

Programma Corso Commercio On Line Base - Francavilla

Durata corso 20 ore

- 22 ottobre 15.30-17.30 dott.Vito Domenico Amodio: Digital Strategist
Ing. Stefano Giuseppe Malorgio: Digital Strategist
- 24 ottobre 15.30-17.30 dott.Vito Domenico Amodio: Digital Strategist
Ing. Stefano Giuseppe Malorgio: Digital Strategist
- 26 ottobre 15.30-17.30 dott.Vito Domenico Amodio: Digital Strategist
Ing. Stefano Giuseppe Malorgio: Digital Strategist
- 29 ottobre 15.30-17.30 dott.Vito Domenico Amodio: Digital Strategist
Ing. Stefano Giuseppe Malorgio: Digital Strategist
- 12 novembre 09.00 -13.00 dott.Tiziana Iozzi:Trainer
- 13 novembre 09.00 -13.00 dott.Tiziana Iozzi:Trainer
- 14 novembre 09.00 -13.00 dott.Tiziana Iozzi:Trainer

Programma dott. Vito Domenico Amodio - Ing. Stefano Giuseppe Malorgio

- Perché acquistare on-line;
- Principali differenze tra commercio e commercio on-line;
- Fattori critici di successo;
- Case History (E bay, Amazon, ecc.);
- I contenuti del sito;
- Piattaforma CMS;
- Gestione logistica/Packaging/Customer care;
- SEO;
- Usabilità e Conversion Rate Optimization.

Programma Tiziana Iozzi:

- Strategie off line e Strategie on line;
- Il web marketing e il social media marketing: due realtà diverse ma fondamentali;
- I motori di ricerca e gli strumenti di google per l'ottimizzazione;
- I principali social: come sceglierli, come utilizzarli, come renderli strategici;
- Dal market to al market with;
- Misurare le performance del negozio "social";
- Advertising si, advertising no;
- E-commerce: quali le zone d'ombra e i costi e quali i vantaggi;
- E-commerce: quando e come trasformare l'attività fisica in una attività on line;
- Project work.