

Adeguare le competenze
per affrontare il cambiamento

ANES



LUNEDI
7 MARZO
2016

Relatore



ROBERTO FUSCO NERINI

Esperto in Marketing e Comunicazione, nella gestione clienti e nel management di agenzie locali e internazionali (Young & Rubicam, Lowe Pirella, Lintas), dove ha lavorato per clienti come: Ford, Kraft, Danone, Nestlè, Gruppo Espresso/la Repubblica, Poste Italiane, TIM, EdisonTel, Mercedes Benz.

ANES
DIGITAL

L'e-commerce specialist: come accelerare le vendite online di contenuti digitali

Durante il corso saranno analizzati tutti gli aspetti per posizionare correttamente l'e-commerce all'interno della propria organizzazione, migliorare le vendite utilizzando le tecniche del web-marketing e usare al meglio i social media per vendere online. La giornata formativa intende offrire una guida per inquadrare il business digitale all'interno di una prospettiva di multicanalità ed omnicanalità.

PROGRAMMA

1° PARTE. Il lancio di un'attività e-commerce.

- **Cambiamento del panorama media:** come sta cambiando la fruizione dei mezzi - dal punto di vista dell'intensità e della qualità - a seguito della diffusione dei social media e degli smartphone. I numeri in campo e i modelli che sottendono.
- **Il mondo dell'e-commerce oggi e domani.** Marketplace, social commerce, mobile commerce: come il commercio elettronico sta evolvendo in uno scenario di cambiamento del commercio e del percorso decisionale dei consumatori. Le strategie omni-canale.
- **Le operations dell'e-commerce.** Pagamenti, infrastruttura, customer care, post-purchase: quattro aree cruciali per il successo di un'attività di vendita online.
- La pre-condizione di ogni attività online: **la web analytics.** Strumenti di tracciamento e metriche di business. I nuovi strumenti offerti da Google: Tag Manager e Universal Analytics.

2° PARTE. Promuovere un sito e-commerce.

- Farsi trovare su Internet: **la SEO.** Come cambia dopo le nuove revisioni dell'algoritmo di Google e il ruolo delle schede prodotto per far vendere un negozio online.
- Gli ambienti dell'e-commerce editoriale, in particolare nel mondo degli abbonamenti online.
- E-mail marketing e **lead generation.** Il ruolo del CRM per fidelizzare gli utenti e accrescere i ricavi.

ANES

ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA PERIODICA SPECIALIZZATA

Adeguare le competenze
per affrontare il cambiamento

ANES



LUNEDI
7 MARZO
2016

ANES
DIGITAL

L'e-commerce specialist: come accelerare le vendite online di contenuti digitali

PROGRAMMA

Relatore



ROBERTO FUSCO NERINI

Esperto in Marketing e Comunicazione, nella gestione clienti e nel management di agenzie locali e internazionali (Young & Rubicam, Lowe Pirella, Lintas), dove ha lavorato per clienti come: Ford, Kraft, Danone, Nestlé, Gruppo Espresso/la Repubblica, Poste Italiane, TIM, EdisonTel, Mercedes Benz.

3° PARTE. I social media per vendere.

- **Vendere grazie ai social:** esempi da seguire e da evitare di uso dei social media per il commercio elettronico. I social plugin e le applicazioni OpenSocial al servizio della personalizzazione dell'esperienza di navigazione e scelta dell'utente.
- **Vendere sui social:** applicazioni ed ambienti di **social commerce**. Come esserci e come usare correttamente **Facebook, Twitter e Pinterest**. Algoritmi, piani editoriali, modalità di uso dei social media da parte dei siti di e-commerce migliori.
- **L'e-commerce.** Ottimizzazione del sito, applicazioni e utilizzo degli ambienti dove è privilegiato l'acquisto di impulso. Adattiamo la nostra proposizione e-commerce al differente modo di fruizione dei contenuti da parte dell'utente.

Destinatari

Project Managers, Manager e Responsabili di azienda interessati ad avviare progetti di vendita via web

Durata

1 giornata (9.30-13.00 – 14.00-18.00)

Sede

Via Crocefisso, 5 – 20122 – Milano

Prezzo Soci ANES

250€ + IVA

210€ + IVA per iscrizioni anticipate e iscrizioni multiple

Prezzo non Soci

400€ + IVA

340€ + IVA per iscrizioni anticipate e iscrizioni multiple

Termine iscrizioni anticipate

1 marzo 2016

Chiusura iscrizioni

4 marzo 2016

L'attivazione dei singoli corsi è vincolata al raggiungimento di almeno 6 adesioni

ANES

ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA PERIODICA SPECIALIZZATA