



UNIONE EUROPEA

REGIONE
PUGLIA

Intervento cofinanziato dall'UE a valere sul P.O.R. Puglia 2014/2020, Azione 3.5 "Interventi di rafforzamento del livello di internazionalizzazione dei sistemi produttivi"

DIGITAL EXPORT LAB – Percorso C

Titolo percorso	<i>I marketplace internazionali come opportunità di sviluppo</i>
Organizzato da	Italiaonline S.p.A.
Obiettivo del percorso è accompagnare le PMI pugliesi nel loro percorso di trasformazione digitale, fornendo loro le conoscenze e competenze di base per realizzare strategie di promozione internazionale e di esportazione attraverso canali digitali nei diversi mercati esteri.	
Fase di info-formazione	
Primo step: Corso IAB On Demand	
Modalità di erogazione	<p>Il primo step della fase di info-formazione prevede la realizzazione di un corso “<i>on-demand</i>” di orientamento agli strumenti di digital marketing e digital marketing, per un totale di 41 lezioni, della durata di 30 minuti ciascuna.</p> <p>I moduli saranno a disposizione dei partecipanti attraverso la piattaforma e-learning IAB customizzata per Italiaonline.</p> <p>Il corso di sarà disponibile “on-demand” a partire da febbraio 2021 e dovrebbe essere completato prima del secondo step.</p>
Numero massimo di aziende partecipanti	200 Aziende
Contenuti	<p>Il corso si struttura in due macro-capitoli:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Digital Marketing, con 21 lezioni, dedicate alla presentazione degli strumenti e delle dinamiche del marketing on-line; - Digital Advertising con 20 lezioni, dedicate all'approfondimento delle strategie e strumenti di pubblicità online. <p>È previsto un questionario finale per ogni sessione formativa per il conseguimento dell'attestato di partecipazione al corso.</p>
Secondo step: Percorso di info-formazione	
Modalità di erogazione	<p>Il secondo step della fase di info-formazione si sviluppa attraverso un calendario di incontri di preparazione all'export digitale, con focus sui marketplace internazionali, della durata complessiva di 14 ore, suddivise in 7 moduli da 2 ore ciascuna.</p> <p>Gli incontri di info-formazione saranno svolti mediante webinar tramite la piattaforma di Italiaonline “<i>Docebd</i>”.</p> <p>Il percorso avrà inizio il 6 aprile 2021 e terminerà a maggio 2021. Si prevede n. 1 modulo a settimana.</p>
Numero massimo di aziende partecipanti	200 Aziende
Modulo 1 (2 ore)	<p>Introduzione all'export digitale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lo scenario del commercio digitale internazionale • Trend, sviluppi, side effects della pandemia • Analisi dei principali mercati di riferimento per l'export italiano • Case history
Modulo 2 (2 ore)	<p>Export digitale: opportunità e modelli di approccio</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il modello di business con e-commerce proprietario • Il modello di business con il “negoziò” internazionale • Il modello di business con i marketplace internazionali



UNIONE EUROPEA



REGIONE
PUGLIA

Intervento cofinanziato dall'UE a valere sul P.O.R. Puglia 2014/2020, Azione 3.5 "Interventi di rafforzamento del livello di internazionalizzazione dei sistemi produttivi"

Modulo 3 (2 ore)	<p>I Marketplace internazionali</p> <ul style="list-style-type: none"> • JDcom • Amazon • WeChat • Modello di onboarding, caratteristiche, vantaggi, punti di attenzione • Case history
Modulo 4 (2 ore)	<p>I Marketplace internazionali</p> <ul style="list-style-type: none"> • Flipkart • Alibaba • Modello di onboarding, caratteristiche, vantaggi, punti di attenzione • Case history
Modulo 5 (2 ore)	<p>La comunicazione digitale per l'export</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le piattaforme di comunicazione B2B • Wer Liefert Was, Europages.com • LinkedIn • La prospettiva IAB sulla comunicazione digitale per l'export
Modulo 6 (2 ore)	<p>La promozione delle vendite sui mercati esteri</p> <ul style="list-style-type: none"> • Attività display • Content marketing • Google • Facebook
Modulo 7 (2 ore)	<p>La creazione di un business plan per l'export internazionale</p> <ul style="list-style-type: none"> • La scelta dei prodotti da commercializzare • Il posizionamento dell'offerta • La definizione del pricing • Il ROI atteso
Fase di assistenza/coaching	
Modalità di erogazione	La fase di assistenza/coaching si svilupperà attraverso un calendario di incontri dedicati, in presenza o in remoto, con un consulente digitale di Italianonline, per un totale di 3 ore per ciascuna azienda.
Principali attività/temi trattati	<p>Durante il percorso di assistenza/coaching, si garantirà alle aziende un servizio di tutoraggio finalizzato ad affiancare gli imprenditori nella definizione del proprio progetto di marketing e/o export digitale, con particolare riferimento al canale dei marketplace internazionali.</p> <p>Gli incontri prevederanno, come struttura di base, un primo momento di <i>assessment</i> finalizzato a rilevare le esigenze dell'azienda e lo stato di avanzamento del percorso di digitalizzazione. Una volta emerso un quadro chiaro delle esigenze e del posizionamento, oltre che degli obiettivi commerciali, si procederà alla individuazione di un set di strumenti/canali atti a costruire e sviluppare una presenza digitale ottimale sui mercati esteri di riferimento.</p>
Numero massimo di aziende partecipanti	200 Aziende
Modalità di partecipazione	Al termine della fase di info-formazione, le aziende interessate a procedere alla fase di assistenza/coaching dovranno candidarsi, compilando un sintetico form di valutazione dei fabbisogni aziendali nel campo dell'e-commerce, mettendo in evidenza la motivazione ed i propri obiettivi di sviluppo sui mercati esteri.