



IL COMMERCIO ELETTRONICO come via per affrontare i mercati internazionali

NIBI, la Business School di Promos Italia, in collaborazione con la Camera di Commercio di Milano Monza Brianza e Lodi, propone il Corso Executive *“Il Commercio Elettronico come via per affrontare i mercati internazionali”*.

Per informazioni e adesioni

Camera di Commercio
Milano Monza Brianza Lodi

Roberta Borsatti

Tel. 02 8515 5219

roberta.borsatti@promositalia.camcom.it

Prima della pandemia e, con una spinta dettata dalle riduzioni alla mobilità, nelle fasi più acute del Covid-19, le aziende hanno accresciuto l'attenzione a individuare modelli di business online sostenibili e a declinare la generica definizione di **commercio elettronico in applicazioni pratiche** che spaziano dalla sua declinazione in contesti B2B fino ad affrontare possibili canali del digital export come la **presenza sui marketplace e il social commerce**.

Se i software e-commerce hanno abbassato la soglia di accesso allo sviluppo di un negozio online e se Amazon e i marketplace permettono di affrontare i mercati internazionali senza investimenti da allocare alla creazione di un sito web, nondimeno è **necessario progettare un'attività e-commerce** verso consumatori finali e acquirenti professionali esteri tenendo in debito conto aspetti quali le operations, il customer service, il marketing digitale **avvalendosi dei più recenti strumenti** basati sull' intelligenza artificiale per cogliere nuove opportunità commerciali e di comunicazione.

Lo scopo del Percorso è quello di fornire una conoscenza completa dei **fondamenti dell'e-commerce**, una panoramica delle diverse **piattaforme e tecnologie** utilizzate per l'e-commerce, nonché delle **strategie di marketing digitali**. Si apprenderà come creare e gestire un **sito di e-commerce** che sia ottimizzato per il **mercato internazionale**, utilizzando le migliori pratiche del settore e le strategie vincenti per la vendita on line. Il percorso executive è rivolto alle aziende che intendano cogliere le **nuove sfide** poste dal **digitale** per gestire con successo un'attività di e-commerce e di marketing digitale e accrescere la **propria competitività sui mercati esteri**.

La docenza è affidata ad una **Faculty di massimo livello**, selezionata tra riconosciuti esperti del panorama digitale, capaci di combinare visione strategica-operativa e condividere esperienze professionali.

Promos Italia

Agenzia Italiana per l'Internazionalizzazione - Promos Italia s.c.r.l.

Via Carducci, 16 - 20123 Milano

tel / +39 02 8515.5336

email / info@promositalia.camcom.it

Perché partecipare

Un programma intensivo che fornisce una panoramica completa e strutturata di tutti gli strumenti concettuali e operativi per affrontare e sviluppare il proprio business digitale sui mercati internazionali

Il Corso Executive garantisce una preparazione concreta e operativa finalizzata a:

- comprendere l'apporto del digitale a supporto delle attività di internazionalizzazione d'impresa
- conoscere i marketplace e gli ambienti digitali che possono essere coinvolti per definire una strategia di comunicazione, marketing e business per essere operare con successo sui mercati esteri
- essere introdotti alle similitudini e alle differenze tra i diversi modelli di business online
- approfondire le attività che possono essere condotte per sviluppare le iniziative di lead generation ed e-commerce internazionali
- condurre ricerche e analisi digitali, stabilendo gli obiettivi di business
- pianificare una strategia di e-commerce internazionale
- impostare, ottimizzare, creare e curare campagne pubblicitarie su Google, Amazon ed i social media
- utilizzare Google Analytics per monitorare le vendite e misurare il rendimento delle attività online

A chi si rivolge

Il Corso Executive è rivolto alle piccole e medie imprese della provincia di Milano, Monza Brianza e Lodi

Il Corso "Il commercio elettronico come via per affrontare i mercati internazionali" si rivolge ad un numero massimo di **35 imprese** aventi sede legale e/o operativa nella provincia di Milano, Monza Brianza e Lodi.

Non saranno ammessi società di consulenza, liberi professionisti.

Durata

36 ore complessive di lezione on line

Il Corso Executive è strutturato in **9 moduli on line** della durata di **4 ore di lezione cadauno**.

Ogni webinar si svolgerà dalle ore 9.30 alle ore 13.30.

Promos Italia

Agenzia Italiana per l'Internazionalizzazione - Promos Italia s.c.r.l.
Via Carducci, 16 - 20123 Milano
tel / +39 02 8515.5336
email / info@promositalia.camcom.it

Calendario e Programma

Martedì,
2 maggio 2023
Ore 9.30-13.30

Cambia la Rete. Cambia l'e-commerce.

- Il cambiamento della Rete: come sta cambiando Internet fra nuove piattaforme digitali e nuovi comportamenti da parte dei consumatori;
- I **modelli di business dell'e-commerce** ed ascesa dei marketplace e dei siti e-commerce di terze parti;
- Il lancio di un **progetto e-commerce internazionale**:
 - Benefici e criticità di un progetto e-commerce;
 - Fattori cruciali di un progetto di vendita online;
 - L'applicazione: cautele da porsi di fronte alla scelta del software;
 - Usabilità del sito: gli errori più comuni e le scelte migliori per facilitare le decisioni al consumatore;
 - Principali aspetti di operations dell'e-commerce.
- Suddivisione in gruppi ed esercitazione legata ad una sfida coerente con i contenuti affrontati.

Giovedì,
4 maggio 2023
Ore 9.30-13.30

La User Experience e la Conversion Rate Optimisation

- La **User Experience** di un sito e-commerce e l'importanza della coerenza fra le sue parti ed il tutto;
- **Ottimizzazione del tasso di conversione ("CRO")**: un modello per approfondire il funnel di conversione e studiare possibili miglioramenti tramite l'approccio del codice di tracciamento e-commerce di Google Analytics. Come cambia la CRO con gli strumenti offerti dall'Intelligenza Artificiale ("AI");

Promos Italia

Agenzia Italiana per l'Internazionalizzazione - Promos Italia s.c.r.l.
Via Carducci, 16 - 20123 Milano
tel / +39 02 8515.5336
email / info@promositalia.camcom.it

- Il ruolo dei **metodi di pagamento** locali e delle spedizioni per accrescere il tasso di conversione;
- Il marketing digitale e la lead nurturing come aree separate in cui cercare ottimizzazioni: il modello TOFU, MOFU e BOFU;
- Il copy persuasivo nella predisposizione delle schede prodotto;
- Suddivisione in gruppi ed esercitazione legata ad una sfida coerente con i contenuti affrontati.

Martedì,
9 maggio 2023
Ore 9.30-13.30

SEO ed e-commerce

- Come individuare miglioramenti nelle conversioni ottimizzando il traffico dei motori di ricerca;
- Google **Search Console** e strumenti di analisi web: un progetto SEO basato su obiettivi CRO;
- **Fattori tecnici della SEO** on-page, off-page: i Core Web Vitals, le annotazioni di un sito multi-lingua. L'adozione dei tool di AI nella SEO e nella traduzione di un sito;
- **Fattori non tecnici della SEO:** l'importanza delle schede prodotto, dei contenuti editoriali, della presenza in Rete;
- Suddivisione in gruppi ed esercitazione legata ad una sfida coerente con i contenuti affrontati.

Giovedì,
11 maggio 2023
Ore 9.30-13.30

La Web analytics al servizio del commercio elettronico

- Falsi amici e limiti nell'interpretazione dei dati della web analytics;
- I Rapporti di Google Analytics e il loro utilizzo ai fini della vendita online. Da Universal Analytics a **Google Analytics 4**;
- Strumenti per supportare l'utilizzo della web analytics: Tag Manager, Optimise, Data Studio;
- La fine dei cookie di terze parti: quali sono gli scenari che ci attendono?
- Suddivisione in gruppi ed esercitazione legata ad una sfida coerente con i contenuti affrontati.

Promos Italia

Agenzia Italiana per l'Internazionalizzazione - Promos Italia s.c.r.l.
Via Carducci, 16 - 20123 Milano
tel / +39 02 8515.5336
email / info@promositalia.camcom.it

Martedì,
16 maggio 2023
Ore 9.30-13.30

Lo Store marketing digitale

- Collaborare con un sito e-commerce di terze parti: lo **store marketing digitale**;
- I tool di studio di un mercato, Semrush e Ubersuggest, e le ragioni per le quali possono aiutare ad analizzare i concorrenti e **mappare possibili partner commerciali**;
- Le forme di collaborare con un rivenditore online, anche sui suoi canali social: i **contenuti brandizzati**;
- Come individuare i buyer e relazionarsi al meglio con loro. Il **Social Selling**;
- Suddivisione in gruppi ed esercitazione legata ad una sfida coerente con i contenuti affrontati.

Giovedì,
18 maggio 2023
Ore 9.30-13.30

Vendere su Amazon

- Vendere ad Amazon o **vendere attraverso Amazon**? Formule e tariffe della presenza commerciale su Amazon. La soluzione “logistica” e la presenza sui portali internazionali;
- Condurre un’analisi su Amazon sulla domanda e sul livello di concorrenza di un prodotto presente sul marketplace. **AMZScout** e i tool di verifica delle serie storiche;
- Relevance factors e performance factors. Alla scoperta della **Buy Box** e delle tecniche di indicizzazione di una scheda prodotto su Amazon;
- La **scheda Merchant** e le altre aree di comunicazione e promozione offerte alle aziende per comunicare la propria offerta sulla piattaforma. Merchant Analytics e le funzionalità di amministrazione che il venditore ha a disposizione per gestire gli ordini, le domande e i feedback ricevuti;
- Gli altri marketplace: B2B, verticali, nazionali;

Promos Italia

Agenzia Italiana per l’Internazionalizzazione - Promos Italia s.c.r.l.
Via Carducci, 16 - 20123 Milano
tel / +39 02 8515.5336
email / info@promositalia.camcom.it

- Suddivisione in gruppi ed esercitazione legata ad una sfida coerente con i contenuti affrontati.

Martedì,
23 maggio 2023
Ore 9.30-13.30

Il web-marketing per accelerare le vendite online

- Gli annunci sponsorizzati. Le formule pay-per-click offerte da Google. **Google Ads**, Google Shopping e Merchant Center;
- L'uso degli strumenti basati **sull'AI per creare annunci pubblicitari**;
- I comparatori di prezzo;
- L'**e-mail marketing**. Dalle newsletter alle "mail automatizzate";
- Suddivisione in gruppi ed esercitazione legata ad una sfida coerente con i contenuti affrontati.

Giovedì,
25 maggio 2023
Ore 9.30-13.30

Vendere con e grazie ai social media

- Gli obiettivi di un piano di **social media marketing**: acquisire, gestire e mantenere la relazione con il cliente. La reputazione online;
- **Facebook Shop**. Come attivarlo ed utilizzarlo;
- Le soluzioni di advertising offerte da Meta per promuovere le vendite online. Gestione Inserzioni, **Business Manager**, Creative Hub. Il pixel di Facebook e le API di Conversione;
- Suddivisione in gruppi ed esercitazione legata ad una sfida coerente con i contenuti affrontati.

Promos Italia

Agenzia Italiana per l'Internazionalizzazione - Promos Italia s.c.r.l.
Via Carducci, 16 - 20123 Milano
tel / +39 02 8515.5336
email / info@promositalia.camcom.it

Martedì,
30 maggio 2023
(9.30-13.30)

Gli altri social media

- Come individuare, coinvolgere e valutare l'apporto degli influencer in un progetto e-commerce;
- I social media per i più giovani: **TikTok** e **YouTube**;
- L'utilizzo di **LinkedIn** per l'e-commerce manager;
- Suddivisione in gruppi ed esercitazione legata ad una sfida coerente con i contenuti affrontati;
- Conclusioni del percorso.

Ciascun modulo formativo sarà costituito da **tre ore di lezione** ed **un'ora, suddivisa in gruppi**, nella quale i partecipanti saranno chiamati ad affrontare una sfida legata ai contenuti del percorso. Nel caso, ad esempio, di un incontro dedicato alla gestione di un profilo social, i gruppi dovranno, nell'ultima parte, provare a gestire un commento critico proposto dal docente condividendo le modalità con cui farlo al meglio.

Il percorso sarà introdotto e concluso con un **"assessment"** utile a verificare le competenze, l'apprendimento e i contenuti del percorso.

Termini di adesione

Le aziende potranno inviare la propria iscrizione dal 5 aprile 2023 ore 10.00

Le aziende potranno iscriversi al Corso "Il commercio elettronico come via per affrontare i mercati internazionali" **a partire dal 5 aprile 2023 ore 10.00.**

Le iscrizioni verranno accettate in **base all'ordine cronologico di arrivo.**

Sarà ammesso **un solo partecipante per azienda.**

Promos Italia

Agenzia Italiana per l'Internazionalizzazione - Promos Italia s.c.r.l.
Via Carducci, 16 - 20123 Milano
tel / +39 02 8515.5336
email / info@promositalia.camcom.it

Modalità di partecipazione

On line

La partecipazione è gratuita. Gli appuntamenti formativi on line si svolgeranno nella piattaforma Zoom.

Dopo l'iscrizione, il partecipante riceverà via mail il link al quale collegarsi a tutti e 9 gli appuntamenti.

Il **link** per l'iscrizione è:

https://crmcciaami-prod.powerappsportals.com/event/registration?id=Evento_per_Iniziativa_-_NIBI_IL_COMMERCIO_ELETTRONICO_come_via_per_affrontare_i_mercati_internazionali1074687879

Attestato

80% di frequenza

La frequenza ad almeno l'80% dell'intero percorso darà diritto a ricevere un attestato di partecipazione da parte di NIBI.