



IL COMMERCIO ELETTRONICO

Come avviare un e-commerce

Il progetto può essere finanziabile attraverso il fondo interprofessionale.
Per informazioni contattare Studio XForma Srl nella persona di riferimento
Alex Morsanutto +39 339 2106139

Il commercio Elettronico

Progetto di digitalizzazione per le aziende
Studio XForma Srl in collaborazione
con Stefania Cosma

Studio
XFORMA Srl
FORMATI PER IL SUCCESSO



Che cos'è l'e-commerce o commercio elettronico?

Scopri cosa significa e-commerce e come avviare un'attività di e-commerce

L'E-commerce è il processo di **acquisto e vendita di prodotti**, su a scala globale, H24 e senza incorrere nelle stesse spese generali, con mezzi elettronici come le applicazioni mobili e Internet.

L'e-commerce è cresciuto enormemente in popolarità negli ultimi decenni e soprattutto in questo 2020.

Molte sono le componenti che coinvolgono la scelta di un'azienda di aprire un negozio online e in questo percorso tematico cerchiamo di sviluppare e dipanare alcune delle principali:

- Quali sono i **vantaggi** del commercio elettronico?
- Quali sono le **sfide** dell'Ecommerce?
- Quali sono le principali **tipologie** di e-commerce?
- Che tipo di **budget** ho bisogno per avviare un'attività di e-commerce?
- Che **tipo di business e-commerce** posso avviare?
- Come posso **avviare un'attività di e-commerce**?



Che tipo di business e-commerce puoi iniziare?

Esistono molti modi diversi per avviare la tua attività di e-commerce.

L'opzione più tradizionale è quella di vendere prodotti online che memorizzi e impacchetti da solo.

Tuttavia, questa non è più l'unica scelta. Oggi puoi effettuare **pagamenti con carta di credito online** per i servizi che offri su Internet.

C'è anche un'opzione per sviluppare le vendite al dettaglio attraverso prodotti che vengono consegnati da altre persone tramite **dropshipping**.

Quali sono le sfide dell'e-commerce?

- **I tipi di pagamento online:** Oltre a carte di credito varie, PayPal può aiutare a infondere fiducia nelle persone che visitano il tuo sito web. Trustpilot o registrando il tuo sito come a Google trust store.
- **Problemi tecnici:** Cosa succede se la soluzione di pagamento smette di funzionare? Conoscenza di HTML, CSS o Javascript per risolvere problemi di codifica? Se si desidera progettare un banner o modificare un'immagine sul proprio sito Web, si dispone di un'esperienza di progettazione Web?
- **Nessuna presenza fisica:** Anche se questo sta migliorando con il tempo, il fatto che i visitatori non possano vedere o sentire nessuno dei tuoi prodotti può essere una rovina.
- **Spesa iniziale:** La più grande sfida con il commercio elettronico è iniziare e raggiungere l'importantissima prima vendita.
- **Promozione:** Esecuzione di una campagna di Google Shopping. Utilizzo dei popup del sito Web per la raccolta dei dati. Utilizzo di email di carrello abbandonate. Pubblicazione di una barra upsell / upgrade sul tuo sito web. Dare prodotti agli influencer per pubblicità.

Qual è il miglior costruttore di siti web per l'e-commerce?

Un e-commerce costruttore di siti web? Perché ne ho bisogno?

Beh, in parole povere, sono di gran moda in questi giorni per chiunque voglia lanciare il proprio negozio online. Tuttavia, ci sono alcune domande e potenziali problemi che è necessario prendere in considerazione prima di selezionare il costruttore di siti Web giusto per te.



Le migliori piattaforme e-commerce

Panoramica e considerazioni delle quattro delle piattaforme di e-commerce più significative sul mercato e quali tipi di aziende sono più adatti a loro

- **eBay** - Le persone presumono che eBay sia esclusivamente per le aziende C2C, ma non è così.
- **Amazon** - Non c'è un sacco di cose che Amazon non vende ora, quindi anche se la tua idea per un prodotto non è stata realizzata prima che ci sia posto per questo su Amazon!
- **Etsy** - In un mercato online ideale per qualsiasi cosa fatta a mano. È specializzato nel vintage e unico!
- **Alibaba** - Un mercato per produttori, fornitori, esportatori, importatori, acquirenti, grossisti, prodotti e contatti commerciali.



Di che budget ho bisogno per avviare un'attività di e-commerce?

Alcuni punti da valutare

- La piattaforma di e-commerce per la tua attività
- Carica foto di prodotti di alta qualità
- Ottimizza tutti i tuoi contenuti per SEO
- Utilizza la chat dal vivo per migliorare la qualità del servizio clienti
- Utilizzare i codici coupon
- Avere ed eseguire una strategia di spedizione efficace
- Ricevi feedback dai tuoi clienti e apporta i miglioramenti necessari
- Assicurati che il tuo sito sia sicuro
- Usa i social media per potenziare il tuo marchio e indirizzare il traffico al tuo negozio di ecommerce.

Alcune altre tasse a cui pensare

- Costi di elaborazione del pagamento
- Componenti aggiuntivi ed estensioni per il tuo sito Web
- Le spese di transazione
- Acquisti di nomi di dominio
- Marketing e pubblicità per il tuo sito Web
- Costi dei social media
- Il prezzo degli strumenti di email marketing
- Costi di spedizione e gestione dei prodotti fisici
- Tariffe per aggiornamenti e manutenzione del tuo sito Web
- Costi di sicurezza e certificati SSL

Programma

Argomenti

- **Che cos'è** l'e-commerce o commercio elettronico?
- Quali sono i **vantaggi** del commercio elettronico?
- Quali sono le **sfide** dell'e-commerce?
- Quali sono le principali **tipologie** di e-commerce?

- Che tipo di **business** e-commerce posso avviare?
- Come posso **avviare** un'attività di e-commerce?
- Quali sono i migliori **costruttori** di siti e-commerce?
- Le migliori **piattaforme** e-commerce
- Che tipo di **budget** ho bisogno per avviare un'attività di e-commerce?

Come procediamo

Il programma è articolato **2 giornate di 8 ore** con parte **teorica e** presentazione di **casi di successo** e **mezzi di attuazione**.

Calendario

Il calendario è definito in accordo con la disponibilità dell'azienda.

Obiettivi

Migliorare la **gestione digitale dell'azienda** con strumenti attuali e di largo utilizzo in tutto il mondo al fine di **vendere online** i propri prodotti o servizi **ottimizzando tempi e costi**. Utilizzare la **giusta piattaforma** e l'adeguata **promozione**.

Offerta economica

Investimento: € 1.600

Tempo: 16 ore

Oneri contributivi: inclusi

Materiale didattico: incluso

Mi presento

Sono **Stefania Cosma**, fondatrice sin dal 2010 di una Web Agency con sede in provincia di Venezia attiva nel settore Internet e Marketing, frutto di esperienza maturata nel settore della comunicazione web a partire dal 1995.

Offro consulenza sia nella progettazione che nello sviluppo di soluzioni globali per le imprese che utilizzano Internet come mezzo integrato di comunicazione, partendo dallo studio di progetto del sito web e dei mezzi sino alla promozione web e nei canali social.

Affianco le aziende nell'affrontare e superare le difficoltà che, soprattutto in questo ultimo anno, affrontano per migliorare il proprio lavoro con l'aiuto di internet e della digitalizzazione.



Formazione e specializzazione

Dopo il Liceo Classico, mi sono laureata in Architettura, scegliendo poi il digitale, mia grande passione e missione.

La mia formazione è continua poiché il settore in cui opero mi impone un continuo aggiornamento e adattamento del Know-How.

Aree di competenza

- Consulenze e servizi di digital marketing & comunicazione, progettazione e sviluppo web
- Organizzazione di eventi business & pleasure, networking, corsi e workshop
- Internazionalizzazione delle aziende in particolare settore vinicolo
- Eventi dedicati alla promozione e diffusione di Arte contemporanea e Territorio
- Collaboro con importanti realtà del mondo della comunicazione ed editoria.