

Il negozio nell'era di internet. Come conciliare vendite off ed on-line

13 aprile 2015

Giovedì 9 e 16 aprile 2015 ore 14.30
Salone della Camera di Commercio di Reggio Calabria
Via T. Campanella n. 12 – Reggio Calabria

Gestire un esercizio commerciale è un lavoro complesso che richiede competenze sempre più specifiche. Oggi, lo è ancora di più sia per il perdurare della crisi economica che per la diffusione delle vendite via internet.

La presenza di negozi elettronici pone all'imprenditore commerciale il problema di come evitare che il potenziale cliente provi fisicamente il prodotto nel suo esercizio commerciale per poi acquistarlo on-line.

Per migliorare la profittabilità e redditività delle vendite, l'imprenditore commerciale deve porre in essere strategie che consentano di massimizzare il vantaggio competitivo derivante dal contatto fisico con il cliente nonché individuare nuovi modi per svolgere la propria attività avvalendosi dell'uso delle tecnologie e degli strumenti digitali.

Conciliare le vendite in presenza (c.d. off-line) con quelle via internet (c.d. on-line) è la sfida che oggi il commerciante ha davanti, anche nel caso in cui possieda o voglia avviare un proprio E-commerce.

Al fine di favorire la diffusione della conoscenza degli strumenti elettronici e dei processi d'acquisto che tramite essi si svolgono, IN.FORM.A., Azienda Speciale della Camera di Commercio di Reggio Calabria, organizza un ciclo intitolato "Il negozio nell'era di internet. Come conciliare vendite off ed on-line". Il ciclo è articolato in due incontri che si svolgeranno il 9 ed il 16 aprile 2015 a partire dalle ore 14.30.

In entrambi gli incontri il Dott. Roberto Pone, esperto della Kanso S.r.l. in e-commerce e co-autore del manuale "Il negozio nell'era di internet", inviterà gli imprenditori commerciali ed i gestori di attività al dettaglio a mettersi in discussione e riflettere su come rendere più durature e profittevoli le relazioni con i clienti, cogliere possibili spazi per migliorare la propria redditività e valutare, qualora opportuno, come il digitale possa rappresentare un interessante alleato in questa delicata sfida.

Nel corso del primo incontro saranno presentate le più recenti innovazioni nel settore con approfondimenti su come potenziare i punti di forza e gli elementi distintivi del negozio fisico. Durante il secondo incontro il Dott. Roberto Pone accompagnerà le imprese commerciali nel comprendere le diverse fasi necessarie al rafforzamento della propria presenza on-line, aumentando la visibilità e la forza del "racconto" della propria attività.

A conclusione di ciascun incontro sarà possibile confrontarsi con il relatore per sottoporre quesiti specifici.

La partecipazione ad entrambi gli incontri è gratuita.

Programma di giovedì 09 aprile 2015

ore 14.00 – Registrazione dei partecipanti

ore 14.20 – Introduzione dei lavori

Dott.ssa Natina Crea – Direttrice dell'Azienda Speciale IN.FORM.A.

ore 14.30 – Gestire un negozio nell'era di internet

Dott. Roberto Pone – esperto della Kanso S.r.l.

ore 17.30 – Domande, libera discussione e/o incontri personalizzati

Programma di giovedì 16 aprile 2015

ore 14.00 – Registrazione dei partecipanti

ore 14.20 – Introduzione dei lavori

Dott.ssa Natina Crea – Direttrice dell'Azienda Speciale IN.FORM.A.

ore 14.30 – L'uso dei social media a supporto delle vendite off ed on line

Dott. Roberto Pone – esperto della Kanso S.r.l.

ore 17.30 – Domande, libera discussione e/o incontri personalizzati

Per maggiori informazioni:

IN.FORM.A. – Area ICT, Ambiente ed Energia

Dott. Carmine Zoccali

tel. 0965/384202

mail: informa.zoccali@rc.camcom.it

web: [informa.calabria.it](https://www.informa.calabria.it)