

Intervento realizzato avvalendosi del contributo concesso dalla Regione del Veneto ai sensi della D.G.R. n. 1995 del 28.10.2014 e successiva n. 294 del 10.03.2015



REGIONE DEL VENETO



Camera di Commercio
Venezia Rovigo Delta Lagunare

Iscrizioni

Per partecipare a uno o più seminari è necessario iscriversi attraverso il form presente al seguente indirizzo:

www.t2i.it/eventi

L'evento è gratuito.

L'evento è a numero chiuso e ad invito.

Indirizzo sede evento

L'incontro si terrà presso:

Spazio Lombardi

Piazza Vittorio Emanuele II,

Rovigo

smartretail.t2i.it



presenta:



Settimo appuntamento del ciclo di incontri e approfondimenti per il retail: tecnologie e competenze di eccellenza per il settore del commercio

Alessandro Dell'Anna / Ixora Team
VENDERE ON LINE
ISTRUZIONI PER L'USO

18 aprile 2016 - ore 20.30

Piazza Vittorio Emanuele II

Rovigo (RO)

con la collaborazione di:

ixorateam[®]
retail expert

VENDERE ON LINE ISTRUZIONI PER L'USO

Tutto quello che devi sapere per iniziare a vendere on line

18 aprile 2016 - ore 20.30

Le aspettative

Lo scopo della serata è di aiutare i partecipanti a rispondere ad alcune domande, spesso critiche per quella che per molti è oramai la necessaria evoluzione del proprio business.

Ho il prodotto giusto da poter vendere on line?

Quanto posso fatturare il primo anno di attività on line?

Ho la formazione necessaria?

A quale pubblico mi devo rivolgere (Italia, Estero)?

Quali sono i passi per pubblicare i miei prodotti on line?

Come devo fare le foto ai prodotti (manichino/modella...)?

Devo avere un gestionale collegato al mio e-commerce?

Come funziona l'assistenza on line ai clienti?

Quali sistemi di pagamento devo attivare per ricevere denaro on line?

Quanto costa spedire i miei prodotti nel mondo?

Quali sono i canali giusti per promuovere il mio e-commerce?

In quali lingue devo tradurre i miei prodotti?

Quanto costa realizzare un e-commerce?

A chi è rivolto

L'incontro è destinato a negozi al dettaglio: retail fashion, accessori, sport, gioielli, bigiotteria.

Numero massimo partecipanti

L'incontro è aperto a un massimo di 30 partecipanti, previa iscrizione.

Luogo

L'incontro si terrà a Rovigo presso lo Spazio Lombardi, in Piazza Vittorio Emanuele II.

Moderatore e intervista

Anilkumar Dave
Responsabile area Ricerca e Trasferimento Tecnologico di I2i.

I TESTIMONIAL

Interverranno alcuni on-line seller di successo della zona che illustreranno dal lato del negoziante quali sono i fattori chiave per arrivare rapidamente al successo di vendita on line evitando sprechi di denaro e tempo. Parleranno dei loro errori e delle difficoltà che hanno incontrato.

Laboratorio fotografico: spazio allestito a stage fotografico con esempi / scatti / modelle / illuminazione. Un esempio "vivente" di uno stage fotografico, per prendere spunti sull'attrezzatura e le competenze necessarie per fare uno scatto perfetto.

Laboratorio post-produzione: area per scoprire come elaborare in modo corretto le foto dei prodotti. I trucchi del mestiere per correggere eventuali errori durante le fasi di shooting e per vedere attraenti i nostri prodotti. I mesh-up, gli outfit, i banner, alleati principali per attrarre il pubblico e farlo convertire al massimo.

Laboratorio copywriting: area con esperti che descriveranno assieme a voi i prodotti fotografati in modo professionale per essere attrattivi per il pubblico on line. Vedremo come si descrive un prodotto in modo chiaro e semplice e gli strumenti per le traduzioni on line che ci aiutano nel compito della localizzazione.

Laboratorio punto vendita: un vero e proprio punto vendita allestito con la postazione di cassa e un gestionale per scoprire cosa accade quando si vende un prodotto on line oppure alla cassa. La sincronizzazione delle giacenze dei prodotti è un fattore chiave per avere dati on line veritieri e coerenti. L'assistenza di un cliente on line all'acquisto o per un reso. Simuleremo assieme una case history classica. Le chat on line, il numero di assistenza telefonica.

Laboratorio commerciale: un team di professionisti vi spiegherà come convincere il pubblico on line a finalizzare il proprio acquisto. Alcune strategie di cross-marketing on line, anticipare gli eventi chiave nell'anno (saldi, black friday, natale, san valentino ecc..) per massimizzare le vendite, le politiche di fidelizzazione, le newsletter, i voucher e i buoni sconto.

Laboratorio logistico: professionisti che illustrano praticamente cosa succede quando arriva un ordine on line: la chiamata al corriere, il packaging, i documenti necessari per la spedizione, le tariffe e i partner. Come gestire un reso da parte del cliente. Simuleremo assieme un intero processo di spedizione o di rientro.

Laboratorio del cliente: simuleremo un potenziale cliente che naviga tra i siti e vuole acquistare un prodotto. Illustreremo in modo pratico quali difficoltà tipicamente si incontrano quando si cerca di effettuare un acquisto e quali errori quindi dovremmo evitare per rendere la vita facile ai nostri potenziali clienti.