



Il commercio al centro

Come cambia il negozio e come sfruttare con successo le nuove opportunità dell'e-commerce.

Sono ormai tante le imprese del commercio che hanno intrapreso la strada della vendita online. Cosa succede, come organizzarsi, quali strumenti adoperare per migliorare le proprie vendite. A Bologna, una giornata di incontri con i migliori esperti del settore, per informarsi e formarsi, per scoprire come migliorare le performance della propria azienda

BOLOGNA, 24 NOVEMBRE

Ore 9.00 • Portici Hotel Bologna • Via Indipendenza 69

INGRESSO GRATUITO. Iscrizione obbligatoria su www.commercioalcentro.it

PROGRAMMA DEI SEMINARI

9.00 - 9.30

REGISTRAZIONE DEI PARTECIPANTI

9.30 - 10.00

APERTURA E SALUTO DI CONFESERCENTI

Stefano Bollettinari - Direttore Confesercenti Emilia Romagna

Massimo Zucchini - Presidente Confesercenti Bologna

Marco Pasi - Amministratore Cat Confesercenti Emilia Romagna

10.15 - 10.45

VENDERE LE PROPRIE MERCI. VANTAGGI ED OPPORTUNITÀ PER IL COMMERCIO CHE CAMBIA.

Giovanni Cappellotto - Consulente eCommerce & Web Marketer

Autore del libro *eCommerce la guida definitiva - Hoepli 2015* - Coordinatore scientifico della giornata

11.00 - 11.30

COSA SUCCEDDE ALLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE COMMERCIALI CHE SCELGONO DI INVESTIRE NELL'ONLINE.

QUALCHE DATO E QUALCHE STORIA DI SUCCESSO.

Luca Barbieri - Curatore del libro "Come aprire un negozio online (e avere successo)" e della collana "Le Guide di Corriere Imprese"

11.45 - 12.15

LA RICERCA LOCALE. GOOGLE PER I NEGOZI E PER LE ATTIVITÀ LOCALI. COME AUMENTARE I CLIENTI CON LA RICERCA LOCALE.

Luca Bove - Specialista di Local search Marketing orientato ai risultati.

12.30 - 13.00

VENDERE ONLINE. AVERE UN PROPRIO ECOMMERCE, VANTAGGI, OPPORTUNITÀ E RISCHI PER LE AZIENDE COMMERCIALI.

COME AFFRONTARE CON CONSAPEVOLEZZA UN PERCORSO DI VENDITA ONLINE.

Roberto Fumarola - Specialista eCommerce per aziende B2B e B2C

PAUSA E RIPRESA ALLE ORE 14.00

14.00 - 14.30

FACEBOOK E L'USO DEI SOCIAL NETWORK. COME USARE IN MODO UTILE FACEBOOK E COME GESTIRE CON PROFITTO

LA PROPRIA PAGINA AZIENDALE PER MIGLIORARE LE PROPRIE VENDITE.

Fabio Sutto - Digital Strategist specializzato in attività basate sulla Performance

14.45 - 15.15

IL MAIL MARKETING PER LE IMPRESE COMMERCIALI. INFORMARE, TROVARE, RAGGIUNGERE, VENDERE AI CLIENTI

CON IL MAIL MARKETING. LE MIGLIORI PRATICHE PER I COMMERCianti ONLINE E NEL PUNTO FISICO.

Guglielmo Arrigoni - Esperto in Mail Marketing e Acquisizione Clienti.

15.30 - 16.00

I COMPARATORI DI PREZZO E LE RICERCHE ONLINE.

COME VINCERE LA COMPETIZIONE SUL PREZZO E PORTARE CLIENTI NEL PROPRIO NEGOZIO ONLINE.

Gianelio Filice - Marketing & Business Analysis Manager presso Trovaprezzi.

16.00

CHIUSURA: Roberto Manzoni - Presidente regionale Confesercenti Emilia Romagna