

La **Camera di Commercio Venezia Giulia**  
organizza un percorso in seminari web

## **PREPARARSI ALLA VENDITA ONLINE: STRUMENTI, CANALI E NORME PER VENDERE SUL WEB**

Un percorso rivolto alle imprese e al personale dipendente  
che desidera approfondire la propria conoscenza del mondo web  
e supportare l'impresa con nuove idee creative.



**24 - 26 novembre e  
1 - 3 - 10 dicembre 2020**  
dalle ore 15.00 alle ore 17.00

**Partecipazione gratuita previa iscrizione al link**

**[vg.camcom.gov.it](http://vg.camcom.gov.it)**

Gli incontri si svolgeranno in modalità Web Conference mediante  
la piattaforma **Google Meet**.

Gli iscritti riceveranno una mail contenente il link al quale collegarsi  
per partecipare all'incontro.

# Programma



**Martedì 24 novembre 2020 ore 15.00 - 17.00**

Introduzione al mondo dell'online marketing:

- Cosa significa essere presenti online
- Comunicare la propria attività
- Incontrare i clienti sui canali web
- Strumenti vincenti per il business online



**Giovedì 26 novembre 2020 ore 15.00 - 17.00**

Preparazione per la vendita online: normativa di riferimento e processo della digitalizzazione del Prodotto/Servizio:

- La fotografia professionale dei servizi e prodotti
- Videomaker: usare lo smartphone per comunicare attraverso le immagini
- L'importanza del Copywriter
- Normativa per la vendita online



**Martedì 1 dicembre 2020 ore 15.00 - 17.00**

Strategie da mettere in campo per costruire l'e-commerce:

- Cosa cambia con la disintermediazione nella comunicazione digitale
- La stabilizzazione dei prezzi
- L'omnichannel quale punto di forza per il brand
- L'approccio al cliente tra cross-sell e up-sell
- Efficientamento delle risorse interne
- Ampliamento dell'area geografica



**Giovedì 3 dicembre 2020 ore 15.00 - 17.00**

Trovare la giusta piattaforma di vendita su cui investire:

- Definire il budget per l'investimento
- Gli obiettivi ed il fatturato atteso
- Verificare le competenze disponibili
- Scegliere i canali di vendita online



**Giovedì 10 dicembre 2020 ore 15.00 - 17.00**

Promuoversi nella vendita online:

- I social media quali strumenti per la vendita online
- Il retargeting per approcciare nuovi clienti
- Servire i clienti tramite le app mobile
- Restare in contatto con i clienti



## Relatori:

- **Valentina Feresin e Bartolome Abad Mas**

Digital promoter per l'Ufficio Punto Impresa Digitale della Camera di Commercio Venezia Giulia e trainer del progetto "Eccellenze in Digitale".

- **Stefano Ogrisek**

Imprenditore specializzato nella comunicazione e vendita online in ambito B2B e B2C. Opera all'interno del Digital Innovation Hub Confcommercio Trieste e delle Associazioni di Categoria Confcommercio e Federmobili promuovendo gli strumenti web per ampliare la visibilità delle imprese a livello locale e internazionale.

- **Federico Vitiello**

Digital marketing manager specializzato nelle metodologie di lean startup e di comunicazione digitale multicanale. Opera come consulente e docente sia in ambito aziendale che universitario valorizzando il mindset digitale.

- **Santiago Martin Caravaca**

Giurista internazionale iscritto all'ordine degli avvocati di Venezia. Specialista in Diritto Comparato e Nuove Tecnologie; consulente legale e formatore in materia di Diritto e Innovazione, e-commerce, Legal Bim e Public service.

- **Paolo Boz**

Imprenditore specializzato nel web marketing strategico, impostazione SEO e creazione e gestione di piattaforme e-commerce. Opera come consulente aziendale valorizzando lo sviluppo delle soft skills digitali.

Con questo percorso strutturato la Camera di Commercio Venezia Giulia mette a disposizione degli imprenditori una serie di strumenti sia per la creazione e l'implementazione della propria presenza online, sia per la definizione strategica e comunicazione che per attivare canali di vendita online. Gli incontri sono rivolti a tutte le imprese della circoscrizione territoriale di Gorizia e Trieste e a tutto il personale dipendente che desidera approfondire la propria conoscenza del mondo web e supportare l'impresa con nuove idee creative.

## PID – Punto Impresa Digitale

Sportello dedica a:

- Diffondere una conoscenza di base sulle tecnologia in ambito Impresa 4.0
- Favorire una presa di coscienza delle possibilità offerte dall'utilizzo di tale tecnologie nei diversi settori produttivi

### Informazioni evento:

Ufficio PID sede di Gorizia  
via F.Crispi 10  
Valentina Feresin  
tel. 0481 384 266  
[digitalpromotergo@vg.camcom.it](mailto:digitalpromotergo@vg.camcom.it)

Ufficio PID sede di Trieste  
piazza della Borsa 14  
Bartolome Abad Mas  
tel. 040 6701 332  
[digitalpromoterts@vg.camcom.it](mailto:digitalpromoterts@vg.camcom.it)