

Scheda di adesione

Inviare a **Eurosportello-Camera di commercio di Ravenna**
via **fax**: (0544-218731) o **e-mail** (simpler@ra.camcom.it)

**L'export digitale:
strumenti per presidiare i mercati esteri**
Giovedì 4 dicembre 2014

Partecipante _____

Azienda / Ente _____

Indirizzo _____

Città _____ Prov _____ Cap _____

Tel. _____ Cell. _____

e-mail _____ www. _____

Attività _____

Mi candido per un incontro personale di check up di web-marketing con **Doris Zaccaria** alla **CCIAA di Ravenna** da realizzarsi il 10, o l'11, o il 12 dicembre e confermo che:

- Il sito aziendale, è nelle seguenti lingue, oltre l'italiano: _____

- In azienda c'è almeno una risorsa umana dedicata a sviluppare i rapporti con l'estero

Indicare con una crocetta: SI NO

- In azienda, c'è almeno una persona dedicata alla comunicazione aziendale

Indicare con una crocetta: SI NO

Informativa e consenso ai sensi D.Lsg 196/2003 – Tutela dei dati personali

La informiamo che i dati personali qui indicati – in assenza di specifico accordo di riservatezza – sono da considerarsi pubblici e saranno trattati in formato elettronico e/o cartaceo da parte di **SIDI Eurosportello di Ravenna** e dei partner del consorzio **Simpler**, nel rispetto della normativa sopra richiamata. I dati saranno utilizzati nell'ambito delle rispettive attività istituzionali e potranno essere trasmesse a terzi anche all'estero e fuori dall'UE. In ogni momento l'interessato può richiederne la modifica o la cancellazione. Titolare del trattamento dei dati è Eurosportello.

Data e firma _____

ENTERPRISE EUROPE NETWORK

E' la più grande rete europea a supporto dell'innovazione, dell'internazionalizzazione e della competitività delle imprese, presente in oltre 50 paesi con circa 600 organizzazioni, raggruppate localmente in consorzi.

SIMPLER (Servizi per l'innovazione e la competitività delle **IMP**rese in **Lombardia** ed **Emilia Romagna**) è il consorzio di cui fa parte Eurosportello-Camera di commercio di Ravenna.

<http://een.ec.europa.eu> - www.een-italia.eu - www.simplernet.it



**L'export digitale:
strumenti per presidiare i mercati esteri**

Giovedì, 4 dicembre 2014

ore 9.30 -13.00 14,00 - 17,30

Camera di commercio,
Viale L.C. Farini, 14, Ravenna

Partecipazione gratuita previa iscrizione



L'Europa alla portata della vostra impresa.



Programma



Docente: **Doris Zaccaria, Consulente media digitali**
The Vortex srl — Milano

1° PARTE. **Cambiano i media. Cambia il business**

- Cambiamento del panorama media, Il Web: il protagonismo dei social media e dei motori di ricerca nel ridisegnare le dinamiche della Rete e le strategie di web-marketing.
- Cambiano i media, cambia il marketing. Osserviamo come le aziende usano il digitale per presidiare i mercati esteri. **I marketplace B2C e B2B.**
- La pre-condizione di ogni attività di marketing digitale: la **web-analytics**. Strumenti di tracciamento e metriche di business con cui valutare i nostri sforzi ed i nostri risultati.

2° PARTE. **L'in-bound marketing: farsi trovare sui motori di ricerca**

- **Prima del sito:** analizzare la concorrenza sui mercati internazionali e partire dal 'farsi trovare' all'interno dei contesti pre-esistenti: possibili partner esteri, marketplace, siti di e-business stranieri.
- L'importanza del sito per farsi trovare da clienti stranieri. Il blog aziendale. **Divenire editori di noi stessi.** Accreditarla la nostra competenza sulla Rete e diventare leader di settore.
- L'indicizzazione nei motori di ricerca. **Tecniche, buone pratiche, casi di successo.**
 - * Attività interne al sito. Aspetti tecnici ed aspetti editoriali. Come relazionarsi al meglio con una web agency. Domini con suffisso locale o generalista?
 - * Attività esterne al sito. Creare le condizioni per far prevalere il proprio sito nelle pagine di risultato dei motori di ricerca. Il rapporto con gli influencers stranieri.
- Limiti dell'indicizzazione e necessità di affiancare video-tutorial e presenza su ben indicizzate: **Youtube, Yahoo Answers, Slideshare.**
- Come gestire la reputazione digitale. Piattaforme, strumenti, linguaggi. **I social media ed il loro uso in logica B2B (LinkedIn, Twitter, eBay, ...).** Se e quando usare **Facebook** come strumento per l'impresa. Come scegliere una presenza in inglese o multi-lingua? La sfida del marketing digitale e del customer care in più lingue.

3° PARTE. **L'out-bound marketing. La lead generation on line.**

- I **link sponsorizzati:** gli strumenti di efficienza nella gestione delle campagne pubblicitarie sui motori di ricerca. Il 'Google Market Finder'.
- Introduzione alle tecniche di **lead generation:** come tradurre la presenza sul digitale in contatti utili e costruirsi un database clienti. Strumenti di comunicazione e di promozione sulla Rete.
- **L'e-mail marketing:** come usare al meglio le newsletter e le comunicazioni aziendali per percorrere al meglio il ciclo di vita di un cliente.
- L'e-commerce come opportunità per presidiare i mercati esteri.
 - * Come conciliare il sito e-commerce con possibili distributori locali. La sfida B2B/B2C;
 - * **Aspetti amministrativi e tecnici del commercio elettronico:** la scelta del software, la logistica, i pagamenti, l'usabilità del sito;
 - * Il **web-marketing** a supporto delle vendite online

PERCHÉ PARTECIPARE AL SEMINARIO: per utilizzare il digitale come un modo per compensare la presenza nelle fiere all'estero; per posizionare correttamente la propria attività sulla Rete per renderla capace di produrre contatti qualificati; per osservare i modelli con i quali il sito Internet può generare valore per l'azienda e per i distributori locali.

Per Info e iscrizioni:

**Azienda Speciale Eurosportello -
Camera di Commercio di Ravenna**
Viale L.C. Farini, 14 - Ravenna
tel. +39-0544-481415
Fax +39-0544-218731
simpler@ra.camcom.it
www.ra.camcom.it/eurosportello

10, 11, 12 dicembre 2014:

CHECK UP DI WEBMARKETING PER I MERCATI INTERNAZIONALI PER 10 IMPRESE DELLA PROVINCIA DI RAVENNA

- Hai il sito internet non solo in italiano ma almeno in una lingua straniera?
 - In azienda c'è almeno una risorsa umana dedicata a sviluppare i rapporti con l'estero?
 - In azienda, c'è almeno una persona dedicata alla comunicazione aziendale?
- Se sì, puoi candidare la tua impresa ad un incontro personale di check up di webmarketing con Doris Zaccaria, consulente media digitali di The Vortex srl—Milano