

## CICLO DI SEMINARI **SMART SHOP E REVERSE COMMERCE**

**LUNEDÌ – 18 GIUGNO – 2 E 9 LUGLIO – 24 SETTEMBRE 2018**

Tra il 2008 e il 2017 hanno chiuso 63mila esercizi commerciali di tutti i settori. Per sopravvivere nell'era del web è necessario:

- rendere il proprio negozio fisico un posto interessante e piacevole da visitare;
- utilizzare tutti gli strumenti offerti dal web (sito, social networks, e-commerce) per raggiungere e servire i propri clienti attuali e potenziali;
- adottare una gestione più analitica della propria impresa.

Ma come si fa a fare tutto ciò?

Per fornire alle imprese spunti e strumenti operativi utili per implementare nuovi modelli di business, organizzativi e produttivi in un'ottica "Impresa 4.0", IN.FORM.A., Azienda Speciale della Camera di commercio di Reggio Calabria, in collaborazione con Ascoa, Confcommercio e Confesercenti, propone un ciclo di 4 seminari dal titolo **Smart shop e reverse commerce**.

Gli incontri gratuiti e aperti a tutte le imprese del commercio si svolgeranno di lunedì secondo il seguente calendario:

- 18 giugno 2018 – ore 9,30/12,30 – **Smart shop, e-commerce o modello ibrido?** - Salone della Camera di commercio di Reggio Calabria - Via Tommaso Campanella, 12 – Reggio Calabria
- 2 luglio 2018 – ore 9,30/12,30 – **Impresa 4.0 e nuovo ruolo del negozio fisico** – Salone della Camera di commercio di Reggio Calabria - Via Tommaso Campanella, 12 – Reggio Calabria
- 9 luglio 2018 – ore 9,30/12,30 – **Digital marketing mirato sull'utente** - Salone della Camera di commercio di Reggio Calabria - Via Tommaso Campanella, 12 – Reggio Calabria
- 24 settembre 2018 – ore 14,30/18,30 – **Omnicanalità nel processo di acquisto** – Palazzo UBI Banca – Via F. Calauti, 24 – Siderno

Per ulteriori informazioni:  
[www.informa.calabria.it](http://www.informa.calabria.it)

## SEMINARIO

# SMART SHOP, E-COMMERCE O MODELLO IBRIDO?

LUNEDÌ 18 GIUGNO 2018, ORE 9.30

Salone della Camera di commercio di Reggio Calabria - Via Tommaso Campanella, 12 (RC)

Tra il 2008 e il 2017 hanno chiuso 63mila esercizi commerciali di tutti i settori.

Per sopravvivere nell'era del web è necessario:

- rendere il proprio negozio fisico un posto interessante e piacevole da visitare;
- utilizzare tutti gli strumenti offerti dal web (sito, social networks, e-commerce) per raggiungere e servire i propri clienti attuali e potenziali;
- adottare una gestione più analitica della propria impresa.

Ma come si fa a fare tutto ciò?

Per fornire alle imprese spunti e strumenti operativi utili per implementare nuovi modelli di business, organizzativi e produttivi in un'ottica "Impresa 4.0", IN.FORM.A., Azienda Speciale della Camera di commercio di Reggio Calabria, in collaborazione con Ascoa, Confcommercio e Confesercenti, propone un ciclo di 4 seminari dal titolo **Smart shop e reverse commerce**.

Gli incontri gratuiti e aperti a tutte le imprese del commercio si svolgeranno di lunedì secondo il seguente calendario:

- 18 giugno 2018 – ore 9,30/12,30 – **Smart shop, e-commerce o modello ibrido?** – Salone camerale - Via T. Campanella, 12 – RC
- 25 giugno 2018 – ore 14,30/18,30 – **Omnicanalità nel processo di acquisto** – Palazzo UBI Banca – Via F. Calauti, 24 – Siderno (RC)
- 2 luglio 2018 – ore 9,30/12,30 – **Impresa 4.0 e nuovo ruolo del negozio fisico** – Salone camerale - Via T. Campanella, 12 – RC
- 9 luglio 2018 – ore 9,30/12,30 – **Digital marketing mirato sull'utente** – Salone camerale - Via T. Campanella, 12 – RC

In questo primo incontro tratteremo dell'evoluzione del negozio fisico e del rapporto tra questo e il commercio elettronico. Ci interrogheremo su cosa vogliono i clienti e su come usare internet aumentare l'affluenza in store.

Al termine dell'incontro sarà possibile rivolgere quesiti specifici al relatore.

## PROGRAMMA

9.30

### SALUTI ISTITUZIONALI E INIZIO LAVORI

Camera di commercio di Reggio Calabria  
Associazioni di categoria

9.45

### RAPPORTO TRA E-COMMERCE E COMMERCIO TRADIZIONALE. ESISTERE ONLINE

AGF Group S.r.l. - Psicologia per la vendita

11.00

### BREAK

11.15

### COSA VOGLIONO I CLIENTI. IDENTITÀ E COMUNICAZIONE

AGF Group S.r.l. - Psicologia per la vendita

12:30

### DIBATTITO E CHIUSURA DEI LAVORI

Per informazioni:

**Azienda Speciale IN.FORM.A.**

T. 0965.384.202

M. [informa.zoccali@rc.camcom.it](mailto:informa.zoccali@rc.camcom.it)

[www.informa.calabria.it](http://www.informa.calabria.it)