

Soluzioni e-commerce in ambito agroalimentare: vincoli e opportunità

Progetto 6 Ed. 1

Operazione Rif. PA Operazione 2016-5472/RER

Strategie di Export e Internazionalizzazione per le imprese del sistema Agroalimentare emiliano romagnolo

approvata con DGR 1450/2016 del 12/09/2016 co-finanziata dal Fondo sociale europeo PO 2014-2020 Regione Emilia-Romagna

<p>Contenuti del percorso</p>	<p>Principi di e-commerce Cosa si intende per e-commerce: cosa si vende su Internet, cosa non funziona. Gli stadi dello sviluppo. B2C e B2B. L'impatto dell'e-commerce sull'azienda. L'e-commerce come opportunità. Il processo di acquisto. Cosa cambia rispetto ai canali tradizionali. Obiettivi. Concorrenza</p> <p>Analisi di settore Andamento e analisi settore ecommerce Agro-alimentare. Analisi dei mercati per l'identificazione delle opportunità. Analisi Due Diligence E-commerce per identificazione fattibilità obiettivo commerciale e di vendita per la costruzione del break even (e del relativo funnel di visibilità). E-commerce e marketplace in Europa; nel mondo e in Italia. Fatturato e-commerce in Italia . Distribuzione dei fatturati per settore. Trend dell'e-commerce. Tipologia di siti Internet e Top Site. Progettazione del sito. Comunicazione e promozione e-commerce. Promozione on line e promozione in tempo reale RTB. Attività di marketing e advertising. Investimenti di breve termine. Tasso e strategie di conversione. Fonti di traffico. Strategie di presenza sui mercati esteri e canali di promozione. Mercati esteri con maggiore presenza di aziende italiane. Il mobile ADV</p> <p>La logistica Gestione ordini, magazzino, consegna e resi. Consegna a domicilio e consegna in rete</p> <p>Principi di Web Marketing a sostegno dell'e-commerce SEO e Web Analytics</p> <p>Principi legali e fiscali dell'e-commerce Aspetti legali e fiscali. Tante norme e non sempre precise. Regole del codice civile. L'IVA e l'estero</p>
<p>Sede di svolgimento</p>	<p>ECIPAR di Parma Scarl Via G. e G. Sicuri 44/a 43124 Parma</p>
<p>Docenti</p>	<p>Dott. Andrea Parmeggiani <i>Consulente di direzione esperto in Innovation and Global Business Development.</i></p> <p>Dott. Marco Besi <i>Consulente e docente per l'Internazionalizzazione e Web Marketing</i></p> <p>Dott. Enrico Pozzi <i>Consulenza di direzione ed organizzazione aziendale</i></p> <p>Dott. Luca Catellani e Dott.ssa Ilaria Alberini <i>Esperti di marketing e Comunicazione con particolare specializzazione nel Web Marketing.</i></p>
<p>Durata e periodo di svolgimento</p>	<p>24 ore giugno 2017 Incontri settimanali dalle 18:00 alle 21:00</p>
<p>N. partecipanti</p>	<p>10</p>
<p>Attestato rilasciato</p>	<p>Frequenza</p>
<p>Destinatari e requisiti di accesso</p>	<p>Imprenditori e figure chiave management aziendale di imprese con sede legale o unità locale in Emilia Romagna; filiara dell'Agribusiness; rientranti regime di aiuto De Minimis.</p>
<p>Criteri di selezione</p>	<p>Le imprese che faranno domanda di partecipazione dovranno dimostrare il possesso dei requisiti previsti per l'accesso. Se il numero degli iscritti dovesse superare i partecipanti indicati in fase di progettazione si potrà valutare l'inserimento di un numero maggiore di persone nel rispetto dei parametri massimi previsti da normativa e della didattica dell'intervento. In caso contrario, le domande verranno accettate sulla base della verifica dei requisiti di accesso previsti e della coerenza tra fabbisogno formativo e obiettivi didattici. A parità di requisiti sarà preso in considerazione l'ordine di arrivo delle domande.</p>
<p>Ente di formazione e Contatti</p>	<p>ECIPAR di Parma Scarl Per informazione ed iscrizioni 0521/267011 www.eciparpr.com Riferimenti flora.rizzo@eciparpr.com teodora.campanini@eciparpr.com</p>
<p>Non sono previste quote a carico dei partecipanti. Attività in regime de minimis</p>	
<p><i>E' prevista per alcune delle aziende partecipanti la possibilità di poter usufruire di un'azione di accompagnamento individuale che verrà assegnata in base a particolari esigenze che si evidenzieranno in fase del percorso in aula.</i></p>	