



Camera di Commercio  
Reggio Calabria



in.form.a.

AZIENDA SPECIALE  
Camera di Commercio Reggio Calabria

## LA VENDITA ON-LINE DI PRODOTTI/SERVIZI: OPPORTUNITÀ E VANTAGGI

**Giovedì 9, 16 e 23 novembre 2017 - ore 14.30/17.30**  
**Salone della Camera di commercio di Reggio Calabria**  
**Via Tommaso Campanella, 12 – 89125 Reggio Calabria**

Il valore degli acquisti on-line degli italiani raggiungerà nel 2017 i 24 miliardi di euro con un incremento del 17% rispetto al 2016, pari a oltre 3,2 miliardi di euro. Il trend di crescita delle vendite è trainato dalle esportazioni +19% e nel 2017 l'E-commerce B2C dei prodotti supererà per la prima volta quello dei servizi.

Le vendite on-line di beni e servizi registreranno un incremento rispettivamente del +28% e +7%. Tra i prodotti la migliore performance sarà quella del settore Food&Grocery con una crescita del +43%, seguito dall'arredamento con il +31%. Tra i servizi, il primo comparto rimarrà il turismo, seguito dalle assicurazioni. *Fonte: E. Netti, L'e-commerce sfiora quota 24 miliardi, IlSole24Ore, Milano, 9.10.2017.*

*Come si fa a vendere i propri prodotti/servizi on line?  
Quali soluzioni offre il web per raggiungere i potenziali clienti vicini e lontani?  
Qual è la strategia di marketing più efficace?  
Qual è la normativa di settore?  
Quali sono i market place più profittevoli?  
Quali sono i metodi di pagamento più sicuri?*

Per rispondere a queste e altre domande, IN.FORM.A., Azienda Speciale della Camera di commercio di Reggio Calabria, in collaborazione con Si.Camera - Sistema Camerale Servizi s.c.r.l., organizza un ciclo di tre incontri info-formativi, della durata di 3 ore ciascuno, per fornire agli imprenditori reggini le competenze necessarie a cogliere le opportunità offerte dal commercio on-line.

La formazione è gratuita. È gradita la conferma di partecipazione.

### 9 NOVEMBRE 2017 - Aspetti strategici e operativi per avviare e gestire un'attività di E-commerce

- Le opportunità offerte dal digitale e la presenza on-line
- La normativa di riferimento
- Come impostare una strategia di vendita on-line di servizi e quali obiettivi
- I metodi di pagamento e gli aspetti fiscali
- Tutela della privacy

### 16 NOVEMBRE 2017 - Realizzare un sito di E-commerce

- Le piattaforme di E-commerce disponibili sul mercato
- E-commerce: processi, tempi, costi, risorse, etc
- Tecniche di scrittura per il web
- Progettare una landing page efficace

### 23 NOVEMBRE 2017 – Come comunicare con i clienti

- Azioni di comunicazione - canali social e Adwords
- CRM e gestione dei contatti con la clientela
- DEM - Direct E-mail Marketing
- Migliorare le performance del sito di E-commerce: metriche di analisi e di conversione