
Servizi digitali

Per informazioni
e adesioni

ravenna@promositalia.camcom.it

RAVENNA
Tel 0544 414414

analizza e pianifica come utilizzare al meglio le piattaforme digitali per ampliare il tuo business

Assessment Marketplace: interesse entro 14/5/2021, aziende con prodotti Business to Consumer (B2C), si prevedono 8 servizi ad altrettante aziende del territorio.

Social Commerce: interesse entro 14/5/2021, aziende con prodotti Business to Consumer (B2C), si prevedono 4 servizi ad altrettante aziende del territorio.

LinkedIn Pro Business: interesse entro 14/5/2021, aziende in ottica Business to Business (B2B), si prevedono 3 servizi ad altrettante aziende del territorio.

Per le aziende della provincia di Ravenna che operano, o intendono avviare attività, all'estero tramite gli strumenti digitali. Prerequisito l'uso della lingua inglese e preferibilmente di altra lingua straniera.

I servizi sono resi in modalità gratuita all'interno del «Regime De Minimis» (requisiti da verificare in fase di adesione, successiva alla manifestazione di interesse).

ASSESSMENT MARKET PLACE

Analizza e pianifica come vendere su Amazon, Ebay, Aliexpress o Etsy.

Stai pensando di iniziare a vendere i tuoi prodotti su Amazon, Ebay, Aliexpress o Etsy? Sei già presente sul marketplace, ma non sei pienamente soddisfatto delle vendite? Realizziamo per te un'analisi che possa orientarti a prendere le migliori decisioni su come iniziare od ottimizzare questa attività.

Il servizio

A seguito di una **call** di approfondimento per analizzare le caratteristiche dell'azienda e il suo portfolio prodotti, verrà realizzato un **documento di analisi** così distinto:

- ✓ per le imprese che **già vendono** sui marketplace, una valutazione della sua presenza su una specifica piattaforma e-commerce per definire azioni migliorative del posizionamento in rapporto con i concorrenti;
- ✓ per le imprese che **ancora non** vendono sui marketplace, una verifica della sua preparazione per l'accesso a una specifica piattaforma e-commerce, con particolare focus sulle migliori strategie di posizionamento, vendita e prezzo.

La valutazione sarà realizzata su uno dei seguenti marketplace indicati dall'azienda stessa: Amazon, Ebay, Aliexpress, Etsy.

Destinatari

Il servizio è dedicato alle MPMI operanti in settori **B2C** delle province di Modena, Ravenna, Udine.

Manifestare l'interesse

Per comunicare il tuo interesse ed essere ricontattato **entro il 14 maggio 2021** iscriviti online:

https://docs.google.com/forms/d/1kZwISDmmN4YixBM2GQ-vhLFmuUE50z936yTJIm_V5Z0/viewform?edit_requested=true

SOCIAL COMMERCE

Preparati a vendere online attraverso i social network

Facebook, Instagram, Pinterest, sono solo alcuni tra le piattaforme social in cui gli utenti di tutto il mondo passano il proprio tempo alla ricerca di intrattenimento, notizie, filmati, e da qualche anno, anche di prodotti. Le vendite online stanno diventando sempre più rilevanti all'interno delle strategie commerciali delle aziende, che devono quindi cercare di fornire alla propria clientela un'esperienza di acquisto che sia nel contempo rapida, inclusiva, esperienziale e personalizzata.

Posizionare la propria offerta all'interno dei social media permette di raggiungere una clientela potenziale estremamente ampia, mettendo le aziende di fronte a enormi opportunità, ma anche a grandi sfide e cambiamenti. Conoscere come muoversi in un modo in continua evoluzione e tanto sfidante come il Social Commerce, è il primo passo per poter avere successo.

Il servizio

Fase 1 - Check up e valutazione

Videochiamata con l'azienda per verificare la sua presenza digitale, l'utilizzo dei social e condivisione di un piano di attività

Fase 2- Piano operativo di preparazione al social commerce

A seconda della maturità dell'azienda e del suo posizionamento digitale, il percorso seguirà una delle due direttive:

- ✓ Assistenza per integrare il catalogo prodotti su Facebook/Instagram, supporto per la gestione del canale social
- ✓ Assistenza per creare una presenza su Facebook/Instagram e supporto all'uso della pagina aziendale al fine di acquisire contatti ed essere pronti per quando Facebook rilascerà il servizio Facebook Commerce anche in Italia. Presentazione delle soluzioni adottabili per la creazione di uno shop online su Fb/Instagram.

Destinatari

Il servizio è dedicato alle MPMI operanti in settori **B2C** delle province di Ravenna e Udine.

Sono escluse dal servizio le società produttrici o distributrici di vini, alcolici, prodotti farmaceutici e ad essi assimilabili.

Manifestare l'interesse

Per comunicare il tuo interesse ed essere ricontattato **entro il 14 maggio 2021** iscriviti online:

https://docs.google.com/forms/d/1N-DIqH29QAYITFhNZ0SP69zb0zalf16t49AXCw0i34I/viewform?edit_requested=true

LINKEDIN PRO BUSINESS (base)

Trova nuovi clienti internazionali con LinkedIn

Con 500 milioni di utenti attivi/mese nel mondo, LinkedIn è un enorme bacino di potenziali nuovi clienti con cui le aziende possono entrare in contatto, se gestito in maniera corretta e professionale: questo social network rappresenta infatti un mezzo di comunicazione molto efficace per le aziende che vogliono acquisire visibilità e raggiungere utenti interessati ad un settore specifico.

Le funzionalità di LinkedIn, gestite con la precisa finalità di accrescere il proprio network di contatti in ottica B2B, possono compensare almeno parzialmente la mancata presenza alle grandi fiere internazionali che sono state annullate o posposte a causa dell'emergenza Covid19.

Se anche la tua azienda sente il bisogno di identificare e contattare nuovi potenziali clienti, il progetto LinkedIn Pro Business (base) può aiutarti a sfruttare le potenzialità offerte dal social network per identificare e contattare nuovi clienti, coerentemente segmentati per categoria merceologica, mercato di riferimento e profilo professionale.

Il servizio

- ✓ Contatto con l'azienda e perfezionare (fine tuning) i ruoli professionali su cui indirizzare la campagna LinkedIn
- ✓ Identificazione dei profili potenziali di interesse delle imprese attraverso "LinkedIn Sales Navigator"
- ✓ Pianificazione strategica della campagna di promozione LinkedIn in maniera coerente con gli obiettivi aziendali
- ✓ Implementazione di una campagna di promozione su LinkedIn (invio di una presentazione aziendale a un target selezionato e successiva profilazione dei soggetti che risponderanno alla promozione)

Destinatari

Il servizio è dedicato alle MPMI delle province di Ravenna e Udine che vogliono identificare nuovi potenziali clienti in **ottica B2B** e che fanno riferimento ai settori produttivi: edilizia, meccanica, arredamento, energia, tecnologie alimentari e marittime, nautica.

Manifestare l'interesse

Per comunicare il tuo interesse ed essere ricontattato **entro il 14 aprile 2021** iscriviti online:

https://docs.google.com/forms/d/1OCT5-o8eZ2dCv6SHfBw59Vv24xXomLUDj9OMILfA7fc/viewform?edit_request=true