



# Programma formativo

#### Obiettivi del corso

I corso di Social Media Manager ha l'obiettivo di fornire ai partecipanti competenze specialistiche e aggiornate per diventare esperti nella gestione strategica dei canali social. Il percorso formativo si articola attorno a tre macro-obiettivi principali, che permetteranno di acquisire una solida preparazione teorica e pratica.

# 1. Analisi del Contesto, Pianificazione Strategica e Progettazione di Campagne

Al termine del corso, i partecipanti saranno in grado di analizzare in modo approfondito il contesto competitivo e identificare le opportunità di marketing attraverso l'uso dei social media. Verranno fornite competenze avanzate per comprendere il mercato di riferimento, analizzare i bisogni del target, segmentare i clienti e studiare il comportamento degli utenti online. Si imparerà a sviluppare strategie di comunicazione efficaci, allineate agli obiettivi aziendali e a progettare campagne di social media marketing mirate. Sarà dedicata particolare attenzione alla scrittura di contenuti persuasivi e all'individuazione del tono di voce più adatto per coinvolgere il pubblico, oltre che all'apprendimento delle tecniche più avanzate per massimizzare la viralità dei contenuti, inclusa la gestione delle tempistiche e la scelta delle piattaforme giuste.

- 2. Conoscenza Avanzata delle Piattaforme Social e Tecniche di Utilizzo Un altro importante obiettivo del corso è quello di fornire una conoscenza approfondita dei principali social network, come Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok e YouTube. I partecipanti impareranno a gestire in modo efficace le peculiarità di ciascuna piattaforma, sfruttando le loro impostazioni avanzate e imparando a utilizzare in maniera strategica le funzionalità più rilevanti. Verranno approfondite le tecniche per incrementare il coinvolgimento del pubblico, generare lead qualificati e convertire gli utenti in clienti. Il corso insegnerà come sfruttare al massimo le potenzialità di ciascun social network, combinando tecniche organiche con quelle a pagamento per garantire risultati misurabili e concreti.
- 3. Gestione Avanzata dei Social Media, Strumenti di Supporto e Competenze Legali

L'ultimo obiettivo è orientato verso la gestione avanzata e professionale dei social media, con l'uso di strumenti specifici e l'integrazione di tecnologie emergenti. I partecipanti acquisiranno competenze pratiche nell'advertising

a pagamento, imparando a pianificare e gestire campagne di annunci su piattaforme come Facebook Ads e Google Ads, massimizzando il ROI e monitorando le performance attraverso strumenti di analytics. Saranno introdotti all'influencer marketing, comprendendo come selezionare e collaborare con figure rilevanti per il brand e come misurare l'impatto di queste partnership. Inoltre, verranno fornite conoscenze di video e photo editing per creare contenuti visivamente accattivanti e adatti ai diversi social. Sarà dedicata particolare attenzione ai diritti e doveri legali del Social Media Manager, incluse le normative sulla privacy e l'uso dei dati personali, con un modulo specifico sul Social Legal. Infine, si esploreranno gli strumenti di Intelligenza Artificiale per l'automazione e l'ottimizzazione delle attività di gestione, come la programmazione automatica dei post, l'analisi dei trend e il customer engagement attraverso chatbot avanzati.

Il percorso è suddiviso in 5 moduli; per ciascuno di essi sono previsti:

- manuali PDF
- video lezioni
- esercitazioni
- esame finale.

Il percorso formativo può svolgersi interamente online.

#### **Destinatari**

- Coloro che pur avendo una ridotta o nessuna conoscenza sull'argomento vogliano acquisire le competenze per diventare un Social media manager.
- Studenti di marketing e comunicazione.
- Aspiranti SMM per lavorare da freelance o in agenzia.
- Coloro che pur essendo già SMM vogliono crescere in questa professione.

# Modulo 1 - Area di competenza **Strategia social**

Competenze	Descrittori delle competenze	Conoscenze, abilità, attitudini
1. FONDAMENTI DI MARKETING	1.1 Introduzione al marketing	Il Concetto di Marketing     Definizione di Marketing
	1.2 Le principali forme di Mercato	Conoscere il Mercato     Monopolio, Oligopolio e Concorrenza
	1.3 Le varie tipologie di marketing	Marketing B2C e Marketing B2B     Marketing Analitico, strategico e operativo
	1.4 La struttura del Piano di marketing	<ul> <li>Indagine di mercato</li> <li>La strategia per ottenere i risultati</li> <li>La tattica migliore</li> <li>Misurazione delle performance (KPI)</li> <li>I budget e le previsioni di vendita</li> </ul>
	1.5 II marketing mix	Le 4 P di Kotler     Esempi pratici di Marketing Mix     (Nutella)
	1.6 I canali di marketing	Il maketing offline     Il marketing online     Le campagne multitouchpoints
	1.7 II presente ed il futuro marketing: Marketing 5.0	Progresso scientifico e marketing     New marketing (IOT, AI, Next G

	1.8 Conclusioni	Come utilizzare i fondamenti di marketing per il SMM
2. ANALISI DEL CONTESTO DI RIFERIMENTO	2.1 Analisi dello scenario interno	Raccolta del brief     Definizione degli obiettivi
	2.2 Analisi dello scenario esterno	<ul> <li>Analisi del target</li> <li>Come definire le user e le buyer personas</li> <li>Dati per definire le user e le buyer personas</li> <li>Tool e strumenti per creare le user personas</li> <li>Analisi dei competitor</li> </ul>
	2.3 Google Analytics	Sezione Utente     Sezione Utente - Attributi Utente     Sezione Utente - Tecnologia
	2.4 Social listening	<ul><li>Come si ascolta?</li><li>Da dove cominciare?</li></ul>
	2.5 Strumenti per il social listening	Google trends     Tool per la ricerca degli hashtag
	2.6 Creare alert	Google Alert     Talkwalker alert
3. LINGUAGGIO SOCIAL	3.1 Come ci si relaziona sui social	Come si comportano le persone     Come si comportano i brand
	3.2 Umanizzazione del brand	<ul><li>Caratteristiche umane</li><li>Elementi visivi</li><li>Registro Verbale</li><li>Attivismo e socialità</li></ul>
	3.3 Buyer persona	Chi sono e a cosa servono     Come facciamo a scoprire il nostro target?
	3.4 Modulare il linguaggio	<ul> <li>Parlare come parla il nostro target</li> <li>Differenziare il linguaggio in base al Social network</li> </ul>
	3.5 Tipologia del linguaggio in base ai social	<ul><li>X</li><li>Linkedin</li><li>Facebook</li><li>Instagram</li></ul>
TONE OF VOICE	4.1 Che cos'è il tono di voce	Definizione di tono di voce     L'importanza del tono di voce sui

		social media • Il linguaggio digitato
	4.2 Come strutturare il tono di voce	Conosci il tuo brand Tone of voice e social media voice Scelta del tono di voce Attributi per definire il tono di voce Strutturare i descrittori del tono di voce voce
	4.3 Implementazione del tono di voce	Esempi pratici di comunicazione     Adattamento del tono di voce     sulle piattaforme social
	4.4 Case studies	Esempi pratici di tono di voce di successo
	4.5 Monitoraggio e revisione del tono di voce	Strumenti di analisi e feedback
COPYWRITING	5.1 Non dite a mia madre che faccio il pubblicitario	The golden Rules
	5.2 E quindi che fa 'sto copywriter?	Terminologie del copywriting
	5.3 The Dream team	Art Director     Account     Strategist
	5.4 La Copy Strategy	<ul><li>L'insight</li><li>RTB</li><li>Reason Why</li><li>End Benefit</li></ul>
	5.5 Storytelling, in arte l'arco narrativo	Tone Of Voice = fatti capire.
	5.6 II flusso creativo	<ul><li>II Brainstorming</li><li>La scrematura</li><li>II cliente</li><li>Target</li><li>Budget</li></ul>
	5.7 E ora veniamo al dunque	<ul> <li>Il Copy Social Writer</li> <li>Social Posting</li> <li>Il Copy</li> <li>Il Visual</li> <li>La Caption</li> <li>La Call To Action</li> <li>Il Logo</li> </ul>

		More About Copy     Il Copy Ad
	5.8 Ancora qualche regola	<ul> <li>Elimina gli aggettivi superflui</li> <li>Gli avverbi, solo se necessari</li> <li>Cerca di eliminare le subordinate</li> <li>Mantieni la consonanza tra soggetto e oggetto</li> <li>Nel dubbio, controlla</li> <li>Evita le ripetizioni</li> <li>Caccia ai refusi</li> </ul>
	5.9 La punteggiatura	• 1 la , il . il! e''''
	5.10 Collegami il visual	• I 3 collegamenti Copy - Visual
	5.11 Per ogni copy il suo social	<ul><li>Facebook</li><li>Instagram</li><li>Linkedin</li><li>Twitter</li></ul>
6. CONTENUTI EDITORIALI	6.1 Cos'è il piano editoriale	Un'occasione per farsi notare     Fattori di stesura     La programmazione
	6.2 Il primo brainstorming e l'analisi del brand	<ul> <li>L'analisi</li> <li>Definizione degli obiettivi</li> <li>KPI</li> <li>Target</li> <li>La scelta del social network</li> </ul>
	6.3 Le campagne	<ul> <li>Mono-soggetto</li> <li>Multi-soggetto</li> <li>Continuativa</li> <li>La calendarizzazione</li> <li>Come suddividere il Ped</li> </ul>
	6.4 Le rubriche	I tipi di rubrica     Volgari senza dirlo     Ironia senza insultare
	6.5 Quando offline e online si incontrano	Le attivazioni     Emozione fuori dagli schermi
7. REAL TIME MARKETING	7.1. Che cos'è il Real Time Marketing	• Un po' di storia
	7.2 Perché fare Real Time Marketing	<ul><li>Farsi notare</li><li>Umanità del brand</li><li>Considerazione</li></ul>

	7.3 Quando fare Real Time Marketing	Il coraggio del brand     La coerenza con il brand
	7.4 Dove fare Real Time Marketing	Facebook     Instagram
	7.5 Tipologie di eventi	Eventi programmabili     Eventi di prossimità     Eventi non programmabili
	7.6 Real Time Marketing della Corona	Qualche esempio
	7.7 Le emozioni passano dal Real Time Marketing	Notizie negative     Notizie positive
	7.8 Come si fa il Real Time Marketing?	Twitter     Google Trends     Soft skills
	7.9 Quando è prevedibile?	Il caso LIDL     Eventi e manifestazioni
	7.10 Online e offline: un unico destino	Dall'offline all'online     E viceversa
	7.11 Come cambia l'immagine del brand?	Love brand
	7.12 Quali sono i rischi?	Haters, trolls e shitstorm
	7.13 Real Time Marketing: si può fare con qualsiasi brand?	Prodotto, brand e RTM
	7.14 Errori comuni	Sfruttamento delle notizie negative     Nomi e personaggi     Le notizie giuste
	7.15 II Real Time Marketing è per sempre	Non si torna indietro
	7.16 I consigli di Riccardo	• Tips
8. VIRAL MARKETING	8.1 Viral Marketing: il segreto per diventare virali	Scopriamo come diventare vira     Valore sociale

		• Inneschi emotivi
	8.2 Visibilità	Visibilità Regole di viralità Real Time Marketing Le 4 P Video virali
9. TAFFO FUNERAL SERVICES (case history)	9.1 Chi è Taffo?	Servizi offerti     Tono di voce e punto di vista
	9.2 Strategia comunicativa	Step per una strategia vincente     Risultati ottenuti
	9.3 Non solo online	<ul><li>Franchising</li><li>Merchandising</li><li>Libro</li><li>Eventi</li></ul>
	9.4 Comunicazione social	<ul> <li>Real time marketing</li> <li>Temi sociali</li> <li>Post ai tempi del Coronavirus</li> <li>Top content</li> <li>Hit musicale</li> </ul>

### MODULO 2 - AREA DI COMPETENZA

## Social Networks Management

Competenze	Descrittori delle competenze	Conoscenze, abilità, attitudini
1. FACEBOOK	1.1 Facebook overview	<ul> <li>Cos'è Facebook?</li> <li>Com'è cambiato negli anni</li> <li>I numeri di FB - Si usa ancora?</li> <li>Chi lo usa</li> </ul>
	1.2 Pagina Facebook	<ul><li>Cos'è una pagina facebook</li><li>Come crearla</li><li>Impostazioni</li><li>Le tipologie di post</li></ul>
	1.3 Meta Business Suite	Come programmare un post     Contenuti e Insights     Posta e notifiche

		Il disclaimer     Raccolta audio     Monetizzare con Facebook     Gestore file - Lo spazio web di     Meta     Parlare con l'assistenza     Ruoli di amministrazione     Il disclaimer     Fatturazione e pagamento
2. INSTAGRAM	2.1 Le basi	A cosa serve Instagram?     Il pubblico di Instagram
	2.2 Impostazione del profilo	<ul> <li>profilo aziendale o creator</li> <li>Immagine del profilo, bio e link</li> <li>Didascalie, CTA e #</li> <li>II feed</li> </ul>
	2.3 Gestione dei contenuti	storie dirette I reel post e caroselli lo shop Programmare e gestire con Meta Business Suite Il piano editoriale
	2.4 Il lato tecnico di Instagram	gli algoritmi     gli insight
	2.5 Farsi notare su Instagram	Moderazione e interazione     ADV e influencer marketing
	2.6 Strumenti utili	accessori     app
3. LINKEDIN	3.1 Descrizione sulla creazione e avanzamento della piattaforma	Numeri e crescita piattaforma ( dal Why di Reid Hoffman, alla crescita negli ultimi anni Italia/Mondo) Linee guida su profilo e come approcciarlo (Rete, 1,2,3 livello, comportamenti, dove porre attenzione) Headline (Come costruirla e vari esempi su come posizionarla)
	3.2 Creazione profilo personale, Personal Brand, azioni verso la rete	Primo Piano Esperienza + Formazione (utilizzo di cta) Competenze Segnalazioni

		Ottimizzare il link Qr code di linkedin Attività (Post, articoli, documenti, sondaggi) Commenti, invia a, differenza tra commento e condividi) Hashtag, richiesta di collegamento, differenza tra segui e collegamento ( differenza intendo modalità di approccio lato networking) Entrare in collegamento con professionisti/aziende di nostro interesse Ricerca avanzata (persone,contenuto/aziende) Gruppi Newsletter Modalità Creator
	3.3 Creazione, gestione Company Page relativamente ad utilizzo aziendale e collaboratori	Company Page
	3.4 Creazione Account pubblicitario, Gruppi Campagna, Organizzazione Target e Obiettivi	Linkedin Ads
4. TIK TOK con ADS	4.1 Introduzione a TikTok	La storia di TikTok     Le sezioni principali di TikTok
	4.2 Le funzioni più importanti	Le funzioni legate alle analitiche e alle live     L'editor di tiktok e capcut
	4.3 L'algoritmo di TikTok	La geolocalizzazione, categorizzazione e i per te
	4.4 Come ottimizzare il profilo TikTok	Differenza tra account business e Creator e come poterlo ottimizzare
	4.5 Tips & Tricks per conquistare TikTok	<ul> <li>La nicchia e come trovarla</li> <li>Gli elementi tecnici da inserire all'interno dei nostri contenuti</li> <li>La creazione dei format per creare una forte community</li> </ul>
	4.6 La creazione dei contenuti virali	Creare contenuti efficaci grazie alla struttura in 3 atti

4.7 Influencer Marketing su TikTok	Come creare una campagna di Influencer marketing efficace su TikTok
4.8 Advertising su TikTok	<ul> <li>Come funziona l'advertising all'interno di TikTok</li> <li>Creazione di pubblici simili e pixel</li> </ul>

### MODULO 3 - AREA DI COMPETENZA

### Adv e strumenti social avanzati

DIMENSIONE 2 Competenze	DIMENSIONE 3 Descrittori delle competenze	DIMENSIONE 4 Conoscenze, abilità, attitudini
1. INFLUENCER MARKETING	1.1 Introduzione	Presentazione Wonty Media
	1.2 L'evoluzione dell'influencer marketing	Ascesa e trasformazione degli influencer     Il cambiamento del panorama
	1.3 Dall'influencer al content creator	Differenza tra influencer e content creator     Vantaggi del lavorare con content creator
	1.4 Branded entertainment	<ul> <li>Definizione e importanza del branded entertainment</li> <li>Collaborazione creativa con i content creator</li> </ul>
	1.5 Strategie di marketing con i content creator	Selezione dei content creator     Collaborazione con i content creator
	1.6 Implementazione di campagne	Fasi di una campagna di successo     Esempi di successo
	1.7 II futuro del creator marketing	Tendenze emergenti     Adattarsi al cambiamento

	1.8 Considerazioni economiche	Costo dei content creator
2. SOCIAL ADVERTISING	2.1 Introduzione digital advertising	<ul> <li>Digital Advertising</li> <li>Customer Journey</li> <li>Touch point</li> <li>Domanda latente e consapevole</li> <li>Piattaforme disponibili</li> <li>Perché Facebook?</li> <li>Come funziona l'erogazione dell inserzioni su Facebook?</li> </ul>
	2.2 Panoramica del Business Manager	<ul> <li>Creazione del Business Manager</li> <li>Navigazione del Business Manager</li> <li>Focus sulle Risorse</li> <li>Creazione Account Pubblicitario</li> <li>Panoramica generale di Gestion inserzioni</li> <li>Panoramica Obiettivi pubblicitari</li> <li>Strategie di offerta</li> <li>Ottimizzazione</li> </ul>
	2.3 Tracciamento	Tracciamento     Pixel di Facebook     Configurazione e test degli     eventi
	2.4 Targeting	<ul> <li>Definizione di buyer personas</li> <li>Pubblico salvato</li> <li>Pubblico personalizzato</li> <li>Pubblico simile</li> <li>Pubblico Advantage+</li> </ul>
	2.5 Creatività	Creatività contestuali e pertinenti     Copy     Visual
	2.6 Creazione e monitoraggio di una campagna	<ul> <li>Creazione di una campagna</li> <li>Creazione di un gruppo di inserzioni</li> <li>Configurazione dell'inserzion</li> <li>Monitoraggio</li> </ul>
3. SENTIMENT ANALYSIS	3.1 Sentiment analysis	<ul> <li>Obiettivi della sentiment analy</li> <li>Fasi della sentiment analysis</li> <li>Metodi per fare l'analisi del sentiment</li> </ul>
	3.2 Analisi manuale	Impostazione tabella     Case history - post no vax     2018 Taffo

	3.3 Analisi automatica	Talkwalker     Altri tool per l'analisi automatica
	3.4 Tipi di analisi a confronto	Pro e contro dell'analisi manuale Pro e contro dell'analisi automatica
	3.5 Moderazione	Fattori da prendere in considerazione
	3.6 Gestione della crisi	Case history - campagna Parent     Project 2021     Dopo la tempesta
	3.7 Report	Report qualitativi     Report quantitativi
4. SOCIAL LEGAL	4.1 Concorsi on line	Give away - Normativa concorso a premi regole e sanzioni, come si attivano i give away legali     Esclusione della normativa     Freebie     Give away brand esteri
	4.2 Pubblicità a mezzo social	<ul> <li>Etica e trasparenza pubblicitaria</li> <li>Le regole dello IAP e del Codice del Consumo</li> <li>Pubblicità ingannevole</li> </ul>
	4.3 La comunicazione a mezzo social	<ul> <li>Dove finisce la libertà di espressione del pensiero e dove comincia la diffamazione via social network</li> <li>L'offesa on line</li> <li>La pena prevista</li> <li>L'augurio "cattivo" via social</li> <li>La casistica su Google Hangouts</li> </ul>
	4.4 II diritto d'autore nei social	Quando mi è consentito utilizzare opere altrui     Uso non autorizzato-conseguenze     Proteggi la tua immagine     Il volto degli altri     La protezione dell'immagine dei minori     Casi italiani     Violazioni     Conseguenze
	4.5 Pubblicità categorie particolari	Farmaci e pubblicità a mezzo social

5. INTELLIGENZA ARTIFICIALE	5.1 Intelligenza Artificiale: introduzione	Cos'è l'Intelligenza Artificiale?     Le funzionalità da sfruttare se se un Social Media Manager
	5.2 OpenAi	Cos'è OpenAi  Le diverse Intelligenze Artificiali da utilizzare  ChatGpt: quali modelli sono utili  Come usare ChatGpt a nostro vantaggio
	5.3 Introduzione a ChatGpt	Come funziona ChatGpt Le versioni 3.5 e 4 Come dare i giusti input a ChatGpt I prompt utili agli SMM Vantaggi e svantaggi Come creare un account IA e Social Media: come interagiscono? Come sfruttare al meglio i prompt con l'aiuto di AIRPM
	5.4 Creare immagini con l'Intelligenza Artificiale	Come si creano le immagini con l'Intelligenza Artificiale     I tool migliori per i SMM
	5.5 Tool IA per SMM	I tool utili per un Social Media Manager
	5.6 IA e Legalità	Le leggi che regolano l'IA in Europa
6. CANVA	6.1 Canva: Introduzione al software	Cos'è Canva     Scenari di utilizzo     Canva vs Canva PRO
	6.2 Fondamenti di Canva	L'homepage di Canva     Creare un nuovo progetto     Caricare un documento esistente     Panoramica di un progetto Canv     Impostare righelli e guide     Allineamento degli elementi e livelli     Ridimensionare un progetto     Esportare un progetto
	6.3 Creare con Canva	Lavorare con le immagini     Lavorare con forme ed elementi     Lavorare con i colori     Lavorare con i testi

	6.4 Strumenti Al in Canva	Creare un'immagine con l'Al di Canva Rimozione sfondo Gomma magica Acquisizione magica Ritocco magico Espansione magica
	6.5 Brand identity	<ul> <li>Cos'è un brand kit</li> <li>Caricare loghi e immagini</li> <li>Campionare i colori</li> <li>Caricare un font</li> <li>Creare un modello</li> </ul>
	5.6 Contenuti per i social	Creare un post Creare un carosello continuativo Creare una storia Creare una cover per un reel
7. ADOBE PHOTOSHOP - IMMAGINE E LIVELLI	7.1 Comprensione di base delle funzionalità e degli strumenti principali del software, permettendo a chi si avvicina per la prima volta al programma di iniziare a lavorare con immagini in modo efficace e creativo	Interfaccia     Area di lavoro     Pannelli     Personalizzazione e preferenze     Panoramica degli strumenti     Nuovo documento     Pixel e risoluzione     Dimensione immagine e     Ricampiona     Dimensione quadro     Metodo colore     Livelli
8. ADOBE PHOTOSHOP - SELEZIONI	8.1 Imparare a selezionare aree specifiche dell'immagine per modificarle senza influenzare l'intero progetto.	Opzioni di selezione     Strumenti Selezione     Strumenti Lazo     Selezione rapida, Bacchetta magica, Selezione oggetto     Intervallo colori     Seleziona e maschera
9. ADOBE PHOTOSHOP - METODO NON DISTRUTTIVO	9.1 Apprendere tecniche di editing che permettono di apportare modifiche a un'immagine senza alterare permanentemente i dati originali	Maschere di livello     Maschere di ritaglio     Stile di livello     Strumento testo     Oggetti avanzati     Mock-up
10. ADOBE PHOTOSHOP - CORREZIONE COLORE	10.1 Conoscenza del processo fondamentale che consente di migliorare l'aspetto cromatico di un'immagine	Strumento Sfumatura Livelli di regolazione Mappa sfumatura Metodi di fusione Filtro Camera Raw

11. ADOBE PHOTOSHOP - CORREZIONE IMMAGINE	11.1 Imparare il miglioramento e la modifica delle immagini per risolvere problemi comuni come l'esposizione errata, la distorsione del colore, la perdita di dettagli e altre imperfezioni	Timbro clone Pennello correttivo Pennello correttivo al volo Toppa Riempi in base al contenuto Fluidifica
12. CUPCUT	12.1 Capcut: Introduzione e interfaccia utente	Cos'è CapCut     Scenari di utilizzo
	12.2 Fondamenti di Capcut	<ul> <li>Interfaccia di Capcut</li> <li>Creare un nuovo progetto</li> <li>Importazione dei materiali</li> <li>Timeline</li> <li>Importare o rimuovere foto o video</li> <li>Trovare e rilavorare progetti precedenti</li> <li>Esportare un progetto</li> </ul>
	12.3 Impostare il progetto	I diversi formati e la loro importanza     Rimozione watermark
	12.4 Video editing	Base Tagliare foto / video Funzione dividi, elimina, duplica, sostituisci Velocità Trasforma: rotazione, specchio, ridimensiona Regola Filtri Animazioni e transizioni Ritocca Rimozione sfondo, sovrimpressione, maschera Sfocatura da movimento, stabilizza, reframe automatico, aggiunta di luce
	12.5 Audio	<ul> <li>Aggiungere musica</li> <li>Cercare musica</li> <li>Strumenti di modifica dell'audio</li> <li>Rimuovere il suono originale dal video</li> <li>Estrarre musica/audio da un altro video</li> <li>Aggiungere effetti audio e sonori</li> <li>Copyright</li> <li>Aggiungere la propria voce al</li> </ul>

		video • Testo in audio
	12.6 Testo e sottotitoli	Aggiungere testo     Modifica di font, colore, stile     Animazioni e bolla     Testo permanente     Generare automaticamente i sottotitoli per il mio video     Funzione disegna     Tracciamento
	12.7 Funzioni aggiuntive	Green screen     Teleprompter     Autocut
13.FUNZIONI BASE DI WORDPRESS	13.1 Le componenti principali di un sito	<ul> <li>www, dominio, estensione e sottolivelli.</li> <li>Server, hosting e hosting provider.</li> <li>Come scegliere il provider.</li> </ul>
	13.2 Il primo passo per la costruzione di un sito	<ul> <li>Definizione degli obiettivi</li> <li>Scelta e acquisto del dominio</li> <li>Scelta dell'hosting web e dell'hosting email</li> <li>Il cPanel e le sue Applicazioni principali</li> <li>Softaculos e introduzione a WordPress</li> </ul>
	13.3 Setup di un sito web	Installazione WordPress. (+ perché sceglierlo?) Prendere confidenza con l'interfaccia di WP Ottimizzazione dei file e installazione plugin utili Installazione tema, import demo e aggiornamenti Preparazione allo start: i materiali indispensabili
	13.4 Start tecnico	Lo start: Logo, font, palette colori, menu principale     Operazioni base dei CPTs (Custom Post Types)     Nozioni fondamentali e logica di Elementor
	13.5 Elementor	Sezioni, sezioni interne, colonne ed elementi     Layout, Stile e Impostazioni Avanzate

13.6 Templates	Header - Cos'è, come funziona e come si costruisce     Footer - Cos'è, come funziona e come si costruisce
13.7 La landing page	Cos'è una landing page e come colpire l'occhio dell'user  Studio dell'User Experience e compatibilità col tema  Scelta e costruzione di una hero e/o di uno slider  Inserimento di testi, immagini, pulsanti ed altri elementi  L'espressione grafica di un concept aziendale  Inserti e dettagli che fanno la differenza  Il form di contatto
13.8 Effetti	Effetti di immagini e video: filtri css, overlay, scroll/fixed     Effetti di elementi: in entrata, on scroll, effetti mouse
13.9 Rifinitura web	Responsive per Tablet e Mobile     Test, debug, backup e firma
13.10 Rifinitura copy e messa online	SEO base e avanzato     Collegamento alla Search console e a Google Analytics     Messa online e Privacy Policy
13.11 L'eCommerce	Cos'è WooCommerce e perché lo scegliamo     Installazione e setting base
13.12 II tuo negozio online	Impostazioni avanzate di WooCommerce     Metodi di pagamento: Stripe, PayPal, bonifico e Google/Apple Pay     Le zone di spedizione     Le classi di spedizione: fornitori, pesi e misure del pacco     Configurazione mail gestore e utente     Gli addons e i codici promozionali
13.13 Prodotti	<ul> <li>Configurazione completa del prodotto semplice</li> <li>Il prodotto variabile e quello scaricabile</li> </ul>

	13.14 Layout grafico	Layout del prodotto     Layout del catalogo prodotti, del carrello e del checkout
	13.15 Ottimizzazione	Dettagli che fanno la differenza     Gli up-sell, i cross-sell ed il post acquisto     Gestione degli ordini e ottimizzazione del customer care

