

Progetto promosso dal Sistema camerale dell'Emilia-Romagna per favorire la diffusione della conoscenza quale strumento di sviluppo del business, articolato in seminari di sensibilizzazione rivolti alle imprese (www.ucer.camcom.it)

APRILE 2016

ORE 14.00/18.00

CAMERA DI COMMERCIO DI RAVENNA

VIALE L. C. FARINI, 14

LE ISCRIZIONI ONLINE SUL SITO:

www.ra.camcom.gov.it

PER INFO:

studi@ra.camcom.it Tel. 0544-481433



L'e-commerce offre alle imprese l'opportunità di ampliare il mercato potenziale di vendita permettendo di raggiungere non solo clienti lontani, ma anche di essere raggiunti dai clienti in qualsiasi momento della loro giornata. Tale nuovo canale di vendita deve però armonizzarsi con il canale tradizionale sviluppando una strategia multicanale, per consentire ai propri clienti un'esperienza d'acquisto integrata tra l'offline e l'online. Per realizzare l'e-commerce, un'impresa può scegliere se sviluppare un proprio sito di e-commerce, oppure utilizzare market place quali Amazon, eBay, ePrice.

Il seminario si propone di rispondere alle seguenti domande:

- 1. Vale la pena di affiancare ai canali di vendita tradizionali l'e-commerce?
- 2. Devo concentrarmi su un mio sito di e-commerce o su uno o più market place o devo sviluppare entrambi?
- 3. Quali sono le implicazioni di aprire un canale e-commerce sui processi e gli strumenti attuali?

Programma del seminario

- Obiettivi di sviluppo di un e-commerce
- Analisi dei market place disponibili sul mercato
- Impatti sui processi e sui sistemi informativi
- Gestione del conflitto tra i canali tradizionali ed e-commerce
- Definizione del budget
- Strategia di web marketing e misura della presenza
- Casi di successo e di insuccesso

LUCA BOVE laureato in Informatica, si occupa di marketing digitale e di progetti di e-commerce oltre ad essere attivo nel campo della formazione e della condivisione di conoscenza. E' uno dei fondatori di Im Evolution srl.







Trasporti Logistica Infrastrutture