



Obiettivi

La vendita online è uno strumento decisamente interessante da comprendere e valutare. Oggi più che mai può essere la leva economica per diversificare il proprio business o per raggiungere nuovi mercati (soprattutto esteri) e target differenti o anche solo per avviare metodologie commerciali sempre più richieste.

Argomenti

- Analisi del fenomeno e dati di mercato
- Fattori critici e di successo di un modello di e-commerce
- Trasportabilità online del proprio modello di business
- Modelli di E-commerce: B2B, B2C
- Market Place (es: ebay)
- Scegliere la giusta strategia e la corretta piattaforma
- Motori di ricerca: come utilizzarli e come essere ben indicizzati. Costruire i Meta Tag.
- Analisi del comportamento del sito sui motori di ricerca
- Sicurezza negli acquisti, crittografia e password
- Gli strumenti di pagamento on line
- Intenzione d'acquisto, fedeltà e "perceived customer value"
- Comportamento medio e preferenze dei navigatori e degli acquirenti on-line
- Implicazioni logistiche, gli aspetti normativi e fiscali e legali del sito e-commerce
- Fidelizzazione dei clienti e pianificazione delle promozioni

Destinatari

Imprenditori - Responsabili marketing - Impiegati commerciali.

Calendario

Lunedì 11 giugno dalle ore 18.30 alle ore 21.30

Lunedì 18 giugno dalle ore 18.30 alle ore 21.30

Lunedì 25 giugno dalle ore 18.30 alle ore 21.30

DURATA TOTALE:
15 ore

CALENDARIO:
dal: 11/06/2018
al : 09/07/2018

**TERMINE
ISCRIZIONI:**
04/06/2018

**SEDE DI
SVOLGIMENTO:**
CORREGGIO

**REFERENTE DEL
CORSO:**
Clara Benatti

**QUOTA DI
PARTECIPAZIONE:**
190.00 € + IVA

Il corso sarà realizzato solo al raggiungimento del numero minimo di iscritti.
Le date potrebbero subire variazioni.



Lunedì 02 luglio dalle ore 18.30 alle ore 21.30

Lunedì 09 luglio dalle ore 18.30 alle ore 21.30

Docenti

Previdi Giovanni



FORMart sede di CORREGGIO, Via Matteotti, 7 42015 Correggio (RE)
T. 0522-694753 - info.correggio@formart.it - www.formart.it



Cercaci su

