

Programma Gestione E-commerce

DURATA: 150 ore

L'obiettivo del corso è consentire alle partecipanti di progettare e gestire un e-commerce aziendale, coprendo tutti i principali aspetti sia della fase progettuale che gestionale: scelta della piattaforma, piano di comunicazione, promozione e analisi delle performance. Tali competenze potranno essere utilizzate sia per lo sviluppo di una propria idea imprenditoriale sia come E-Commerce Manager, la figura che all'interno dell'azienda ha il delicato compito di gestire le vendite online

Il profilo professionale che si delinea in questo percorso di formazione si occupa di diverse mansioni, dalla progettazione e sviluppo di strategie di vendita alla scelta degli obiettivi da raggiungere. Il percorso mira a far acquisire le competenze necessarie per saper lanciare nuovi prodotti nel mercato online, promuoverli attraverso i principali canali e con i giusti tool, a monitorare e gestire le vendite dalla fase di inserimento alla piattaforma fino all'invio dell'ordine al cliente.

Cosa imparerai:

- Ideare e sviluppare un progetto di e-commerce considerando tutte le sue componenti: business, tecnologie, marketing e comunicazione, logistica, customer care, ecc.
- Comprendere le funzioni ed i contenuti che deve avere un e-commerce per essere competitivo sul mercato, per attirare clienti e generare ricavi
- Conoscere la normativa di settore per districarsi al meglio sia nell'avvio che nella gestione di un negozio online
- Definire il proprio Target per analizzare, stile, comportamenti, routine così da predisporre adeguatamente il progetto e-commerce
- Analizzare alcuni e-commerce per individuare punti di forza e punti di debolezza
- Conoscere i trend più significativi dell'e-commerce per essere pronti all'evoluzione del settore

Quali sono i temi che si tratteranno durante il corso?

Moduli E-Commerce

- Ideare e costruire un e-commerce
- Adempimenti amministrativi e logistica
- Strategia di business e strumenti operativi
- Il design nella progettazione di un e Commerce
- Digital Marketing per e-commerce
- Gli strumenti: SEO e SEM, Google ads, facebook ads, retargeting e remarketing.
- Strategie CRM e marketing automation

Moduli Business english

- Glossario di settore
- Saper presentare se stessi e la propria idea o progetto
- Pronuncia

Moduli Soft skill

- Comunicazione, public speaking, team working, leadership;

Moduli Autoimprenditorialità

- Business model canvas
- Buyer personas
- Business plan
- Best and worst case
- Come finanziare la propria idea d'impresa