



GLI STRUMENTI DI SUPPORTO ALL'e-COMMERCE in azienda: sito, landing page, community e blog

Obiettivi

Il corso si propone di offrire competenze e strumenti per approcciare strategicamente Internet. L'obiettivo è di analizzare, in funzione di un ampliamento del business, i processi aziendali attraverso la rete. La presenza sul web, infatti, offre diverse opportunità che l'impresa può fruttare a seconda dei propri obiettivi di sviluppo, con un criterio strategico e non esclusivamente commerciale. Inoltre, si svilupperanno capacità di pianificazione strategica nel settore del web, con particolare riferimento alla tipologia di prodotti da trattare, di mercati su cui porsi e di analisi della concorrenza sia reale che del mercato web.

Contenuti

- Panoramica degli strumenti di e-commerce
- Gli strumenti generali: amazon, e-bay, subito.it, ecc e il loro funzionamento
- Gli strumenti proprietari: magento e i metodi di aggiornamento
- Le analisi dei ritorni e i confronti tra i due strumenti
- I contenuti del sito e posizionamento dell'e-commerce all'interno del sito
- Lo sviluppo di Landing page a supporto dell'e-commerce
- Il rapporto tra prodotto/utilizzo e Landing page
- Analisi di landing di siti concorrenti
- Definizione dei contenuti del sito e delle Landing su il proprio e-commerce
- Il concetto di redazionale nel web
- I canali di diffusione dei redazionali a supporto dei prodotti/utilizzi
- La scrittura nel web e la scrittura nei canali tradizionali
- La periodicità e il piano editoriale
- La community: blog e forum specifici di prodotto/servizio
- Contatti nella community e metodo di relazione

Durata

64 ore

Altre Info

Il corso offre ai partecipanti la possibilità di restare attivi e protagonisti sul mercato in maniera efficiente ed innovativa, sviluppando la capacità di indagine e monitoraggio dei mercati e delle esigenze che si creano nel tempo. Altro beneficio implicito quello di garantire la presenza dell'impresa sui nuovi mercati web, e principali negozi on-line, oltre che predisporre un piano per sviluppare un proprio negozio on line.

Il personale così formato, dovrà essere in grado di seguire tutti i futuri sviluppi dei mercati on line con i nuovi strumenti che verranno messi a disposizione. Infine la capacità di affrontare con le adatte competenze i mercati di vendita on-line, porta i partecipanti ad avvicinarsi alla figura del Digital Officer, figura professionale tra le più richieste.

Al termine del corso verrà rilasciato un Attestato di Frequenza.