



ON DEMAND

**WOBİ PRESENTA L'ESCLUSIVA  
MASTERCLASS SUL**

**BRAND  
STRATEGY**

con

**MARCUS  
COLLINS**

STRATEGY DIRECTOR PRESSO  
WIEDEN+KENNEDY NEW YORK  
E PROFESSORE DI MARKETING  
PRESSO LA ROSS SCHOOL OF  
BUSINESS

**Obiettivi di apprendimento:**

- Acquisire una profonda comprensione dell'impatto della cultura sul comportamento del consumatore
- Sviluppare strategie di brand di successo entrando in contatto con i clienti e sfruttando le tendenze culturali
- Creare campagne di marketing sostenibili con un impatto duraturo coinvolgendo efficacemente le community





# Marcus Collins

Strategy Director presso Wieden+Kennedy New York e professore di marketing presso la Ross School of Business

In qualità di Chief Strategy Officer di Wieden+Kennedy New York e di professore di marketing presso la Ross School of Business dell'Università del Michigan, Marcus Collins colma il divario accademico-pratico per i marchi delle grandi aziende e per le startup.

Nel corso della sua carriera, Marcus ha sviluppato una pratica per creare idee culturalmente contagiose che ispirano le persone ad agire. Il suo acclamato libro *For The Culture: The Power Behind What We Buy, What We Do, and Who We Want to Be* esamina l'influenza della cultura sul consumo e spiega come tutti, dai marketer agli attivisti, possano sfruttare la cultura per spingere le persone ad agire.

È stato insignito del premio 40 Under 40 di Advertising Age e del premio 40 Under 40 di Crain's Business ed è stato recentemente inserito nella Advertising Hall of Achievement dell'American Advertising Federation.



**Chi è leader della cultura tende ad avere più successo di chi segue le mode.**



## SESSIONE 1

1.5 ore

- Costruire un brand forte: Allineare il brand con i valori, l'identità, le credenze di base e i metodi operativi dei clienti per creare un brand che vada oltre i confini dell'azienda".
- Stimolare la fiducia nel brand: Sfruttare la cultura dell'azienda per sviluppare campagne di marketing d'impatto e favorire la partecipazione dei clienti.
- Creare connessioni significative con i clienti: Abbracciare le sfumature culturali per promuovere il brand love e stabilire connessioni autentiche.
- Guidare la cultura invece di seguire le tendenze: Sfruttare l'interazione tra cultura e consumo per entrare in sintonia con i clienti a un livello più profondo e massimizzare il lifetime value.

**1**  
SESSIONI

**1.5**  
ORE TOTALI

**MASTERCLASS**  
DIGITALE



## IL PASS INCLUDE

- **Accesso Completo:** Accesso alla Masterclass con George Kohlrieser
- **Executive Summary:** Resoconto scritto degli insegnamenti chiave di ogni sessione
- **Multilingue:** Tutte le sessioni disponibili in inglese, spagnolo e italiano
- **Contenuto:** 4 ore di contenuto

## QUOTE DI PARTECIPAZIONE

INDIVIDUAL	GRUPPI
249 <sup>USD</sup>	3 tickets 639 <sup>USD</sup>
	5 tickets 1.039 <sup>USD</sup>
	10 tickets 1.999 <sup>USD</sup>



[info.it@wobi.com](mailto:info.it@wobi.com)



[wobi.com/it/masterclass](https://wobi.com/it/masterclass)