

Corso di E-commerce - base

Progettare, realizzare e promuovere la vendita online



Opportunità

Il WEB ha cambiato profondamente il modo di comunicare e relazionarsi, annullando il concetto tradizionale di spazio/tempo e influenzando così anche le strategie commerciali delle aziende che, sempre più frequentemente, vedono nuove possibilità di business su internet.

Non più solo siti vetrina allora, ma veri e propri siti di e-commerce per raggiungere, persuadere, indurre all'acquisto, fidelizzare, in Italia e all'estero.



Finalità

Fornire gli strumenti necessari a progettare, realizzare, gestire e ottimizzare un sito di e-commerce, sia da un punto di vista tecnico che organizzativo.



Obiettivi specifici

- Saper progettare, gestire e ottimizzare un sito e-commerce
- Identificare la strategia commerciale e marketing e gli strumenti promozionali a supporto del progetto.
- Identificare le risorse umane, economiche e tecnologiche funzionali al progetto e-commerce
- Conoscere gli aspetti legali, logistici e tecnici funzionali al sito di vendita online.



Materiali

Ogni partecipante riceverà le slide del corso e tutto il materiale relativo alle esercitazioni proposte in aula.



Metodo di lavoro

I temi del corso vengono affrontati con un approccio pragmatico e funzionale. Il corso è impostato al fine di dare ai partecipanti una visione d'insieme di questa nuova realtà, pertanto l'insegnamento teorico è accompagnato da una serie di casi pratici esemplificativi. Il corso si terrà in aule di 10-12 partecipanti con connessione wifi.



Partecipanti

Il corso si rivolge a tutti coloro che a vario titolo sono chiamati a progettare, gestire o promuovere un progetto di e-commerce nel settore B2C o B2B.

E' pensato anche per tutti coloro che stanno valutando la possibilità di realizzare un progetto di e-commerce.



Durata

Due giornate formative in aula. L'orario è dalle ore 9.30 alle 13.00 e dalle ore 14.00 alle 17.30.



Prezzo

500 € + IVA

La quota comprende: partecipazione al corso, materiale didattico e attestato di partecipazione.



Docente

Simona Bonciani - <http://it.linkedin.com/in/simonabonciani>



Programma

Vendere online: come identificare la propria strategia di business

- Aprire un negozio sul web: per quali aziende?

La strategia commerciale e il business plan.

- Il progetto e-commerce: analisi – realizzazione – promozione
- Modelli alternativi

Lo store on line

- Come si progetta il sito e-commerce aziendale: architettura informativa e funzionale.
- La scelta della piattaforma ovvero la scelta della tecnologia a supporto della strategia
- L'home page, il catalogo prodotti e la pagina prodotto
- Il carrello d'acquisto e il check-out
- La scelta del sistema di pagamento: quale e come
- La logistica: la scelta del corriere e le spedizioni nazionali e internazionali.
- Il diritto di recesso e la gestione dei resi.
- Gestire la fase post acquisto

Cenni di aspetti legali e fiscali

Monitoraggio

- Web analytics e il settaggio per obiettivi
- Le canalizzazioni e il percorso di conversione

La promozione dello store

- Il posizionamento organico e il posizionamento strategico: SEO e SEM
- E-mail marketing per fidelizzare
- I social network, la viralità e il marketing conversazionale
- L'ufficio stampa e le PR online