

I CANALI PER AFFRONTARE I MERCATI ESTERI ATTRAVERSO SOLUZIONI DIGITALI: MARKET PLACE O SITO E-COMMERCE PROPRIETARIO?

22 settembre

FAI CRESCERE IL TUO BUSINESS ALL'ESTERO CON UNICREDIT EASY EXPORT SU ALIBABA.COM

1° Modulo di formazione

I CANALI PER AFFRONTARE I MERCATI ESTERI ATTRAVERSO SOLUZIONI DIGITALI: MARKET PLACE O SITO E-COMMERCE PROPRIETARIO?

22 settembre, h. 9:30 – 12:30

Prende avvio il ciclo di momenti di formazione rivolto alle aziende che si sono candidate a "***Fai crescere il tuo business all'estero con Unicredit Easy Export su Alibaba.com.",*** il progetto, gestito da Ceipiemonte e sostenuto dal sistema camerale piemontese e valdostano e da Unicredit, che offre la possibilità di accedere al più grande market place B2B mondiale, con una vetrina dedicata e la possibilità di entrare in contatto con numerosi player.

Il percorso formativo, che si articolerà in diverse sessioni in webinar, è rivolto a **tutte** le aziende che hanno presentato la propria candidatura.

E' attualmente in corso l'istruttoria per selezionare **30** aziende piemontesi e **5** aziende valdostane in possesso dei requisiti che usufruiranno del pacchetto di assistenza personalizzata offerto da Ceipiemonte.

La partecipazione al percorso di formazione **è gratuita.**

PROGRAMMA

h. 09:30 Apertura della sessione, aggiornamenti sul progetto



Roberto Strocco, Unioncamere Piemonte

Fabrizio Simonini, Unicredit

Annalisa Gamba, Ceipiemonte

h. 10:00 Marketplace o sito e-commerce proprietario: quale è il canale migliore per affrontare i mercati esteri?

- Generare contatti commerciali con Alibaba o con il proprio sito Internet? Analisi comparata dei due approcci.
- Esempi di siti italiani che, nell'affrontare i mercati esteri, sono stati realizzati per generare lead commerciali.
- La lead generation con Google, con Facebook e con Linkedin: caratteristiche delle campagne internazionali.
- L'importanza delle attività successive alla generazione di una lead: il "lead nurturing".

Andrea Boscaro, Esperto in digital marketing e fondatore di The Vortex

h. 12:00 **Q&A**

h. 12:30 **Chiusura della sessione**

DATA

22 settembre 2020

SCADENZA ADESIONI

21 settembre 2020

MODALITA' DI PARTECIPAZIONE

La partecipazione è gratuita, previa iscrizione.

Per aderire occorre cliccare su "Partecipa" e seguire le indicazioni per l'adesione.

Le credenziali per l'accesso al webinar, tramite la piattaforma Go ToMeeting, saranno inviate il giorno precedente l'evento. Sarà possibile formulare domande al relatore.

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione
Rif. Annalisa Gamba, Paola Telera, Emanuela Lama
Email: alibaba@centroestero.org



FAI CRESCERE IL TUO BUSINESS ALL'ESTERO CON UNICREDIT EASY EXPORT SU ALIBABA.COM

è un progetto gestito da

Partner di Unicredit:

Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 22.09.2020
- **Orario:** 09:30 - 12:30
- **Posti totali:** 250
- **Posti disponibili:** 158
- **Data inizio iscrizioni:** 09.09.2020
- **Orario inizio iscrizioni:** 09:00
- **Data fine iscrizioni:** 21.09.2020
- **Orario fine iscrizioni:** 13:00

Per informazioni

Centro Estero per l'Internazionalizzazione

TEAM ALIBABA

Rif. Annalisa Gamba, Paola Telera, Emanuela Lama
Email: alibaba@centroestero.org