

CORSO IN ECOMMERCE MANAGEMENT

Edizione 2017

Febbraio

16

-  16/17/18 Febbraio
-  Zanhotel Europa**** **Bologna**
-  3 Giorni di **Formazione**
-  **Iscriviti I Posti sono Limitati!**

-  Sistemi e Processi da implementare subito!
-  Case Study e Live Session di Software
-  Grandi Relatori e Programma
-  Rivolto a Imprenditori e Ecommerce Manager

**30 ORE DI FORMAZIONE AVANZATA PER CHI
VUOLE FARE O GESTISCE UN ECOMMERCE.
IMPARA SISTEMI E PROCESSI DA APPLICARE
SUBITO SUL TUO BUSINESS**



**MANAGEMENT
E POSIZIONAMENTO**



**CONVERSIONI
E USABILITA'**



**MARKETING E
PROMOZIONE**

**3 Giorni | 30 ore | Special Guest | Live Session | Case Study
Coffe Break Inclusi | Materiale Bonus | Follow Up Corso**



DAY 1 | Giovedì 16 Febbraio

**MANAGEMENT &
POSIZIONAMENTO****► Posizionamento commerciale e Analisi della Concorrenza [F.Chiappini]**

Inutile fare marketing su un business che non funziona.

In questo modulo approfondiremo le strategie per il corretto posizionamento commerciale e come creare un modello di business che funzioni,

Ti forniremo gli strumenti per inserirti correttamente suol mercato sin dall'inizio o per cambiare rotta prima che sia troppo tardi.

Inoltre Analizzeremo la Concorrenza, non solo per la parte web, ma integrando l'analisi con la lettura dei bilanci aziendali e riceverai un Workflow da seguire per la creazione di un business Plan.

► Calcolare i costi di un Ecommerce e Fare un Bilancio [F.Chiappini]

Mi chiedono sempre: «Quanto costa aprire un ecommerce?» Bella domanda! Calcoliamo insieme i costi totali, quanto è il budget per marketing e come si realizza un bilancio preventivo.

► Costruire un team Ecommerce e la Gestione dei Ruoli [F.Chiappini]

Non puoi gestire un Ecommerce da solo, ti serve un team e conoscere quali sono in dettaglio le mansioni da svolgere all'interno di un ecommerce. Definiti i ruoli e i compiti da assegnare vedremo come ottimizzarli al massimo per risparmiare tempo, ma non qualità.

► Realizzare un Business Plan per Ecommerce [CASE STUDY - F.Chiappini]

Modulo Bonus dove porterò un business model realizzato per un cliente per conoscerne i processi e le modalità di creazione di questo documento così importante per la pianificazione del tuo ecommerce.

► Leggere i Prezzi dei Competitor e Impostare i prezzi Dinamici [Live Session Co-Guard - Speaker Marco Leone Ornago]

Conoscere i prezzi dei competitor e impostare dei prezzi dinamici per la gestione dei listini è oggi fondamentale per competere ed essere allineati col mercato. Vedremo però come utilizzarli non solo per allineare i prezzi ma anche per "marginare" di più o vendere quando il mercato lo permette. Per farlo utilizzeremo software dedicati, come Co-Guard attraverso una live session presentata dal Ceo Marco Leone Ornago.



DAY 1 | Giovedì 16 Febbraio

MANAGEMENT & POSIZIONAMENTO**► Gli Acquisti: Fornitori, Rotazioni e Gestione dello Stock [F. Chiappini]**

Si pensa sempre a vendere, ma la differenza la fanno gli acquisti. Meglio acquisti e meglio vendi (e più margine rimane).

Consigli e suggerimenti su come gestire stock, monitorare le rotazioni e spuntare i prezzi migliori con i fornitori.

► Automazioni per Scalare il tuo Ecommerce: Come Fatturare 10 mln con solo 2 persone [Case Study -F.Chiappini]

Presentazioni di un mio Case Study che ho seguito dallo startup.

Vedremo passo dopo passo gli step da seguire e come il fatturato è stato raggiunto con soli due dipendenti grazie alle Automazioni.

Faremo inoltre un focus su tutti i processi di automazione e ottimizzazione dei processi per far lavorare "le macchine" e lasciare tempo al team interno di dedicarsi non alle operatività ma ad attività a valore aggiunto.

► I Corrieri: Contratti e Come Sceglierlo

I contratti dei corrieri nascondono molte spese opzionali che spesso finiscono in fattura a fine mese, vedremo come calcolare la tariffa completa. Oltre a quello una serie di indicazioni per scegliere il corriere migliore per il tuo business.

► Come Automatizzare Spedizioni e Post Vendita [Speaker R. Fumarola]

Il post vendita se non ben automatizzato può costare in termini di tempo e risorse. Ci sono oggi software e servizi che a basso costo permettono di dare in completo outsourcing non solo le spedizioni, ma anche tutti i processi di post vendita e customer care (notifiche, resi, call center etc). Ce ne parlerà Roberto Fumarola, Ceo di Qaplà.

► Il ruolo della Web Agency nel tuo Business [F.Chiappini]

Leggo di continuo imprenditori che si lamentano delle Web Agency, ma spesso l'insuccesso è dovuto ad entrambi. Se l'imprenditore è formato in materia potrà guidare la web agency o sapere quali strategie funzionano con il suo prodotto e la sua struttura.

Una agenzia web non è focalizzata sul business come lo è l'imprenditore.

Vedremo come rendersi indipendenti dalle web agency e investire internamente.



DAY 2 | Venerdì 17 Febbraio

**PROGETTARE UN SITO
CHE VENDE****► L'architettura di un Ecommerce: Progettare un Sito che Vende [F. Chiappini]**

Il sito è come un albero, le radici e la struttura sono importanti per poterlo far crescere in maniera naturale e scalabile.

E' fondamentale impostare un' architettura utile sia per la navigazione del cliente sia per l'indicizzazione dei motori di ricerca.

Vedremo insieme come devono essere disegnate le singole pagine dell'e-commerce: Home Page, Pagina Catalogo, Brand store, Scheda Prodotto, Carrello e Checkout oltre tutte le pagine interne per realizzare un sito che vende.

► Costruiamo insieme dei Wireframe [LIVE SESSION]

Una volta definita l'architettura vedremo quali sono gli strumenti da utilizzare per disegnare i wireframe (Layout) e quali software utilizzare per la condivisione e lo sviluppo a quattro mani con la web agency o il tuo programmatore.

► Mobile Ecommerce: Best Practices per vendere anche da mobile [F. Chiappini]

Il traffico da smartphone e tablet ormai costituisce quasi il 50% del traffico verso gli ecommerce e canali di marketing come facebook sono utilizzati quasi esclusivamente da mobile. Le conversioni però per molti siti stentano ad arrivare da questi devices. Sicuro che sul mobile non si vende? Vieni a scoprire le best practices e l'architettura giusta da configurare per la massima usabilità.

► Scegliere il CMS: Panoramica, Costi e Confronto [F. Chiappini]

Non è facile orientarsi nella scelta della piattaforma web, le offerte sono molte, vedremo quali sono i pregi e difetti di ognuno attraverso un confronto diretto.

► Come Ottimizzare un sito in Magento (Velocità e navigazione) - [Case Study - Speaker Alessandro Montalti]

Magento è uno dei CMS open source più utilizzati e scalabili, ma necessita di ottimizzazione per renderlo veloce e reattivo per google e gli utenti. Alessandro Montalti, Magento developer certificato ci porterà un case study di un grosso cliente.



DAY 2 | Venerdì 17 Febbraio

**PROGETTARE UN SITO
CHE VENDE****► C.R.O: Aumentare le Conversioni sul traffico già esistente
[M. Santandrea]**

Si possono aumentare le conversioni migliorando l'usabilità del sito e implementando un processo C.R.O. di 7 step.

Se hai già un minimo di traffico puoi aumentare le conversioni senza investire in advertising. L'aumento delle conversioni è un processo ti forniremo una guida da seguire passo dopo passo per aumentare drasticamente le vendite sul tuo ecommerce.

► Marketing Automation per Ecommerce: Le Strategie e i Software [LIVE SESSION]

Perché Spendere in consulenti esperti o risorse interne per il marketing quando puoi farlo in automatico?

I software di marketing automation sono il futuro del web marketing.

Vedremo live un software di marketing automation specifico per l'ecommerce, come si usa, quali azioni effettuare, come impostare i segmenti e quale workflow seguire sia per il canale b2b sia b2c.

Scopri il web marketing più avanzato che ci sia al momento.

Da non perdere! novità assoluta nel campo del web marketing Avanzato!

► Notifiche Push e Geolocalizzazione: Come Sfruttarli al meglio - [Live Session - M.Santandrea]

Gli strumenti di Marketing si evolvono continuamente ed Ecommerce School è sempre tra i primi ad utilizzare nuovi release interessanti. Tra queste software di geolocalizzazione per sfruttare la multicanalità e le notifiche push che permettono di comunicare con utenti senza avere la mail (tramite web o mobile - incluso anche le notifiche tramite messenger di facebook o whats'app)

► Personalizzare l' Ecommerce per vendere il 30% in più [Case Study - F. Chiappini]

Case Study di come grazie al marketing automation ed alla personalizzazione del sito stile Amazon o Booking siamo riusciti a produrre un 30% di aumento del fatturato. Quello che insegnamo lo mettiamo sempre in pratica, vieni a vedere i risultati.



DAY 3 | Sabato 18 Febbraio

PIANO MARKETING & PROMOZIONE**► Il Piano Marketing: Quali Canali Scegliere e come Misurarli [F. Chiappini]**

Non tutti i canali di advertising funzionano allo stesso modo per ogni business. Il primo passo è individuare i giusti canali per il tuo Ecommerce per poi impostare un piano marketing nel medio lungo periodo che deve portare profitto. La pubblicità è un investimento non un costo, ma va misurata, vedremo come.

► Adwords: Come sfruttarlo al meglio per ecommerce (Speaker Gianpaolo Lorusso)

Adwords è in continua evoluzione e sono state introdotte delle attività specifiche per l'ecommerce come le inserzioni Google Shopping e sono stati facilitati gli annunci dinamici diventati una buona soluzione per gestire molti prodotti con poco sforzo. Oltre a questo il remarketing multicanale avanzato. Per offrirti il meglio sarà **relatore Gianpaolo Lorusso**, uno dei maggiori esperti di Adwords a livello internazionale e organizzatore insieme a Francesco Tinti di Adworld Experience.

► Seo Avanzata per Ecommerce (Speaker Luca Bove)

La Seo è un'attività prioritaria per portare traffico non a pagamento sul tuo sito, ma anche qui spesso ci si trova confusi tra mille offerte a basso costo e poco chiare. [Luca Bove](#), tra i maggiori esperti seo in Italia e fondatore di [Im Evolution](#), ci spiegherà la lista delle cose da fare, quanto spendere al massimo e il workflow da seguire dall'inizio alla fine.

► Fatturare 60.000€ in due giorni grazie a facebook e come sfruttarlo al meglio per il tuo ecommerce [F. Chiappini]

Facebook è sempre più interessante come canale di marketing ed oggi è imprescindibile non presenziarlo. Facebook differisce molto da Adwords ed è necessario conoscere in che modo sfruttarlo per gli ecommerce altrimenti si rischia di perdere budget inutilmente. Le lead ads sono solo una delle ultime interessanti novità per gli ecommerce. Oltre queste una panoramica di best practices e un case study di come abbiamo fatturato 60 mila € in due gg grazie a facebook spendendone poco più di 1000€.



DAY 3 | Sabato 18 Febbraio

PIANO MARKETING & PROMOZIONE**Case Study di Marketing per Ecommerce [Speaker Daniele Vietri]**

Daniele Vietri è un ecommerce Specialist tra i più affermati in Italia, è autore del libro [*E-Commerce. Progettare e realizzare un negozio online di successo*](#), (G. Cappellotto e D.Vietri, Hoepli 2011) e relatore ai più importanti eventi di settore. Ci porterà dei case study di marketing per ecommerce! Da non perdere!

Marketplace: Affiancare Fatturato All'ecommerce

Amazon & Co. occupano quasi la metà del mercato ecommerce e sono in continua crescita. Sono un'opportunità o dei concorrenti? Oltre a rispondere a questa domanda, vedremo quali sono le best practices da utilizzare su questi canali e come sfruttarli al massimo.

Mail Marketing Avanzato: Mail Chimp, Get Response (Live Session)

Visto che utilizziamo quotidianamente software di Mail Marketing, effettueremo delle Live Session di tre piattaforme, come si utilizzano, come sfruttare al massimo le integrazioni e come automatizzarle.

Il Workflow: La Mappa di Cosa Fare dallo Start-up al Break Even [F.Chiappini]

Concluderemo il corso con un riepilogo di quanto visto e ti verrà fornito un SISTEMA, un Workflow da seguire passo passo dal lancio del tuo ecommerce fino al break even. Potrai mettere in pratica dal giorno dopo questi step per mettere il turbo al tuo ecommerce ed alle tue vendite ed ottimizzare tempi e costi.

Aspetti legali, privacy e internazionalizzazione (Speaker Daniele Rutigliano)

Ci sono tanti aspetti legali importanti che devono essere presi in considerazione come la privacy, internazionalizzazione (dazi, valuta, trasporti), copyright e molto altro. Per rispondere alle vostre domande, una tavola rotonda guidata da uno dei maggiori esperti di normative ecommerce, **Daniele Rutigliano**, relatore Smau e Autore del libro Ecommerce Vincente.

**Zanhotel**** Bologna****30 ORE DI FORMAZIONE AD UN PREZZO SPECIALE****Solo fino al 31/12 puoi acquistarlo a soli:****649 € invece di ~~1049€~~****Inoltre con l'iscrizione riceverai:**

- ▶ Domande illimitate tramite gruppo privato di facebook Post Corso
- ▶ Manuale e Slide del Corso Completo
- ▶ Business Plan (già pronto da poter riutilizzare per i tuoi progetti)
- ▶ Attestato di Partecipazione e Certificazione Ecommerce School
- ▶ 6 Coffee Break Inclusi
- ▶ 5 ore Video Corso Extra da studiare a casa

Perchè Scegliere questo corso:

- ▶ Impari un sistema e processi da applicare subito al tuo ecommerce!
- ▶ Utilizziamo insieme Live Software di Web Marketing Avanzato
- ▶ 30 ore di formazione! Case History Reali e Tanti Special Guest
- ▶ Puoi Mettere in Pratica dal giorno dopo quanto appreso
- ▶ Oltre 500 corsisti 100% soddisfatti

A chi si Rivolge

- **Imprenditori** che vogliono formarsi in materia per guidare l'ecommerce
 - Ecommerce Manager e Web Marketing Manager
 - Web Agency che vogliono aumentare i clienti

*Per Iscriverti vai su:***www.ecommerce-school.it/corso**