

# MIRAI Academy

Formazione pratica, crescita concreta

Milano, 2025



MIRAI BAY

Mirai Bay

# Le nostre competenze al servizio degli studenti

Fondata in collaborazione con Joe Bastianich, Mirai Bay è l'azienda partner ideale per la crescita delle imprese.

Il team di **Mirai Bay** è composto da menti giovani e dinamiche, unite da un focus incrollabile sulla crescita aziendale e una maestria nell'arte di celebrare i successi. Questa combinazione di competenze e spirito ha sollevato una domanda stimolante:

**"Perché non guidare direttamente la formazione di professionisti del futuro?"** Questa domanda è stata la scintilla che ha dato vita a Mirai Academy.

In ogni aula virtuale di Mirai Academy, **i futuri professionisti non si trovano davanti a insegnanti tradizionali, ma a mentori che sono attivi nella stessa arena in cui operano gli studenti.**

MIRAI  
Growth

MIRAI  
Tech

MIRAI  
Studio

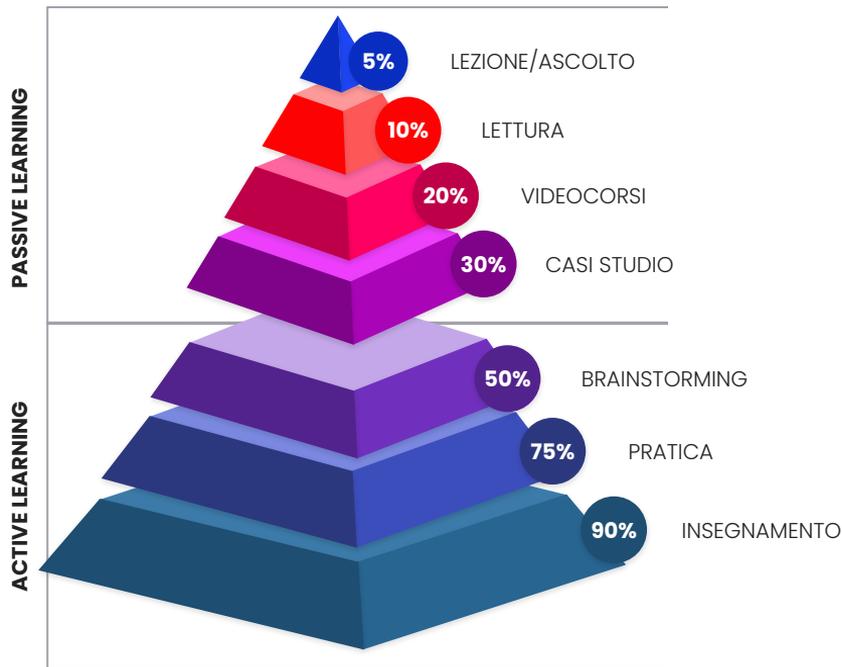
MIRAI  
Academy



# Il nostro metodo formativo

Il nostro approccio di insegnamento **"Learn by Doing"**, rappresenta il fulcro della nostra metodologia formativa. **L'apprendimento è più profondo e duraturo quando è accompagnato dall'azione diretta.** Attraverso l'attuazione pratica di concetti teorici, gli studenti non solo assimilano conoscenze, ma le interiorizzano attraverso l'esperienza diretta.

Inoltre, ci basiamo sulla metodologia **"Project-Based Learning" (PBL)**. **Attraverso progetti concreti, gli studenti affrontano sfide del mondo reale, lavorano su scenari realistici e sviluppano soluzioni pratiche.** Questo approccio favorisce la collaborazione, la risoluzione creativa dei problemi e il pensiero critico, abilità cruciali nel contesto professionale.



## GROWTH MARKETING E GROWTH BUSINESS JOURNEY

- Fondamenti di Growth Marketing
- Approccio ai progetti
- Funnel
- Framework (Growth Process, ICE, JTBD ecc.)
- Growth Mindset
- Fasi di vita di un progetto (Discovery, product market fit, go to market, growth ecc.)

## PSICOLOGIA NEL MARKETING

- Bias cognitivi
- Leve psicologiche
- Psicologia dei prezzi
- CRO
- A/B Test

## ADVERTISING

- Fondamenti di Digital Advertising
- Social Ads
- Google Ads
- Framework e ottimizzazione

## AUTOMATION MARKETING

- Direct marketing
- Email sequence
- CRM
- Lead Nurturing
- Ecommerce Sequence
- Pipeline sales
- Active Campaign
- Klaviyo

IL PROGRAMMA

# MASTER IN GROWTH MARKETING

## DATA STRATEGY E ANALISI DATI

- Eventi e conversioni GTM
- Google Analytics 4
- Data strategy in un progetto di marketing
- Analisi qualitative e quantitative
- Reportistica

## STRATEGIE LEAD GENERATION E E-COMMERCE

- Lead Generation: L'importanza di una strategia di lead generation
- Come strutturare un funnel + lead magnet
- Funnel evergreen vs Funnel di lancio
- Come segmentare job personas + lead scoring
- E-commerce: le basi
- Analisi di business e crescita di un ecommerce
- Strategie e processi per migliorare un e-commerce
- CRO



## FONDAMENTI DI INTELLIGENZA ARTIFICIALE E ECOSISTEMA AI PER IL BUSINESS

- **Introduzione all'AI:** definizione, funzionamento e rilevanza per il business.
- **Tipi di AI:** AI debole, AI forte, Machine Learning, Deep Learning, Generative AI.
- **Casi d'uso pratici** in settori come marketing, operations, HR e finanza.
- **Panoramica completa:** Mappatura delle categorie di strumenti AI disponibili
- **Strumenti per area funzionale:** Presentazione delle principali soluzioni AI per marketing, operations, vendite, HR e finanza
- **Workshop applicativo:** Esercitazione guidata per mappare i processi aziendali
- **Strategia di implementazione:** Framework per valutare il ROI potenziale

## AUTOMAZIONE DEI FLUSSI DI LAVORO CON N8N

- **Introduzione a N8N:** cos'è e come funziona.
- **Creazione di flussi di lavoro semplici** (es: integrazione tra Google Sheets e Slack).
- **Automazione di task ripetitivi**
- **Integrazione di più strumenti** (es: CRM, ERP, piattaforme di marketing) con AI.
- Creazione di **dashboard** e monitoraggio dei flussi di lavoro.

## AGENTI AI AVANZATI IN N8N

- **Cosa sono gli agenti AI e come funzionano.**
- **Creazione di agenti AI** per task specifici (es: analisi di mercato, gestione delle risorse umane).
- **Integrazione di agenti AI** con API esterne e strumenti aziendali.
- **Esempi pratici:** agenti AI per la gestione di progetti, customer service, e analisi predittiva.

## IL PROGRAMMA

# MASTER IN AI & AGENTI AI

## PROMPT ENGINEERING BASE E AVANZATO

- **Struttura e tecniche di un prompt:** framework per prompting efficace
- **Ottimizzazione dei prompt** per task specifici (creazione di contenuti, analisi dati, decisioni strategiche).
- **Prompt per la generazione di contenuti personalizzati** (email, presentazioni, documenti).
- **Prompt per il supporto alle decisioni strategiche** (analisi di scenario, previsioni).
- **Tecniche avanzate:** role-playing, iterative prompting, fine-tuning virtuale.
- Esempi pratici e case study aziendali.

## PROGETTO FINALE E STRATEGIE DI IMPLEMENTAZIONE AZIENDALE

- Sviluppo di un **progetto finale:** creazione di un flusso di lavoro automatizzato con integrazione AI in N8N.



## CONTENT MARKETING

- Cos'è il content marketing?
- Evoluzione del content marketing
- Obiettivi e applicazioni pratiche del content marketing
- Value generation
- Content marketing e data analytics
- Case studies e best practices nel content marketing
- Trend Emergenti nel content marketing: prepararsi al futuro"
- "- Introduzione ai principali canali di Content Marketing
- Approccio Glocial
- Meta, TikTok, LinkedIn, Pinterest, Blog, E-mail

## AUDIENCE PROFILING

- Analizzare il contesto
- Analizzare i canali
- Individuare e analizzare i competitors
- Definire il target
- Costruire le buyer personas

## FONDAMENTALI DI WEB DESIGN

- Obiettivi del web design
- Psicologia del design
- Landing page efficace
- Landing page con Elementor
- Pagina prodotto con Figma

## BRANDING POWER

- Cos'è un Brand
- Piramide dei valori
- Archetipo del Brand
- Come creare un'identità efficace
- Cos'è un Brand Manual
- Immagine coordinata online e offline
- Produzione contenuti statici e dinamici (foto e video)

## IL PROGRAMMA

# MASTER IN CONTENT MARKETING

## COPYWRITING E EMAIL MARKETING

- Il cuore del copywriting: definizione e impatto nel marketing moderno
- Strategia verbale e 'adattamento al contesto
- Psicologia delle parole e parole che performano
- I benefici dell'e-mail marketing
- Le newsletter e le automazioni
- Segmentazione del pubblico e personalizzazione dei messaggi
- A/B Testing e ottimizzazione delle campagne
- Best practices per l'e-mail marketing"

## ORGANIC E PAID CONTENT CREATION

- Definire gli obiettivi di una strategia editoriale e di una campagna pubblicitaria
- Calendario editoriale
- Piano pubblicitario strategico
- Contenuti efficaci
- Come sfruttare AI per il content marketing



LE FASI

# Struttura del Master

1

## Onboarding

Evento di presentazione della classe

2

## Inizio Master

Prendi appunti che iniziano le lezioni.

Percorsi formativi di 40 ore



3

## Laboratorio Mid Season

Dopo 4 lezioni ci sarà un evento di laboratorio pratico di 4 ore.

4

## Progetto Finale

Mettiamo in pratica ciò che hai imparato su un tuo progetto, cliente, azienda.

## PROSSIME SESSIONI

**AI e Agenti AI** - 29 Maggio / 25 Settembre

**Growth Marketing** - 27 Settembre

**Content Marketing** - 23 Settembre

**Lead Generation B2B con AI** - 24 Settembre

I MENTORI

# I nostri Coach

Contrariamente ai percorsi di studio tradizionali, i nostri istruttori e mentori sono **professionisti attivi**, impegnati quotidianamente in progetti concreti per diverse aziende italiane e internazionali e che condividono la formazione e l'insegnamento di Mirai Academy.

HEAD OF EDUCATION

**Davide Crapanzano**Co-Founder di Mirai Academy e  
Growth Manager in Mirai Bay.

HEAD OF TEACHING GROWTH

**Sebastiano Fugolo**

Head of Growth in Mirai Bay.

HEAD OF TEACHING CONTENT

**Giulia Cavallini**

Head of Content in Mirai Bay.

HEAD OF TEACHING AI

**Andrea Basso**

Executive Director Mirai Tech



**MA QUANTO COSTA UN NOSTRO  
MASTER?**



**40 ore di lezioni live**

**4 ore extra di laboratorio live**

**Esercizi per ogni modulo**

**INVESTIMENTO RICHIESTO: 2.000€ + IVA**



**IL COSTO DEL NOSTRO MASTER VIENE  
RIMBORSATO FINO AL 100% GRAZIE  
AL "BANDO FORMAZIONE"  
CONTINUA DI REGIONE LOMBARDIA.**

**Ora scopriamo come**



# Istruzione della pratica: il controllo dei requisiti e la raccolta documentale.

Come accedere al bando **Formazione Continua**  
in modo rapido e sicuro.

Formazione **Continua**

 ANIMA DIGITALE

## Chi siamo

**"Formazione Continua"** è lo spin off di Anima Digitale frutto dell'esperienza che abbiamo accumulato, prima di tutto, come società specializzata in consulenza digitale alle PMI.

A partire dal 2022, tramite l'omonimo bando di Regione Lombardia, abbiamo lavorato ogni giorno per facilitare l'accesso alle opportunità formative e ai finanziamenti disponibili, contribuendo a migliorare le competenze professionali di decine di aziende e liberi professionisti.

Siamo qui per assicurarci che la formazione non sia solo un investimento nella vostra crescita, ma anche un passo sicuro verso il successo professionale.

# Il bando “Formazione Continua”

L'accesso al bando di Regione Lombardia  
**"Formazione Continua PR FSE + 2021-2027"**  
è vincolato al rispetto dei requisiti del  
soggetto richiedente e alla corretta raccolta  
dei documenti.



## Cosa prevede il bando?

Tutte le **aziende**, con sede legale o operativa in **Lombardia**, possono ottenere **fino a 50.000 €** annui per finanziare la **formazione** dei propri titolari, soci, dipendenti e collaboratori.

Tutte le **partite IVA** con certificato di attribuzione ottenuto in Lombardia, possono ricevere fino a **2.000 €** annui per finanziare la propria formazione.

Il contributo è erogato sotto forma di **voucher formativi aziendali** del valore massimo di **2.000 €** a partecipante.

# Cofinanziamento della formazione

Regione Lombardia rimborsa il:

<b>100%</b>	lavoratori autonomi, liberi professionisti e ditte individuali
<b>90%</b>	se Micro Impresa
<b>70%</b>	se Piccola Impresa
<b>60%</b>	se Media Impresa
<b>50%</b>	se Grande Impresa

# I documenti necessari per le P.IVA

- **Certificato di attribuzione di P.IVA**
- **Carta di identità** e **Codice Fiscale** del libero professionista (munito di SPID e di Firma Digitale)
- **Allegato A2** compilato e firmato in digitale p7m
- **Allegato A4** compilato e firmato a mano
- Auto dichiarazione di regolarità contributiva (**DURC**)
- Auto certificazione del legale rappresentante
- **Certificazione Iban** del conto corrente personale o professionale su carta intestata della banca firmato in p7m



## I documenti necessari per le aziende

- **Visura** ordinaria dell'azienda
- **Elenco dei partecipanti** al corso
- **Carta di identità** e **Codice Fiscale** del rappresentante legale dell'azienda (munito di SPID e di Firma Digitale)
- **Allegato A2** compilato con i dati aziendali e firmato in digitale p7m dal rappresentante legale
- **Allegato A4** compilato e firmato a mano da ognuno dei partecipanti al corso
- Calcolo della **dimensione di impresa**
- **Unilav** dei partecipanti se assunti dopo il 2008
- **Cedolino** dei partecipanti se assunti prima del 2008
- **Certificazione Iban** del conto corrente aziendale su carta intestata della banca firmato in p7m



## Altre informazioni da produrre

- **Titolo del corso** da frequentare
- **CCNL** applicato ai dipendenti che partecipano ai corsi
- L'adesione o meno a un **fondo interprofessionale** (se sì, quale)
- **Matricola INPS** dell'azienda
- Codice **CNEL**
- Se l'impresa è **autonoma** o **associata**
- Se l'impresa è sottoposta e ha assolto agli **obblighi ex Legge 68/99**  
(assunzione persone con disabilità)

## Il caricamento della pratica

- Validati i requisiti di partecipazione del soggetto richiedente e raccolti i documenti, si organizza una **video call** tra il legale rappresentante o il lavoratore autonomo ed il nostro incaricato.
- In questa sede la pratica e i relativi documenti vengono **caricati sul portale di Regione Lombardia** in attesa di esito.
- Il plafond del finanziamento si evince già in questa fase.



## Cosa succede dopo che il bando viene accettato?

- Viene comunicato **l'esito** al soggetto richiedente.
- Può essere richiesta **un'integrazione documentale** (per questo motivo viene richiesto di controllare spesso la Pec nei 15 giorni successivi al caricamento).
- Viene **incaricato il docente** e inviata la fattura al soggetto richiedente, che pagherà in anticipo il costo totale del corso.
- Il docente definisce con il soggetto richiedente il **calendario delle lezioni** (che va sempre comunicato in Regione) e la modalità di erogazione del corso (in presenza o in Fad).



## La rendicontazione

- Terminato il corso, inizia la fase della **rendicontazione** con la collaborazione del docente.
- Al rappresentante legale o al libero professionista viene richiesta la disponibilità per un'ultima e definitiva **video call** con il nostro collaboratore deputato al caricamento.
- Questa attività è necessaria per la **chiusura della pratica** e per l'apposizione delle firme.



## L'erogazione del finanziamento

Terminata la rendicontazione, se non ci sono vizi di forma e non si rende necessaria un'integrazione documentale, Regione Lombardia ha fino a **80 giorni** per rimborsare il soggetto e/o l'azienda che ha partecipato al corso sul conto corrente indicato al momento del caricamento.



PROSSIMI PASSI

# Come fare per partecipare?



## **Fissa subito un appuntamento!**

Capiamo se hai i requisiti per accedere al bando.

Link: [PRENOTA UN APPUNTAMENTO](#)

**I fondi destinati al bando e i posti in aula sono limitati, i posti in aula sono massimo 20.**

**Non farti rubare il posto!**





**MIRAI** Academy