OBIETTIVO:ESTERO - 7. VENDERE (ii)

L'E-COMMERCE COME OPPORTUNITÀ DI SVILUPPO COMMERCIALE: check list degli aspetti da valutare e delle criticità che le PMI devono prepararsi a gestire - Torino, 4 dicembre 2018

L'E-COMMERCE COME OPPORTUNITÀ DI SVILUPPO COMMERCIALE:

check list degli aspetti da valutare e delle criticità che le PMI devono prepararsi a gestire

Torino, 4 dicembre 2018

Fare eCommerce è un'occasione unica per **incrementare i propri affari** riducendo tempi, costi, risorse e al contempo allargando a livello mondiale il bacino di potenziali clienti.

Ma **quali investimenti** implica strutturarsi per farlo? La vendita on line può essere intrapresa da tutte le aziende? Quali sono gli **ostacoli** da superare e i **tempi di realizzazione**? Come si valuta il rapporto tra **costi e benefici** per la propria specifica realtà aziendale?

Queste alcune delle domande alle quali intende dare risposta il **Focus tematico** dedicato a questa ormai ricorrente modalità di vendita.

L'iniziativa è realizzata nell'ambito dei **Progetti Integrati di Filiera - PIF 2018-2019** – Aerospazio, Automotive, Meccatronica, Cleantech Chimica verde, Salute e Benessere, Agroalimentare, Abbigliamento, Alta Gamma e Design, Tessile, gestiti dal Centro Estero per l'Internazionalizzazione (Ceipiemonte) su incarico della Regione Piemonte e finanziati dal **Fondo Europeo Sviluppo Regionale attraverso il POR FESR Piemonte.**

Attraverso l**'uso di esempi di applicazione pratica**, il relatore guiderà i partecipanti nell'analisi critica dei seguenti temi:

- La **vendita online** in Italia e nel mondo: semplice opportunità o scelta strategica?
- **eCommerce e Business Strategy**: modelli di business e consigli utili per portare a regime il nostro eShop;
- Strategie di vendita online **B2B e B2C**: come organizzare l'attività di product placement digitale a seconda del customer e del Paese target?
- **eCommerce e Marketplace Strategy**: quali canali, strumenti e piattaforme si adattano meglio al mio business online?

- **eCommerce Marketing & Business Promotion**: come costruire una campagna di comunicazione efficace a supporto delle vendite internationali?
- **eCommerce e Sales Performance**: strategie e consigli utili su come integrare attività e investimenti necessari per portare traffico profilato alla nostra piattaforma eCommerce e massimizzare le vendite in Italia e all'estero.

Dr. M. Mannucci – Esperto di Marketing, New Media Promotion e Export Strategy – Ceipiemonte

Ceipiemonte – C.so Regio parco 27 – Torino

Data e Orario: 4 dicembre – h 9.15 – 17.45

Modalità di partecipazione

La partecipazione è **gratuita, previa iscrizione.**

Per aderire è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su **"nuova iscrizione"**. A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

Attenzione: il modulo dovrà essere stampato, firmato in tutte le sue parti e inviato a Ceipiemonte via fax al n. 011 6965456

Le adesioni verranno accolte in ordine di arrivo per un **massimo di 18 aziende aderenti ai suddetti PIF:** qualora queste ultime non saturassero il totale dei posti disponibili, potranno essere ammesse anche aziende non appartenenti ai PIF.

Per ulteriori informazioni:

Rossana Bernardini

Tel. +39 011 6700653 Fax +39 011 6965456

Email: rossana.bernardini@centroestero.org

Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 04.12.2018
- **Orario:** 09:15 - 17:45
- **Luogo:** Ceipiemonte, Corso Regio Parco 27
- **Città:** Torino (America)
- **Posti totali:** 18
- **Posti disponibili:** 1
- **Posti totali per azienda:** 2
- **Data inizio iscrizioni:** 03.12.2018
- **Orario inizio iscrizioni:** 18:00
- **Data fine iscrizioni:** 03.12.2018
- **Orario fine iscrizioni:** 18:00

Per informazioni

Rossana Bernardini

Tel. +39 011 6700653 Fax +39 011 6965456

Email: rossana.bernardini@centroestero.org