



E-Commerce e Market Place.

Vendere Online: la Strategia alla base del tuo progetto



Ore 15:00 / 17:00

15·20·22·27
Maggio

● SALES FUNNEL

- Sales Funnel: cos'è, da quali elementi è composto e perché è fondamentale
- Il funnel di vendita: come organizzare e monitorare il percorso da sconosciuto ad acquirente
 - Strumenti e leve sfruttabili in una strategia di vendita Online: quali sono i canali e gli strumenti a disposizione del venditore nell'organizzazione della propria presenza online

● NEGOZIO FISICO – E-COMMERCE – MARKETPLACE

- Come scegliere quali canali di vendita utilizzare e come coniugarli alla mia attività sul territorio
- E-commerce: mi serve davvero?
 - Marketplace: quanti sono e come sceglierli
 - Approfondimento sui principali marketplace generalisti: Amazon ed eBay (ma non solo)

● BUDGET

- Come orientarsi nel mercato del digital. Agenzie, professioni, preventivi e... budget disponibile
- Approfondimento pubblicità online: come inserirla all'interno della propria strategia (google, social, marketplace...)
 - Budget: quanto "dovrei" spendere e in cosa?
 - La "lista della spesa" della vendita online

● PRATICA

- Quali sono le mie buyer personas e quale sarà la mia Strategia Online
- Elaborato: stendere concretamente un piano strategico aziendale per la propria attività
 - Condivisione con il consulente del corso del progetto realizzato.

Euro 130,00 + iva

Un corso pratico per chi è alle prime armi e vorrebbe traghettare online la propria attività o per chi lo ha già fatto e vuole verificare di aver intrapreso il percorso giusto analizzando tutte le leve ed i mezzi messi a disposizione nell'online. Quali sono le opportunità e gli strumenti disponibili, come organizzare un progetto solido e proteggere i propri investimenti. Un corso guida pragmatico e semplice, per orientarsi in un mondo complesso, che ti fornisce la possibilità di elaborare concretamente il progetto del tuo "negoziò virtuale".