

....**SCHEDA DI ADESIONE**....

da compilare e restituire a PAVIASVILUPPO
tramite fax al n. **0382/393270** (oppure **0382/393396**)

La ditta.....
con sede aCAP.....
indirizzo.....PROV.(.....)
Tel.fax
P.IVA
Cod. Fiscale
E-mail.....
Settore/Attività prevalente
n. dipendenti.....

dà la propria adesione al corso

SVILUPPARE IL BUSINESS CON IL DIGITALE:

GUARDIAMO DENTRO E OLTRE IL COMMERCIO ELETTRONICO

che si svolgerà a Pavia in data

27 ottobre 2011

PARTECIPANTE (compilare una scheda per partecipante):

Cognome e nome.....

Luogo e data di nascita.....

Ruolo svolto in azienda

GARANZIE E DIRITTI DELL'INTERESSATO IN OTTEMPERANZA AL DECRETO LEGISLATIVO 196/2003 SULLA "RISERATEZZA" Ai sensi dell'art. 13 del Decreto Legislativo 196/2003 si informa che i dati personali raccolti a mezzo della presente scheda saranno trattati sia a mezzo di sistemi informatici sia manualmente, osservando le disposizioni di cui all'art. 31 (obblighi di sicurezza). Le finalità del trattamento sono da individuare in scopi organizzativi/gestionali per la realizzazione dell'attività formativa e di programmazione di ulteriori interventi formativi che rientrano nell'attività istituzionale di Paviaviluppo. Il conferimento dei dati è facoltativo. Un eventuale rifiuto impedisce tuttavia la fornitura del servizio e gli adempimenti legali e fiscali ad esso connessi. Titolare del trattamento è Paviaviluppo e responsabile è il Direttore. L'interessato ha diritto, ai sensi dell'art. 7 della suddetta legge, di avere conferma dell'esistenza dei dati che lo riguardano, di cancellarli, rettificarli o aggiornarli e di opporsi al trattamento effettuato ai fini di informazione commerciale, invio di materiale pubblicitario, vendita diretta, compimento di ricerche di mercato. Il sottoscritto interessato con la firma apposta in calce conferma di essere stato informato ai sensi dell'art. 13 legge 196/2003 circa finalità e modalità di trattamento e ai sensi dell'art. 7 dei propri diritti. Attesta il proprio consenso al trattamento dei dati personali per le finalità sopra specificate.

Data.....Timbro e firma.....

Nelle economie moderne, sempre più fondate sull'importanza del "fattore conoscenza", la formazione e l'aggiornamento continuo di tutti coloro che operano nel mondo aziendale rappresenta un elemento di sviluppo di grandissima rilevanza. Le imprese di piccola e media dimensione, tuttavia, restano sovente ai margini delle opportunità di formazione. L'offerta formativa della Camera di Commercio di Pavia è intesa soprattutto a colmare questo gap.

PAVIASVILUPPO, Azienda Speciale della Camera di Commercio di Pavia, si propone di progettare e realizzare interventi di formazione, informazione, ricerca e consulenza coerenti con le esigenze del sistema economico della provincia e del mercato del lavoro locale.

Per ulteriori informazioni:
PAVIASVILUPPO
Azienda Speciale
della Camera di Commercio di Pavia
C.so Strada Nuova, 47/d
27100 Pavia
Tel. 0382/393271 – 0382/393417
Fax 0382/393270 – 0382/393396
e-mail: paviaviluppo@pv.camcom.it

**AZIENDA CON SISTEMA DI GESTIONE
PER LA QUALITÀ CERTIFICATO DA DNV
= UNI EN ISO 9001:2008 =**

**SOGGETTO ISCRITTO ALL'ALBO REGIONALE
DEGLI OPERATORI ACCREDITATI PER I
SERVIZI DI ISTRUZIONE E FORMAZIONE
PROFESSIONALE**

PAVIASVILUPPO
Azienda Speciale Camera Commercio Pavia

Percorsi formativi aziendali

**SVILUPPARE IL BUSINESS
CON IL DIGITALE:**

**GUARDIAMO DENTRO E OLTRE IL
COMMERCIO ELETTRONICO**



PAVIA

27 OTTOBRE 2011

....OBIETTIVI....

- ✓ Attivare il **canale distributivo online** all'interno del proprio marketing mix
- ✓ Promuovere le vendite utilizzando le tecniche del **web-marketing**

....A CHI SI RIVOLGE....

Il corso è rivolto a tutti gli Imprenditori, Responsabili Marketing e Commerciale.

..DURATA E SEDE DEL CORSO..

27 OTTOBRE 2011

dalle ore 9.15 alle ore 17.15
Sede: C.so Strada Nuova 47/d
(cupola Arnaboldi)- PAVIA

....CONTENUTI....

PARTE A. *Il lancio di una strategia e-commerce*

1. **Benefici e criticità** di un progetto e-commerce
2. Il **mercato** italiano dell'e-commerce: limiti ed opportunità
3. Fattori cruciali di un sito di vendita online:
 - L'**applicazione**: cautele da porsi di fronte alla scelta del software
 - **Usabilità** del sito: gli errori più comuni. La *shopping experience*
 - **Logistica**: i corrieri e il magazzino.
 - I **sistemi di pagamento**: costi e servizi
 - **Customer care** e capitalizzazione del cliente
 - Il **budget**: costi e ricavi di un negozio virtuale
4. Misurare i risultati. La web-analytics come condizione di una strategia digitale.

PARTE B. *Vendere online non richiede necessariamente l'apertura di un e-commerce.*

1. L'e-commerce non si trova più al termine un bivio on/off, ma offre molteplici opportunità di scelta per un'impresa:
 - i **marketplace** consentono l'attivazione di un canale digitale anche senza l'apertura di un sito e-commerce. Opportunità e cautele nel loro utilizzo;
 - il marketing mix rivisto alla luce dell'uso dei marketplace: le **"4 P"** assumono un volto nuovo e aprono la via ad altre nuove P: Processi, Persone, Testimonianza Fisica.
2. Il digitale è uno strumento per accelerare le vendite di tutta la filiera:
 - il digitale per marche e produttori;
 - il digitale per il distributore;
 - il digitale per il soggetto sul territorio.
3. I **casi** di successo. I casi di insuccesso. Impariamo dalle esperienze degli altri.
4. Il marketing digitale a **supporto delle vendite**: comparatori di prezzo, affiliation marketing e altri strumenti per accelerare il nostro business
5. La Rete come strumento di internazionalizzazione per le imprese: strategia di **internazionalizzazione online**.
6. **Q&As**

Relatore: Dott. Andrea Boscaro-
The Vortex Srl

MODALITA' DI PARTECIPAZIONE

Il corso prevede una **quota di partecipazione** individuale di **100,00 Euro + IVA (20%)**.

Nel caso di più partecipanti di una stessa azienda è prevista una riduzione del 30% per ogni iscritto oltre al primo.

La quota di partecipazione dovrà essere versata a mezzo **Bonifico Bancario** – codice iban: IT 63 I 05048 11302 000000046590 - **Intestato a: PAVIASVILUPPO**, Azienda Speciale Camera Commercio Pavia, **presso Banca Popolare Commercio e Industria**, Corso Strada Nuova 61/c, Pavia, **specificando la causale del versamento**. A seguito del pagamento verrà rilasciata regolare fattura.

L'iscrizione si intende perfezionata al ricevimento da parte di PAVIASVILUPPO della scheda di adesione compilata e sottoscritta, accompagnata dalla ricevuta del versamento della quota prevista, entro 7 giorni dalla data di inizio del corso.

In caso di disdetta sarà restituito il 50% della quota di partecipazione ai iscritti che recedono dal corso entro il terzo giorno precedente la data di inizio. Negli altri casi la quota non potrà essere resa. Sarà comunque rilasciato il materiale didattico.

Le iscrizioni verranno accettate in base all'ordine cronologico di arrivo.

PAVIASVILUPPO si riserva la facoltà di rinviare o annullare il corso qualora non sia raggiunto il numero minimo di partecipanti. Le quote versate verranno restituite.

AL TERMINE DEL CORSO VERRA' RILASCIATO UN ATTESTATO DI FREQUENZA
