Operazione Rif. PA 2024-23638/RER approvata con DGR 575/2025 in data 22/04/2025 e realizzata grazie ai Fondi Europei della Regione Emilia-Romagna

Informatica

REALIZZARE, MISURARE E VALORIZZARE L'EVENTO: DALLA GESTIONE OPERATIVA ALL'ANALISI DEI RISULTATI– MODALITA' WEBINAR

Innovazione sostenibile nella gestione d'impresa dei servizi - PG2



Obiettivi

Il corso offre una visione integrata della progettazione e gestione degli eventi, con l'obiettivo di coniugare qualità dell'esperienza, efficacia organizzativa e sostenibilità economica. Dalla valorizzazione degli spazi attraverso luci e scenografie alla gestione operativa, dalle strategie di monetizzazione alla fidelizzazione del pubblico, il percorso fornisce strumenti e metodologie concrete per rendere ogni evento un'opportunità di crescita. Particolare attenzione è dedicata all'analisi dei risultati e all'utilizzo dei dati per orientare le scelte future, trasformando il singolo evento in un'esperienza riconoscibile, replicabile e capace di generare valore nel tempo.

Argomenti

Luci, Scenografia e Atmosfera

Illuminazione e percezione dello spazio: come la luce cambia la percezione di uno spazio e dell'evento; tipologie di effetti: statici, dinamici, wash, spot — esempi video commentate; budget luci: cosa si ottiene a diversi livelli di spesa.

Setup luci per locali ed eventi: attrezzatura entry-level consigliata per chi inizia; posizionamento e angoli: massimizzare l'effetto con pochi elementi; errori frequenti nell'illuminazione dei locali (analisi di casi video)

DURATA TOTALE:
24 ore

NUMERO PARTECIPANTI:
8

CALENDARIO:
dal: 23/01/2027
al : 27/02/2027

TERMINE ISCRIZIONI:
10/12/2026

SEDE DI SVOLGIMENTO:
FORLI'

REFERENTE DEL CORSO:
GIORGIA BUCCI
giorgia.bucci@formart.it
346 5027942

QUOTA DI PARTECIPAZIONE:
Finanziato

Scenografia e allestimento:elementi scenografici a basso costo con alto impatto visivo; flusso del pubblico: come lo spazio guida il comportamento delle persone; coerenza tra tema dell'evento e allestimento: esempi pratici

Contenuti video e visual per eventi: proiezioni e visual generativi: quando usarli e cosa aggiungono all'esperienza; come briefare un VJ (cosa comunicare e cosa aspettarsi); strumenti semplici per creare visual di base in autonomia

Gestione Operativa il Giorno dell'Evento

Operatività tecnica e gestione imprevisti : check-list tecnica pre-apertura: audio, luci, connessioni, prove; i problemi tecnici più frequenti durante un evento live e come affrontarli; come comunicare un problema tecnico al pubblico senza perdere credibilità; casi reali commentati: cosa è andato storto e come è stato risolto

Staff, comunicazione interna e content live: ruoli minimi necessari per un evento; briefing del team (istruzioni chiare in 10 minuti); comunicazione interna durante l'evento (strumenti e convenzioni operative); content creation live (stories, reels e post — format e frequenza ottimali); come coinvolgere artisti e partecipanti per amplificare in tempo reale

Monetizzazione e Modelli di Ricavo

Modelli di ricavo di un evento : biglietteria, consumazione minima, tavoli, sponsorizzazioni, merchandising; revenue mix (non dipendere da una sola fonte di entrata); come calcolare il valore medio per persona presente

Pricing strategico : come fissare il prezzo del biglietto senza sparare a caso; early bird, prezzi differenziati, bundle (aumentare il ricavo medio); psicologia del prezzo applicata agli eventi

Upsell ed esperienze premium: esperienze premium (backstage, meet and greet, posti riservati); come formare lo staff a proporre upgrade senza essere invasive; merchandising fisico e digitale collegato all'evento

Format replicabili e scalabilità: registrazione e vendita di contenuti post-evento; format replicabili (costruire un brand di evento riconoscibile); dare in licenza il proprio concept (come funziona il franchising di format)

Community Building e Fidelizzazione

Dalla serata alla community stabile: differenza tra pubblico occasionale e community stabile; strumenti di community (gruppi WhatsApp/Telegram, newsletter, CRM eventi); il valore economico di

Il corso sarà realizzato solo al raggiungimento del numero minimo di iscritti.
Le date potrebbero subire variazioni.

una community: meno advertising, più ricavi ricorrenti

Programmi fedeltà e CRM eventi: early bird, liste VIP, referral: meccanismi semplici da attivare subito; come incentivare il passaparola in modo sistematico; template CRM eventi (tracciare chi viene, quante volte e come ha scoperto l'evento)

Partnership e co-organizzazione: co-organizzazione con altri locali (dividere ruoli, costi e ricavi); costruire una rete locale di organizzatori: vantaggi pratici e come iniziare; come presentare il proprio evento a potenziali partner in 5 minuti

Esercitazione: impostare il proprio CRM

Misurare i Risultati: KPI e Dati
Le KPI di un evento: presenze, ricavi, costo per partecipante, reach social, tasso di ritorno; KPI qualitative (soddisfazione, NPS, sentiment online); come definire gli obiettivi prima dell'evento per poterli misurare dopo

Analytics post-evento: leggere i dati della landing page (traffico, fonti, conversion); meta insights (reach, engagement, costo per click per ogni contenuto); costruire un report sintetico da una pagina per ogni evento

Raccogliere feedback in modo sistematico : questionari post-evento (struttura, lunghezza, strumenti); come raccogliere feedback dal vivo senza essere invasive; trasformare i feedback in decisioni concrete per l'evento successivo

Il ciclo di miglioramento continuo: struttura del report post-evento (dati, apprendimenti, decisioni); come usare i dati di un evento per pianificare il successivo in modo più efficace; esercitazione: costruire il proprio template di report personalizzato.

Misure di accompagnamento

Partecipando al corso potrai permettere alla tua azienda di beneficiare di un'attività di consulenza su misura senza sostenere alcun costo aggiuntivo.

Le opportunità sono limitate: fanne richiesta al momento dell'iscrizione.

La durata di questo servizio è di 6 ore.

Destinatari
Il corso si rivolge a un'ampia gamma di professionalità e figure chiave quali imprenditori, dirigenti, responsabili di processi, progetti o attività specifiche, tecnici, professionisti in generale che presidiano aspetti organizzativi e gestionali dell'attività.

Calendario
Il corso si svolgerà nel periodo GENNAIO / FEBBARIO 2027
dalle 09:00 alle 13:00

Nelle seguenti date:

23/01/2027

30/01/2027

06/02/2027

13/02/2027

20/02/2027

27/02/2027

Il 10/12/2026 è il termine ultimo entro il quale inviare la documentazione necessaria per l'iscrizione

L'attività formativa si svolgerà in webinar: puoi frequentare il corso utilizzando il PC, lo smartphone o il tablet tramite una connessione stabile.

Docenti
Il corso è stato progettato con la collaborazione di un team di esperti e professionisti del settore e dell'area tematica del corso.

I docenti di questo corso sono ALUCCI LEONARDO e GHINI PIETRO professionisti italiani della formazione e della consulenza aziendale specializzati in strategia, marketing, eventi live e gestione tecnica.

Requisiti
Il corso è aperto a persone occupate:

dipendenti
imprenditori
liberi professionisti
che operano in aziende del sistema di riferimento con sede legale o unità locale in Emilia Romagna

Nel caso in cui le iscrizioni risultassero superiori al numero massimo dei partecipanti previsti, verrà attivato il processo di selezione sulla base dei seguenti criteri:

- Ordine di arrivo dell'iscrizione