

MARKETING DIGITALE PER L'EXPORT

TRE GIORNATE DI FORMAZIONE INTENSIVA E TUTORING PERSONALIZZATO

La **Rete** e i **Social Network** stanno cambiando le abitudini di acquisto in tutto il mondo e creano nuove occasioni di business per le **imprese orientate all'export**. Fare marketing oggi significa conoscere gli strumenti che possono trasformare questa sfida in un'**opportunità** e utilizzarli al meglio per farsi trovare online in più mercati, **acquisire nuovi clienti e aumentare le vendite**.

L'Azienda Speciale **E.V.A.E.T.** organizza, avvalendosi della collaborazione di **ICE** - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, tre giornate di **formazione intensiva** accompagnate da un momento di **coaching individuale** per fornire alle aziende le conoscenze di base sul **digital marketing** e strumenti operativi sul digitale per l'**export**, sui fattori chiave dell'**e-commerce**, sulle strategie **omnichannel** e sulle tecniche di comunicazione tramite **web** e **social media** più diffusi all'estero.

Segreteria Organizzativa:

E.V.A.E.T. Azienda Speciale

Camera di Commercio di Novara

Via degli Avogadro 4, 28100 Novara

0321/338.229 - evaet@no.camcom.it - www.evaet.novara.it



Camera di Commercio
Novara



E.V.A.E.T.

Azienda Speciale
Camera di Commercio Novara



ITALIAN TRADE AGENCY
ICE - Agenzia per la promozione all'estero
l'internazionalizzazione delle imprese italiane

PROGRAMMA DEGLI INCONTRI

Camera di Commercio di Novara
(Via degli Avogadro 4, Novara)
dalle ore 9.00 alle 17.00

1° GIORNATA

martedì 16 ottobre

Il Marketing Internazionale nell'Era Digitale

2° GIORNATA

mercoledì 17 ottobre

Multicanalità, vendite online ed E-commerce

3° GIORNATA

lunedì 29 ottobre

Web e Social Media Strategy per l'Export

GIORNATA DI COACHING

martedì 30/10 o mercoledì 31/10

Incontri individuali tra docente e azienda

La partecipazione al percorso è gratuita e riservata alle imprese novaresi in regola con il versamento del diritto annuale. I seminari sono a numero aperto, la fase di coaching è invece limitata a un massimo di 15 imprese che abbiano partecipato ad almeno due incontri.

MODULO DI ISCRIZIONE

DENOMINAZIONE IMPRESA

CODICE FISCALE IMPRESA

NOME E COGNOME PARTECIPANTE

RUOLO/FUNZIONE IN AZIENDA

TELEFONO

EMAIL

A QUALE SEMINARIO VUOI ISCRIVERTI?

- 1) martedì 16/10, ore 09/13-14/17
- 2) mercoledì 17/10, ore 09/13-14/17
- 3) lunedì 29/10, ore 09/13-14/17

Autorizzo al trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196 del 30 giugno 2003 e dell'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679)

DATA

FIRMA

Il modulo dovrà essere compilato e inviato a

evaet@no.camcom.it
entro il 10 ottobre

Informativa resa ai sensi dell'articolo 13 GDPR 2016/679 (General Data Protection Regulation)

Identità e dati di contatto del titolare del trattamento: E.V.A.E.T., Azienda Speciale della Camera di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura di Novara; sede: via degli Avogadro n. 4 - 28100 Novara; email: evaet@no.camcom.it; PEC: evaet@no.legalmail.camcom.it; tel. 0321.338272. **Dati di contatto del Responsabile della protezione dei dati (RPD):** email: rpdz@pie.camcom.it; PEC: segreteriaunioncamerepiemonte@legalmail.it. **Finalità del trattamento e conservazione:** il conferimento dei dati ha natura obbligatoria ai fini della partecipazione all'evento in argomento; il mancato conferimento preclude la partecipazione allo stesso. I dati saranno conservati sino alla conclusione delle procedure amministrativo-contabili relative all'iniziativa cui si riferisce il presente modulo. **Base giuridica del trattamento:** consenso. **Modalità di trattamento:** i dati conferiti verranno trattati esclusivamente dal personale e dai collaboratori di E.V.A.E.T., a ciò preposti e istruiti, e dai soggetti, persone fisiche o giuridiche, espressamente nominati come responsabili del trattamento. **Diritti degli interessati:** gli interessati hanno il diritto di chiedere al titolare del trattamento l'accesso ai dati personali e la rettifica o la cancellazione degli stessi o la limitazione del trattamento che li riguarda o di opporsi al trattamento (art. 15 e seguenti del RGPD), rivolgendosi al Responsabile della protezione dei dati personali (RPD) sopra indicato. Possono altresì proporre reclamo all'autorità di controllo (Garante Privacy).

PROGRAMMA DEGLI INCONTRI

ore 09/13 - 14/17 | Camera di Commercio di Novara in via degli Avogadro 4, 28100 Novara

16 ottobre 2018

17 ottobre 2018

29 ottobre 2018

30/31 ottobre 2018

IL MARKETING INTERNAZIONALE NELL'ERA DIGITALE

Introduzione: il digitale come strumento per valutare i mercati esteri

- Come la Rete cambia le dinamiche dell'export
- Web Marketing: piano di comunicazione, sito web, social media, strategie per il commercio elettronico

Modelli di business online e lancio di un sito di e-commerce

- Sviluppo del sito: costi e ricavi di un negozio virtuale, scelta del software, usabilità e sistemi di pagamento
- Gestione post-vendita: modelli di logistica e customer care

Far trovare i propri prodotti sui mercati esteri online: la SEO

- Strumenti e tecniche per la Search Engine Optimisation internazionale
- Analisi delle performance del sito e ottimizzazione SEO delle schede di prodotto

MULTICANALITÀ, VENDITE ONLINE ED E-COMMERCE

Analizzare i ritorni del sito per aumentare vendite e contatti

- Web analytics: opportunità, limiti e strumenti
- Google Analytics: rapporti e funzionalità di marketing

Promuovere un sito attraverso Google Adwords e campagne di marketing

- Siti di e-commerce e Google Adwords: campagne internazionali
- Affiliate marketing per aumentare le vendite online e comparatori di prezzo

Conoscere e utilizzare i principali market place

- Caratteristiche delle principali piattaforme (Amazon, Ebay, Eprice, Etsi)
- Utilizzare la rete per creare sinergie con distributori e punti vendite

WEB E SOCIAL MEDIA STRATEGY PER L'EXPORT

Definire la social media strategy più efficace per la propria attività

- Ascolto della Rete: strategie, tools e gestione dei commenti
- Analisi delle piattaforme (Facebook, Instagram, Twitter) e focus sui social in Russia (VKontakte) e in Oriente (WeChat)

Vendere sui social media: opportunità per il social commerce

- Funzioni di vendita su Instagram: il Buyable Post
- Funzioni vetrina e servizi di Facebook per la creazione di un catalogo virtuale di prodotti

Conoscere e utilizzare le piattaforme social per il B2B

- Opportunità di LinkedIn
- Caratteristiche delle principali piattaforme per il B2B

SERVIZIO COACHING: INCONTRI TRA DOCENTE E AZIENDA

Momento di assistenza personalizzata con il docente rispetto ai temi trattati in aula

La durata prevista è di **un'ora e mezza** circa, l'incontro verrà calendarizzato su **appuntamento** in una delle due giornate indicate. Questa fase è riservata ad un numero **massimo di 15 imprese**, selezionate tra quelle che avranno frequentato almeno 2/3 delle precedenti lezioni in aula.

IL DOCENTE

Dott. Roberto Fuso Nerini

Da più di 30 anni nel mondo del **marketing** e della **comunicazione**, dal 2007 ha portato la sua consolidata esperienza nei settori del **web** e dei **media digitali** collaborando con importanti agenzie specializzate.

Dal 2011 associate presso The Vortex, si occupa di progetti di **formazione, training e consulenza** sui temi della trasformazione digitale.

Tra le sue principali aree di competenza: **web marketing, social media marketing, e-commerce, relazione digitale e personal branding.**



Camera di Commercio
Novara



E.V.A.E.T.

Azienda Speciale
Camera di Commercio Novara



ITALIAN TRADE AGENCY
ICE - Agenzia per la promozione all'estero e
l'internazionalizzazione delle imprese italiane

Per il programma completo consultare: www.evaet.novara.it