Scheda didattica

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Titolo | Competenze digitali per l'imprenditoria femminile | |
| Parole chiave | Imprenditorialità, digitalizzazione, strumenti ICT, competenze digitali, cyber sicurezza, reti sociali, PMI | |
| Sviluppato da | IWS | |
| Lingua | Italiano | |
| Obiettivi | -Per imparare a progettare il tuo sito web aziendale con gli strumenti ICT (tecnologia dell'informazione e della comunicazione)  -Conoscere i principali social network, il loro pubblico e le principali caratteristiche.  -Utilizzare i social network per migliorare il tuo business online.  -Imparare cos’è la sicurezza informatica e le principali minacce informatiche.  -Imparare a proteggere i nostri dispositivi. | |
| Obiettivi formativi | -Nozioni di base sullo sviluppo di siti web con strumenti ICT.  -Pianificare una strategia per potenziare la tua azienda utilizzando i social network.  -Scoprire come proteggere i tuoi dispositivi da potenziali minacce digitali. | |
| Area di formazione | Competenze digitali | X |
| Prezzi e marketing |  |
| Accesso ai finanziamenti dal punto di vista femminile |  |
|  | Capacità di leadership e comunicazione |  |
| Indice dei contenuti | Corso: Competenze digitali per l'imprenditoria femminile  Unità 1: Sviluppa il tuo sito web aziendale con le ICT  Sezione 1: Come progettare il nostro sito web  Sezione 2: Strumenti ICT per la creazione di siti web  Unità 2: Aumenta la presenza digitale della tua azienda sui social network  Sezione 1: Cosa sono i social network e a cosa servono?  Sezione 2: I principali social network  Sezione 3: Come promuovere la tua azienda sui social network  Unità 3: Impara a risolvere i problemi di sicurezza informatica della tua azienda digitale  Sezione 1: Cos’è la sicurezza informatica?  Sezione 2: Consigli per la sicurezza informatica | |
| Sviluppo dei contenuti | Corso: Competenze digitali per l'imprenditoria femminile  Unità 1: Sviluppa il tuo sito web aziendale con le ICT  Sezione 1: Come progettare il nostro sito web  Internet ci offre innumerevoli possibilità per promuovere il nostro business online. Sempre più utenti navigano frequentemente in rete, quindi è essenziale creare un sito per ottenere visibilità e migliorare il nostro business online. Questo sito è il nostro sito web.  Il nostro sito web deve raccogliere tutte le nostre informazioni. Cioè deve includere:  -Nome, descrizione e caratteristiche della nostra azienda.  -Catalogo con i nostri prodotti o servizi.  - Menu navigabili e intuitivi.  -Informazioni di contatto (numero di telefono, indirizzo, e-mail, social network...)  -Logo e immagini di buona qualità.  -Forme che consentono all’utente di contattare la propria azienda in modo semplice in caso di dubbi o servizi di assunzione.  Ci sono una serie di criteri da prendere in considerazione per rendere il nostro sito web attraente per l’utente. Tieni presente che il nostro sito web è la nostra vetrina su Internet, quindi una buona impressione può fare la differenza. Nell’attuare la nostra progettazione, dobbiamo garantire:  -Usabilità: È necessario che la pagina web sia intuitiva e facile da usare. In caso contrario, gli utenti potrebbero abbandonarla prima di trovare ciò che stanno cercando e accedere ai siti dei nostri concorrenti.  -Accessibilità: Strutturare i contenuti in modo facile e veloce. Utilizzare menu organizzati e ben strutturati.  -Attraente: Il nostro sito web deve essere attraente sia per gli utenti che per i motori di ricerca. Per questo dobbiamo assicurarci che sia visivamente accattivante e tecnicamente efficace.  Sezione 2: Strumenti ICT per la creazione di siti web  Ci sono più strumenti ICT (sia gratuiti che a pagamento) che possono aiutarci nella progettazione, creazione e strutturazione del nostro sito web. Tra quelli più utilizzati, possiamo trovare:  -WordPress: L’ultima piattaforma di creazione di siti web. Crea e gestisce contenuti di qualsiasi tipo di sito web, in particolare siti commerciali.  Per creare un sito web con WordPress, dovremo scegliere un dominio e un servizio di accoglienza e installare WordPress lì. Quindi, dobbiamo creare un database e il nostro utente e password, con tutte le autorizzazioni. Dopo questo, saremo in grado di progettare il nostro sito web come ci piace.  Se vuoi saperne di più su WordPress, qui puoi trovare un tutorial per principianti su questa piattaforma:  <https://www.youtube.com/watch?v=B4MXA_yj8oI&ab_channel=CreateaProWebsite>  -Wix: Questa piattaforma è utilizzata per lo sviluppo di siti web e consente di creare progetti con piena libertà e diverse opzioni. Nel seguente link, puoi trovare un video tutorial su come fare i primi passi su Wix:  <https://www.youtube.com/watch?v=YxpjW-Mq96Q&ab_channel=Tooltester>  -Squarespace: Squarespace consente la creazione di siti web e ospita contenuti, analisi metriche... Nel seguente link, è possibile guardare un video tutorial per iniziare in questa piattaforma.  <https://www.youtube.com/watch?v=8isUiu4Bwx4&ab_channel=WebsiteSoSimple>  -Joomla!: Questa piattaforma di gestione dei contenuti consente la creazione di contenuti e lo sviluppo di siti web in modo dinamico e interattivo. Nel prossimo link, puoi trovare un video tutorial su come iniziare con Joomla!:  <https://www.youtube.com/watch?v=nbtb8Ax4Mpc&t=17s&ab_channel=TheSocialGuide>  Ci sono migliaia di tutorial online che ti permettono di creare il tuo sito web da zero e conoscere tutte le opportunità offerte da queste piattaforme. Se vuoi saperne di più su uno degli strumenti precedenti, non esitare a cercare risorse online gratuite per migliorare lo sviluppo del sito web e l'imprenditorialità.  Unidad 2: Aumenta la presenza digitale della tua azienda sui social network  Sezione 1: Cosa sono i social network e a cosa servono?  I social network sono piattaforme digitali che collegano milioni di persone. Grazie a loro, i loro utenti possono condividere messaggi, immagini, link, video...  Il loro campo di applicazione è in aumento con gli anni. Sempre più utenti sono attivi in queste piattaforme, quindi i social network sono un grande mezzo di interazione sia in modo personale che aziendale.  I social network hanno diversi vantaggi per il nostro business online:  -Interazione stretta e personalizzabile con gli utenti.  -Migliorare la nostra reputazione online e l’immagine in modo organico e divertente.  -Immediatezza e velocità.  -Condividere diversi tipi di file con altri utenti: immagini dei nostri prodotti, video promozionali, siti web...  -Analisi metrica, che ci permette di conoscere meglio l’efficacia della nostra strategia online.  -Conoscere gli utenti di tutto il mondo, che ci permette di accedere ai mercati internazionali.  Se implementiamo una buona strategia di social networking, possiamo utilizzare tutti questi vantaggi per migliorare e pubblicizzare il nostro business online.  Sezione 2: I principali social network  Ci sono centinaia di social network online; tuttavia, non tutti hanno le stesse caratteristiche o gruppo target. Nei paragrafi seguenti, spieghiamo i social network più popolari e il profilo dei loro principali utenti.  -Facebook: È il social network più utilizzato in tutto il mondo, con quasi 2.500 milioni di utenti al mese. I suoi utenti medi sono adulti di età superiore ai 30 anni, con maggiore attività su utenti di 50 anni. Puoi condividere notizie interessanti, video, immagini interessanti, creare una comunità o un gruppo per partecipare a conversazioni, effettuare sondaggi online o trasmissioni live... Su Facebook, i contenuti immediati e accattivanti funzionano, quindi assicurati di catturare l’attenzione dell’utente utilizzando immagini e titoli interessanti.  -YouTube: Questo social network ha più di 2.000 milioni di utenti al mese. Appartiene a Google ed è utilizzato tra un settore della popolazione molto diversificato (15-50 anni). Anche se YouTube possiede diverse opzioni di contenuto, è l’ultima piattaforma audiovisiva. Tutorial, recensioni e video istruttivi, così come i video per il tempo libero e di intrattenimento sono particolarmente rilevanti.  -Instagram: Questa piattaforma viene utilizzata per la condivisione di immagini e brevi video (reels). Ha più di 1.000 milioni di utenti attivi al mese. L’uso è esteso tra adolescenti e giovani adulti (sotto i 40 anni). Puoi utilizzare questa piattaforma per condividere le fotografie, le immagini, i video e i disegni del tuo prodotto, oltre a recensioni e promozioni.  -Pinterest: Ha più di 320 milioni di utenti attivi al mese ed è focalizzato sulla condivisione e il salvataggio di immagini (pin) per trovare ispirazione in diversi temi, in particolare nel settore della cucina, moda, decorazione e del fai da te. È molto utilizzato tra le donne adulte, quindi possiamo utilizzare Pinterest per promuovere visivamente la nostra attività tra i nostri gruppi target.  -TikTok: Nonostante sia un social media recente, conta più di 800 milioni di utenti al mese. I suoi contenuti principali sono video brevi e concisi. I suoi utenti sono giovani adulti e adolescenti, quindi se la tua azienda ha questo gruppo target, è l’ideale per migliorare la tua presenza. Condividi video brevi e divertenti che catturano l’attenzione del pubblico con sfide, musica accattivante o immagini attraenti.  -LinkedIn: Con oltre 727 milioni di utenti attivi, questo social network è ancora rilevante nel settore del lavoro. LinkedIn consente di condividere le informazioni aziendali, trovare un lavoro o contattare aziende simili per collaborare.  Sezione 3: Come promuovere la tua azienda sui social network  Per realizzare una strategia di marketing efficace sui social network, ci sono molti aspetti da tenere in considerazione. Qui vi presentiamo alcuni consigli su come migliorare la tua visibilità.  -Scegli le piattaforme giuste. Una volta che abbiamo studiato diverse piattaforme, dobbiamo scegliere quelle che meglio si adattano al tuo gruppo target. È consigliabile utilizzare più di un social network, ma dobbiamo assicurarci di poter gestire contemporaneamente tutti i diversi account.  -Prenditi cura della tua reputazione online. La reputazione online misura la stima o il prestigio di una pagina web, di un servizio, di un’azienda o di un prodotto su Internet. È importante perché determinerà la fiducia e la soddisfazione dei nostri clienti o utenti, attuali o potenziali. Inoltre, migliorerà la lealtà e l’affidabilità della nostra azienda. Ad esempio, se tutti i commenti nei nostri post sono positivi, abbiamo maggiori possibilità di raggiungere un pubblico più ampio rispetto a quando raccogliamo commenti negativi.  -Sii chiaro sui tuoi obiettivi. A seconda della natura della tua azienda, il tuo obiettivo sui social network sarà quello di guadagnare follower, vendere un prodotto, pubblicizzare il tuo sito web. Tieni presente questo obiettivo quando si prende una decisione relativa alla vostra strategia.  -Creare contenuti di qualità. Assicurati che i tuoi contenuti siano freschi, originali e di buona qualità. Le immagini e i video brevi sono un modo rapido e dinamico per contattare il tuo pubblico, ma devi assicurarti che abbiano una buona risoluzione.  -Frequenti aggiornamenti. Non dobbiamo abbandonare i nostri account social; in caso contrario, sarà più difficile accedere al nostro pubblico. Ricerca l’attività e gli orari del tuo gruppo target per sapere quando pubblicare e quale quantità di contenuti settimanali è adeguata per rendere gli utenti interessati al tuo profilo.  -Interagisci con i tuoi follower. Uno dei principali vantaggi dei social network è che mette in contatto milioni di utenti con interessi simili. Possiamo ottenere follower attraverso le interazioni, come sondaggi, sfide, tendenze, commenti, domande. Questo ci aiuterà a misurare l’efficacia della nostra strategia e conoscere meglio gli interessi e le esigenze dei nostri clienti.  -Contatti con profili simili. Non esitate a collaborare con aziende simili, in quanto potrebbe essere redditizio per entrambe le imprese.  -Misura l’impatto della tua strategia. Misurare l’efficacia e l’impatto sui social network. Per fare questo, puoi effettuare un’analisi SWOT, dove puoi studiare i tuoi punti di forza, obiettivi, debolezze e minacce così da correggere ciò che non funziona. Al seguente link, puoi trovare informazioni più dettagliate su come effettuare un’analisi SWOT <https://www.youtube.com/watch?v=JXXHqM6RzZQ>  Unità 3: Impara a risolvere i problemi di sicurezza informatica della tua azienda digitale  Sezione 1: Cos’è la sicurezza informatica?  Al giorno d’oggi, gli strumenti digitali offrono infinite possibilità per l'imprenditorialità. Tuttavia, ci sono anche alcune minacce digitali che dobbiamo evitare per garantire la nostra sicurezza aziendale.  La sicurezza informatica consiste in una serie di pratiche che hanno l’obiettivo di proteggere i sistemi e le informazioni nei nostri dispositivi da potenziali attacchi informatici.  Tra le minacce più comuni possiamo trovare:  -Phishing: Consiste nell’ impersonare un’azienda con l’obiettivo di convincere le vittime a rubare i propri dati o effettuare un acquisto fraudolento. I mezzi di comunicazione spesso utilizzati sono le pagine web o e-mail fraudolente.  -Spam: Sono messaggi non richiesti e inviati in massa. Spesso presentano aggiunte ricorrenti, offerte imbattibili o ricompense o potenziali problemi nel tuo dispositivo. Tuttavia, tutti questi sono frodi con l’obiettivo di rubare le tue informazioni.  -Malwares: Si tratta di software creati per danneggiare, prevenire o compromettere le prestazioni corrette dei nostri dispositivi, oltre a rubare le nostre informazioni. Ci sono milioni di tipi di malware, con caratteristiche e obiettivi diversi. Tra i più diffusi possiamo trovare trojan, worm, botnet, adwares...  Ci sono migliaia di minacce a cui siamo esposti durante la navigazione sul web. Tuttavia, non tutto è perduto: ci sono alcune misure che possiamo adottare per evitare potenziali minacce informatiche. Nella sezione seguente, troveremo alcuni suggerimenti su come mantenere al sicuro il nostro business online.  Sezione 2: Consigli per la sicurezza informatica   1. Usa il buon senso. Il primo e più importante consiglio che dobbiamo seguire è quello di mantenere il nostro buon senso. Se qualcosa è troppo bello per essere vero, probabilmente è falso. Siate scettici e non fidatevi di fonti sconosciute. 2. Conserva sempre una copia di backup. Proteggi i tuoi dati, file e informazioni in caso di danni indesiderati. Per raggiungere questo obiettivo, è consigliabile mantenere due file di backup: uno offline (come un disco rigido) e uno online (il cloud). 3. Non aprire link sconosciuti o inaffidabili. In caso contrario, potremmo consentire l’accesso ai malware. Assicurarsi che i collegamenti a cui si accede provengano da una fonte nota o siano sicuri. Possiamo sapere che una pagina è sicura se inizia con https://o ha un lucchetto sulla barra di ricerca. Tuttavia, questo non garantisce che il suo contenuto sia veritiero. 4. Tieni aggiornato il tuo antivirus e diverse app. Il mondo tecnologico è in continua evoluzione e la criminalità informatica non è molto indietro. Per garantire la nostra sicurezza dobbiamo mantenere aggiornato il nostro software: questo è l’unico modo per bloccare nuove minacce. 5. Crittografa i tuoi dati. Questo consiste nel convertire il testo semplice in testo cifrabile (non leggibile). Mantieni al sicuro le tue informazioni riservate crittografando i tuoi dati, in modo che solo quelli con la chiave corretta possano decrittografarli. 6. Crea password complesse. Le password sicure non includono informazioni personali e hanno più di 8 caratteri che includono maiuscole, minuscole, numeri e caratteri speciali. Utilizzare password diverse su diverse piattaforme per evitare di perderle tutte in caso di violazione. La maggior parte delle piattaforme offre accesso in due passaggi (che offre maggiore sicurezza), così come metodi di recupero password in caso di dimenticanza. 7. Esci quando finisci di usare le tue piattaforme. Questo garantirà la tua sicurezza in caso di furto fisico o hacking. 8. Evitare la connessione alle reti pubbliche, in quanto potremmo essere vittime di furti di informazioni. Disattiva la connessione automatica per evitare che ciò accada senza che tu ne sia a conoscenza. | |
| Glossario | **Sicurezza informatica:** Si tratta di una serie di pratiche volte a proteggere sistemi e informazioni da possibili attacchi digitali.  **Spam:** Messaggi pubblicitari non richiesti che vengono inviati in massa via posta, SMS, sui post sui social network...  **Marketing:** Consiste in una serie di strategie, tecniche e pratiche per migliorare la commercializzazione e la diffusione di un servizio o di un prodotto. Possiamo distinguere tra marketing online (in rete) e offline (al di fuori della rete).  **Gruppo target:** È il pubblico mirato dei nostri servizi, prodotti e strategie di marketing.  **Strumenti ICT:** ICT significa “tecnologia dell'informazione e della comunicazione”. Si compone di strategie, piattaforme, reti e servizi volti a migliorare la comunicazione e la trasmissione delle informazioni tra le persone. | |
| Autovalutazione (scelta multipla e risposte) | 1. Quale è una piattaforma di creazione di siti web?  a) WordPress  B) Hootsuite  c) Instagram  2. Quale social network è il più diffuso tra i giovani utenti?  a) Facebook  B) Linkedin  c) TikTok  3. Come deve essere il tuo sito web?  a) Utilizzabile, attraente e complesso  B) Utilizzabile, accessibile e attraente  c) Accessibile, utilizzabile e sintetico  4. Quali due tipi di copie di backup possiamo avere?  a) Online e off-line  B) WordPress e Weebly  c) Hardware e software  5. Cos’è lo spam?  a) Messaggi pubblicitari non richiesti  B) software dannoso  c) Misure per garantire la nostra sicurezza online | |
| Bibliografia | <https://www.gadae.com/blog/quiero-hacer-una-pagina-web-para-mi-negocio-por-donde-empiezo/>  <https://concepto.de/redes-sociales/>  <https://www.adobe.com/es/express/learn/blog/top-social-media-sites>  <https://cyberclick.es/numerical-blog/estrategias-para-ganar-visibilidad-en-redes-sociales> | |
| Risorse (video, link di riferimento) | / | |