

# Aumentare le Vendite del Tuo e-Commerce

# 01

GIORNO

## OBIETTIVI

Strutturare la propria strategia digitale basandosi principalmente sulle performance è indispensabile per qualsiasi e-commerce che voglia avere il controllo del ROI e migliorare le marginalità aziendali.

L'obiettivo del corso è quello di focalizzarsi sugli aspetti fondamentali per acquisire maggiore traffico per il proprio e-commerce e mettere in atto una corretta strategia di conversione, fondamentale per aumentare le proprie performance in modo adeguato e redditizio.



*“Mostrate ad un uomo quel che gli occorre ed egli muoverà mari e monti per ottenerlo”*

FRANK BETTGER

## PROGRAMMA

### Il tuo e-commerce

- > Il percorso dell'utente sul tuo e-commerce
- > Anatomia di una pagina prodotto che converte
- > Il bottone della call to action: studio del messaggio e del colore
- > Individua ed elimina tutti i vincoli che non permettono una UX ottimale!
- > I metodi di pagamento:
  - come preferiscono pagare gli utenti di oggi
  - come integrare facilmente queste opzioni
- > Come facilitare le informazioni utili per il cliente: i tempi di consegna e il reso facile

- > La logistica come fattore dell'esperienza di acquisto del tuo cliente
- > Hai terminato solo quando il tuo cliente ricompra i tuoi prodotti o servizi: analizziamo le tecniche per “risvegliare” il tuo cliente

### Più traffico per il tuo e-commerce

- > Le opportunità di posizionamento date dai marketplace
- > La strategie di visibilità per intercettare gli utenti prossimi all'acquisto
- > I vantaggi di una strategia di affiliazione
- > Campagne di traffico a pagamento basate sulle performance: ottimizziamo per mantenere e migliorare la nostra marginalità

### Aspetti da considerare

- > Come confezionare il tuo pacco e migliorare l'esperienza d'acquisto
- > La potenza del feedback:
  - non avere paura dell'opinione del tuo cliente
  - trasforma un commento negativo in un'ottima opportunità di contatto



## PARTECIPANTI



Imprenditori, responsabili marketing, shop manager, ecommerce manager, performance manager e professionisti che vogliono conoscere nello specifico come aumentare le vendite di un e-commerce.

## EDIZIONI

# 2020

Milano, 16 Gennaio


Milano, 20 Aprile

Milano, 28 Settembre

Milano, 24 Novembre


## ISCRIZIONI

 SINGOLA € 600 (+IVA) per l'iscrizione di un partecipante

 MULTIPLA -15% a persona per:

- 2 o più iscritti alla stessa edizione del corso
- 9 o più iscrizioni nell'arco di 12 mesi a diversi corsi a catalogo

### COME ISCRIVERSI

 +39 02 38010666

 +39 02 38010871

 [www.scuoladipaloalto.it](http://www.scuoladipaloalto.it)

 [informazioni@paloaltoscuola.it](mailto:informazioni@paloaltoscuola.it)