

Aprirsi ai mercati esteri: il marketing digitale per l'export e l'internazionalizzazione della propria attività

Mercoledì 21 novembre 2018 (Parte I)
Mercoledì 28 novembre 2018 (Parte II)
Malpensafiere | Busto Arsizio
Orario: 9.30-13.30

Il fenomeno dell'e-commerce sta crescendo in Italia con numeri a due cifre e per le imprese può essere un importante canale per lo sviluppo di alternative commerciali e di distribuzione di prodotti e servizi. In quest'ottica guardare ai mercati esteri può essere l'occasione per esplorare opportunità non ancora esplorate ma che oggi, grazie a Internet, ai marketplace come Amazon, eBay, Alibaba, possono essere affrontate con lo sviluppo di nuove professionalità e strumenti.



Obiettivi

- Utilizzare la “rete” per promuovere i propri prodotti e i propri servizi su nuovi mercati
- Affrontare lo scenario completamente rinnovato della comunicazione incentrata sui nuovi media

Programma

Lo scenario

- La “rete” come strumento di internazionalizzazione per le imprese
- Modelli, casi di successo ed aspetti tecnici (pagamenti, spedizioni, regolamentazioni) per una strategia di internazionalizzazione online

Tecniche di web marketing per l'internazionalizzazione

Il digitale come strumento per valutare i mercati esteri

- L'analisi predittiva: cosa cerca il nostro pubblico potenziale?
- Google Market Finder -strumento per le parole chiave di Adword
- L'ascolto dei canali social e dei blog

Metodologie e strumenti

- Il sito web: un ufficio commerciale sempre aperto, ogni giorno dell'anno. Localizzazione ed adattamento di un sito web; farsi trovare nei Paesi-obiettivo: le directory ed i motori di ricerca
- Comunicare al meglio con il nostro cliente all'estero: l'e-mail, i social media, la comunicazione digitale
- Il commercio elettronico: le vendite all'estero come vera opportunità latente per le aziende italiane. (Il caso Yoox ed il comparto abbigliamento)
- Strumenti per vendere sulla Rete senza l'e-commerce: Amazon, Alibaba, eBay, le affiliazioni, i marketplace business-to-business, gli outlet online
- Utilizzare la Rete per creare sinergie con distributori e punti vendita

Docente: Roberto Fuso Nerini

Da più di 30 anni nel mondo del marketing e della comunicazione, dal 2007 ha portato l'esperienza consolidata, nei settori della comunicazione web e dei media digitali collaborando con importanti agenzie specializzate nel settore. Dal 2011 associato presso The Vortex, si occupa di progetti di formazione, training e consulenza sui temi della trasformazione digitale. Principali aree di competenza: web marketing, social media marketing, e-commerce, relazione digitale e personal branding.