

# AGILE MARKETING MASTERCLASS

## PROGRAMMA



**16-17 MAGGIO**  
9:00 - 18:00

Campus Scientifico Via Torino  
Università Ca' Foscari  
Venezia

Un evento organizzato da



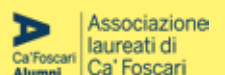
In partnership con



Media Partner



Con la collaborazione di



09:00 – 10:00 **CHECK-IN E WELCOME COFFEE**

10:00 – 11:00 **AGILE MARKETING: LE NUOVE SFIDE DELLA  
RELAZIONE CON IL CLIENTE**

- Perché è importante diventare Agili e su quali leve sviluppare la Business Agility all'interno della tua organizzazione.
- Miti da sfatare e differenze con Agile Development : non si può fare semplicemente copia-incolla.
- Quali competenze vanno rinforzate per creare un Team Agile?

11:00 – 11:30 **COFFEE BREAK**

11:30 – 13:00 **AGILE MARKETING: VALORI , PRINCIPI,  
CENTRALITÀ DEL CLIENTE ED EFFETTI SUL  
BUSINESS**

- Attrarre e creare relazioni di valore per costruire un rapporto di fiducia con il cliente: come ci viene in aiuto Agile Marketing?
- Agile Marketing crea ecosistemi e non solo un Team di lavoro

13:00 – 14:00 **PAUSA PRANZO**

14:00 – 16:00 **LA CENTRALITÀ DEL CLIENTE: PERCHÉ È COSÌ  
IMPORTANTE E COME LA SI REALIZZA IN UN  
TEAM DI MARKETING?**

- Cosa significa costruire valore intorno al cliente e quali tecniche si possono utilizzare?
- Come mappare il Customer Value sulle attività quotidiane del Team?
- Le 10 cose da tenere in considerazione quando fai Customer Discovery.
- Trasformare il "marketing da marketing to sell a marketing to serve".

16:00 – 16:30 **COFFEE BREAK**

16:30 – 18:00 **LAVORO DI GRUPPO**

09:00 – 9:30 **WELCOME COFFEE**

09:30 – 11:00 **FOCALIZZARSI SUGLI OBIETTIVI E NON SUGLI OUTPUT**

- Con Agile Marketing è possibile focalizzarsi sugli obiettivi.
- Agile Marketing stesso è una chiave di lettura fondamentale per cambiare visione e diventare veloci e performanti.
- Raggiungere i risultati attraverso la corretta creazione del Backlog delle attività.
- Cosa sono le Customer Story e perché sono così importanti?
- Il Customer Story Mapping come strumento guida nella creazione della relazione con il cliente.
- Come affiancare il Customer Journey al Customer Story Mapping per avere una visione a 360 gradi della strategia marketing.

11:00 – 11:30 **COFFEE BREAK**

11:30 – 13:00 **LAVORO DI GRUPPO**

- Individuare le Customer Story e costruire il mapping per lo scenario proposto affinché la campagna marketing sia effettivamente realizzabile e focalizzata sugli obiettivi e non sull'output.

13:00 – 14:00 **PAUSA PRANZO**

14:00 – 16:00 **IL VALORE DEL TEAM DI MARKETING**

- Come costruire e valorizzare il Team.
- Scrum e Kanban vanno bene anche per il marketing?
- Come creare la cultura della sperimentazione e trasformare un fallimento in una "Lesson learned".
- Qual è il senso di dare allo Sprint un obiettivo?

16:00 – 16:30 **COFFEE BREAK**

16:30 – 18:00 **"AGILE MARKETING JOURNEY" IN PRATICA**  
**ESAME FINALE: QUIZ PER LA CERTIFICAZIONE**