



COMUNICATO STAMPA

## ECOMMERCE STRATEGIES: AL VIA LA TERZA EDIZIONE

*Il 4 novembre a Padova l'evento dedicato all'ecommerce:  
professionisti e manager aziendali a confronto.*

Torna a Padova mercoledì 4 novembre la terza edizione di [Ecommerce Strategies](#): l'evento formativo gratuito sul commercio elettronico dedicato alle PMI, organizzato da [Web Marketing & Research Academy](#) e [Studio Cappello](#) con il patrocinio di Unioncamere Veneto.

A Padova sarà possibile incontrare i protagonisti del panorama digitale:

- Andrea Cappello, tra i pionieri in Italia sul search marketing. Esperto di web marketing
- Vittorio Tessari, ebusiness consultant
- Vincenzo Vigo, art director dell'agenzia di pubblicità Mosquito Roma
- Marco Benettin, l'Advisory Board Osservatorio Contract Logistics del Politecnico di Milano
- Walter Macorig, consulente per i principali brand del Fashion e Luxury italiani
- Andrea Serraiotto, ecommerce fashion senior consultant
- Paolo Volpe, Anthropodesigner, consulente aziendale e formatore
- Carlo Cianfrone, avvocato specializzato in diritto Industriale e proprietà intellettuale e Information Technology.

### Un concentrato di formazione, innovazione e imprenditorialità

Via libera all'innovazione. Per le PMI che vogliono essere competitive sul mercato, il digitale è un canale obbligatorio: 16 milioni di e-shopper solo in Italia, 231 milioni in Europa, 1,1 miliardi nel mondo. Come afferma la recente indagine condotta dalla McKinsey, le PMI che investono online, sono in grado di convertire le **vendite a un tasso 2,5 volte superiore** delle aziende che non sono attive sul web.

L'appuntamento per approfondire i nuovi trend è con **Ecommerce Strategies**. Uno spazio di dialogo tra professionisti di settore e manager aziendali per restare aggiornati sulle ricerche ecommerce più recenti, le tendenze più rilevanti e per apprendere da case history di imprese diventate leader di mercato. Dalla creazione di una proposta di valore per smarcarsi dalla concorrenza alla legislazione online, dalla logistica alle strategie per allocare il giusto budget alla promozione.

Quali saranno i temi più caldi di questa edizione? *“L'ecommerce impone nuovi business model da una parte e ricerca maniacale della value proposition dall'altra – afferma **Andrea Cappello** Ecommerce Strategist e CEO di Studio Cappello. “Sempre più spesso le aziende confondono l'esserci online con il loro shop con l'esserci con valore. Nell'evento di quest'anno cercheremo di evidenziare il valore che un progetto ecommerce deve far emergere”.*

### Novità 2015: “Costruisci il tuo modello di business”

Questa terza edizione avrà un format rinnovato. Affiancati da consulenti di management aziendale e responsabili di reparto, i partecipanti saranno protagonisti di un'**esercitazione pratica**. Imprenditori, marketing manager, direttori commerciali e amministratori delegati potranno mettere in campo la propria idea imprenditoriale con l'obiettivo di individuare le leve del successo per differenziarsi dalla concorrenza.

Il workshop “Costruisci il tuo modello di business” è a **numero chiuso con prenotazione obbligatoria**.

L'ingresso all'evento è gratuito con iscrizione obbligatoria. Per informazioni e partecipazione: [WmrAcademy](#), tel. 049 8791531, [informa@wmr.it](mailto:informa@wmr.it), [www.ecommercestategies.it](http://www.ecommercestategies.it)

## PROGRAMMA

Un programma formativo mai così esteso, completo e attento alle esigenze delle PMI con lo sguardo rivolto al futuro dei consumi e all'internazionalizzazione:

**9.15** Registrazione partecipanti

**9.45** Saluti iniziali

La proposta di valore: come avere successo nelle vendite online

Innovare per vincere: il passaggio dal retail tradizionale al negozio multicanale

Legislazione online: le norme fondamentali per non incorrere in errori

**11.30** Coffee Break

La logistica: dall'acquisto del prodotto alla consegna. Gestire e prevenire le problematiche.

Promozione online e budget da destinare: quanto vale il tuo cliente?

La corretta strategia di promozione per un ecommerce con obiettivi ambiziosi di fatturato

**13.30** Pausa Pranzo

Workshop a numero chiuso: "Costruisci il tuo modello di business"

I partecipanti saranno coinvolti in un'esercitazione pratica affiancati da consulenti di management aziendale per individuare le leve fondamentali del successo:

- **Customer Segments:** i segmenti di clientela ai quali l'azienda si rivolge
- **Value Proposition:** la proposta di valore di prodotti / servizi che l'azienda vuole offrire
- **Channels:** i canali di distribuzione e contatto con i clienti
- **Customer Relationships:** il tipo di relazioni che si instaurano con i clienti
- **Revenue Streams:** il flusso di ricavi generato dalla vendita di prodotti/servizi
- **Key Resources:** le risorse chiave necessarie perché l'azienda funzioni
- **Key Activities:** le attività chiave che servono per rendere funzionante il modello
- **Key Partners:** i partner chiave con cui l'impresa può stringere alleanze
- **Cost Structure:** la struttura dei costi che l'azienda dovrà sostenere

**18.00** Chiusura lavori

L'hashtag per promuovere e seguire l'evento in real time è **#ecommercestrategies**

**Studio Cappello** protagonista nel web marketing dal 2001, si occupa di **consulenza ecommerce** per piccole medie imprese proponendo ai suoi clienti soluzioni su misura dalla fase di pianificazione strategica all'attività operativa di promozione online. Con case history d'eccellenza nell'ecommerce, Studio Cappello si afferma tra le prime agenzie di web marketing in Italia e fra i maggiori Google Partner europei.

**Relazioni con i media: WMR Srl - Ufficio Stampa Studio Cappello.**

Referente: Erica Gaggiato - Tel. 049 8791531- E-mail: [eg@wmr.it](mailto:eg@wmr.it)