



FORMAZIONE PER LE IMPRESE DEL COMMERCIO E DEI SERVIZI

Internazionalizzazione

E-COMMERCE: STRATEGIE PER AFFRONTARE LA VENDITA INTERNAZIONALE

Operazione Rif. P.A. 2016-5435/RER/3/2 approvata con Deliberazione di Giunta Regionale n. 1450/2016 del 12/09/2016 co-finanziata dal Fondo Sociale Europeo PO 2014-2020 Regione Emilia-Romagna - Finanziamento in Regime di aiuti alla formazione ai sensi del Regolamento (UE) n. 651/2014 - CUP E99D16002340009

Obiettivi

Il corso aiuta i partecipanti a conoscere ed utilizzare le **metodologie del commercio digitale in un'ottica di mercato globale**. Al termine saranno in grado di elaborare un **Business Plan di e-commerce** per essere attrattivi anche per una clientela internazionale. Puntare sull'e-commerce come strumento d'avanguardia per **la crescita e la promozione del Made in Italy** nel mondo è una chiave di successo. Gli **utenti internet sono 2,5 miliardi**, gli **online shopper 1,5 miliardi** e l'e-commerce globale ha prodotto, ad oggi, **affari per oltre 2 mila miliardi di euro**. L'Italia ha il tasso di crescita della domanda tra i più alti in assoluto (il 18%). Le imprese non possono lasciarsi sfuggire questa occasione, ma occorre **saper fare una serie analisi del proprio business** e definire un **business plan** che studi tutti gli elementi di fattibilità.

Argomenti

- Rischi e opportunità dell'E-commerce
- Global e Glocal
- Quando vendere on line all'estero conviene
- Marketplace e sito E-commerce
- I modelli tecnologici: custom, opensource, as a service
- Raggiungere il mercato: mercati maturi e mercati emergenti
- Adeguare la propria offerta al mercato di riferimento
- Valutazione del potenziale di mercato: studio della concorrenza; studio dei prezzi; valutazione delle spese di marketing, scelta dei metodi di pagamento; costruzione della logistica e della distribuzione; le normative locali
- Ottimizzazione della User Experience
- Usabilità dello store
- Le tecniche sociali per creare fiducia
- E-marketing
- Come monitorare i risultati: strumenti ed analisi
- Case history: sviluppo di un progetto di e-commerce nei mercati internazionali: fattibilità, progettazione e controllo.

Al termine di ogni corso i partecipanti interessati, avranno a disposizione un **pacchetto di ore di consulenza (8 ore)** come supporto all'applicazione delle nuove conoscenze nella propria azienda.

Destinatari e requisiti di accesso

Il progetto si rivolge agli operatori del commercio e dei servizi: **titolari, familiari collaboratori e lavoratori** con responsabilità gestionali.

Termine iscrizioni: 20/12/2017

Data inizio: 16/01/2018

Data fine: 15/02/2018

Durata: 30 ore

Sede: RIMINI

Posti disponibili: 14

Nel caso in cui il numero di domande sia tale da richiedere un'attività di selezione, il criterio adottato sarà l'ordine di arrivo delle domande di pre-iscrizione (da sito e presso i nostri uffici).

La quota di co-finanziamento obbligatoria è coperta con il "mancato reddito" quindi un **costo solo figurativo**.

PER INFORMAZIONI E ISCRIZIONI

CESCOT • Via Clementini, 31 • 47921 Rimini
Cristina Buldrini • Tel: 0541 441919
cristina@cescot-rimini.com
www.cescot-rimini.com

