

La Strategia per un e-Commerce di Successo

05 GIORNI

OBIETTIVI

Se si pensa ad un e-commerce di successo si deve pensare a uno sviluppo della strategia "in house" che possa raggiungere gli obiettivi prefissati di volume e marginalità. Capire qual è una strategia di successo è fondamentale per raggiungere le performance necessarie per diventare un punto di riferimento del panorama web. L'obiettivo del corso è di fornire gli strumenti e le conoscenze necessarie per raggiungere la piena autonomia nell'avviare e gestire un sito e-commerce, modificabile in funzione delle politiche e delle strategie aziendali.



"L'unico modo per liberarsi da una tentazione è cederle"

OSCAR WILDE

PROGRAMMA

Il panorama dell'e-commerce oggi e i trend dei prossimi anni

- > Chi vende online oggi
- > Quanti sono i potenziali acquirenti online e qual è il trend
- > Come si compra e come si comprerà

Dalla scelta del dominio alla scelta dell'hosting

- > Come scegliere il dominio
- > Quali sono gli hosting che valgono e perché

Piattaforme di e-commerce

- > Scegliere la piattaforma giusta per sviluppare il tuo e-commerce
- > Comparazione delle piattaforme che offre il mercato
- > Integrare l'e-commerce ai sistemi di gestione aziendali

Aspetto del negozio online

- > La scelta del template e dei plugin
- > Cenni di UX
- > Ruolo dell'home page
- > La pagina prodotto e la call to action

SEO

- > Posizionarsi online
- > I fattori di ranking
- > I nuovi update di Google
- > Come costruire una brand identity
- > Site authority
- > Una strategia di content marketing di successo
- > Mobile commerce

SEM

- > Conviene investire in advertising?
- > Google ADS: campagne search, display, DSA e Shopping
- > Il remarketing
- > Il native advertising

Gli strumenti giusti

- > Scegliere gli strumenti giusti e correttamente dimensionati al proprio business
- > La suite di Google
- > Strumenti gratuiti
- > Strumenti che valgono

L'analisi

- > Porsi i giusti KPI
- > Analizzare i risultati
- > Google Analytics
- > L'A/B testing

I canali di vendita

- > I marketplace
- > I comparatori prezzo
- > La strategia social
- > Local business
- > Il DEM

La logistica

- > Le spedizioni come fattore di qualità
- > Le problematiche 2.0

Un nuovo concetto di customer care

- > I nuovi mezzi di comunicazione
- > Le review dei clienti (soprattutto quelle negative)



PARTECIPANTI



Imprenditori, responsabili marketing, responsabili social media, web content, blogger, professionisti che vogliono conoscere nello specifico come attivare un e-commerce.

EDIZIONI

2019

Milano, 18-19-20-21-22 Marzo
Milano, 10-11-12-13-14 Giugno
Milano, 4-5-6-7-8 Novembre

ISCRIZIONI

SINGOLA € 2.475 (+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

informazioni@paloaltoscuola.it