



## **E-COMMERCE: SVILUPPARE IL BUSINESS CON IL DIGITALE**

Internet continua a espandersi e a offrire nuove opportunità sia agli utenti sia a chi lo utilizza come mezzo per fare business. Lo scenario si evolve: le fonti di informazione e le occasioni di promozione sono aumentate, i dispositivi mobile permettono agli utenti di rimanere sempre connessi e i Social Network moltiplicano le occasioni di relazione. All'interno di questo panorama in continua evoluzione, diventa necessario sviluppare una presenza online adeguata a farsi trovare sul Web dai potenziali clienti, creare relazioni e fidelizzare la clientela già acquisita. Per le aziende che decidono di fare business online conoscere e studiare strategie di e-commerce mirate è fondamentale per lanciare siti di vendita online, essere presenti su marketplace come Amazon e promuovere i propri prodotti grazie alla Rete.

Seguire un corso di e-commerce è il punto di partenza per comprendere le potenzialità e le criticità dell'attuale scenario per sviluppare il proprio business e vendere online grazie al digitale.

### **Obiettivi del Corso**

- Intraprendere la strada dell'e-commerce prendendo le giuste decisioni;
- Aumentare il giro d'affari del proprio sito di e-commerce;
- Usare al meglio i social media per vendere online;
- Definire ed implementare una strategia di m-commerce;
- Presentare le proprie offerte in modo appropriato sui tablet.

### **Destinatari**

Il corso si rivolge a coloro che guardano al web come ad una possibile area di sviluppo del proprio business e ne vogliono cogliere e comprendere opportunità e potenzialità.

### **Programma corso e-commerce**

- Attivare il canale digitale all'interno del proprio marketing mix;
- Promuovere le vendite utilizzando le tecniche del web marketing;
- Aprire un canale di e-commerce;
- Essere presenti sui marketplace;
- Integrare il Social Media Marketing nella vendita online;
- Definire ed implementare una strategia di mobile commerce.

### **Durata**

16 ore