

FORMAZIONE INTEGRATA PER IMPRESE DELLA REGIONE CALABRIA

CORSO DI ALTA FORMAZIONE IN DIGITAL EXPORT



**CORSO DI ALTA FORMAZIONE PER AZIENDE
DELLA REGIONE CALABRIA
IN
DIGITAL
EXPORT
ACADEMY**

Percorsi formativi per le aziende calabresi
Operazione finanziata dal Piano di Azione e Coesione (PAC) 2014/2020
Asse 3 «Competitività dei sistemi produttivi (OT3) Obiettivo specifico 3.4
Incremento del livello di internazionalizzazione dei Sistemi Produttivi»

OBIETTIVI

Far conoscere alle aziende le potenzialità offerte dal digitale nell'accesso ai mercati internazionali; sviluppare le competenze per utilizzare gli strumenti online come leva strategica nelle strategie di marketing internazionale; approfondire le tematiche affrontate in aula in brevi incontri personalizzati con i docenti della Faculty ICE.

Nel dettaglio:

- Raggiungere un ampio coinvolgimento al fine di **implementare le COMPETENZE** delle imprese **legate ai processi di export digitale**
- Sviluppare le conoscenze delle aziende sui principali **strumenti di comunicazione digitale**
- Conoscere le metodologie per stimare **il potenziale del mercato online** nei principali paesi
- Offrire alle aziende le **linee guida** per lo sviluppo di una **STRATEGIA EXPORT OMNICANALE**

TARGET DI RIFERIMENTO: piccole e medie imprese calabresi che operano in contesti BtoB (business to business) ovvero in contesti BtoC (business to consumer), provenienti dai vari settori produttivi.

**DIGITAL
EXPORT
ACADEMY**

IL PERCORSO FORMATIVO

Il percorso formativo, che si terrà nella metà di ottobre/novembre 2020, sarà articolato in **8 incontri**, con approccio “**blended**”:

- 4 appuntamenti di formazione in aula, da erogarsi in presenza, della durata di una intera giornata,
- 4 incontri in modalità online/webinar (della durata di circa 3 ore ciascuno), attraverso piattaforma e-learning.

Le aziende che avranno preso parte ad almeno a 6 incontri su 8 potranno richiedere almeno un **incontro BtoB con uno dei docenti della Faculty**, della durata di circa 30 minuti, per approfondire una delle tematiche affrontate durante il corso di formazione.

Il Corso sarà tenuto da docenti esperti della Faculty ICE altamente qualificati.

Agenzia-ICE e Regione Calabria si riservano di modificare le modalità di svolgimento degli incontri previsti in base agli sviluppi della situazione sanitaria da Coronavirus – Covid 19.

**DIGITAL
EXPORT
ACADEMY**

DIGITAL EXPORT ACADEMY TIMELINE

**DIGITAL
EXPORT
ACADEMY**

- Luglio 2020 – avvio pubblicizzazione iniziativa tramite newsletter e sito exporttraining di Agenzia ICE e raccolta pre-adesioni

- Settembre 2020 - definizione calendario e modalità attuative incontri – invio circolare alla banca dati aziende Regione Calabria per adesioni

- metà ottobre/metà novembre 2020 espletamento corso di formazione

DIGITAL EXPORT ACADEMY

TEMATICHE

**DIGITAL
EXPORT
ACADEMY**



Web Marketing

Conoscere e comprendere le attività di web - marketing e i motori di ricerca legati all'export online



Social Media

Definire una strategia di canale efficiente ed efficace che consenta di sfruttare al meglio le opportunità legate all'uso dei nuovi Social Media



E-commerce

Conoscere le componenti di un progetto eCommerce e il suo impatto sull'impresa, i principali retailers online e le dinamiche della vendita online cross-border



Marketplace

Definire criticità ed opportunità derivanti dall'utilizzo di marketplace



Storytelling

Comprendere come comunicare in modo efficace il valore dell'azienda nei mercati internazionali



Agenzia ICE e Amazon – SACE

Iniziative promosse da Agenzia ICE ed Amazon per la promozione dei prodotti Made in Italy.

Opportunità offerte da SACE a favore delle PMI

DIGITAL EXPORT ACADEMY IPOTESI CALENDARIO

**DIGITAL
EXPORT
ACADEMY**

1° tematica

2 incontri settimanali per metà ottobre 2020

2° tematica

2 incontri settimanali fine ottobre/inizio novembre 2020

3° tematica

2 incontri settimanali prima/seconda settimana di novembre 2020

4°/5° tematica

2 incontri settimanali entro la metà di novembre 2020

DIGITAL EXPORT ACADEMY

TEMATICHE 1/2

**DIGITAL
EXPORT
ACADEMY**

Web Marketing

Lo scenario digitale: numeri e scenario internazionale;
Il sito: design e usabilità; **Content strategy:** definizione dell'obiettivo; strategia per la creazione, la pubblicazione e la gestione di contenuti utili e utilizzabili; **Web-writing:** comunicare sul web;
Profilazione del cliente e big Data;
L'indicizzazione sui motori di ricerca: SEO (Search Engine Optimization);
L'out-bound marketing. La generazione di contatti commerciali online;
Pay-per-click e link sponsorizzati: gestione delle campagne pubblicitarie sui motori di ricerca;
L'e-mail marketing e la **marketing automation**;
Customer journey e **customer funneling**.

Social Media

Evoluzione nelle abitudini dei consumatori
Digital Strategy
Social Media **Platform**
Social **Adv** per le campagne internazionali
Social Selling: un nuovo approccio alla vendita e alla generazione di contatti qualificati
Monitoring e **Analytics**

DIGITAL EXPORT ACADEMY

TEMATICHE 2/2

**DIGITAL
EXPORT
ACADEMY**

E – commerce e marketplace

- **Il mercato eCommerce nel mondo:** BtoC e BtoB, USA, Europa e Cina.
- Attività, competenze e organizzazione di un **progetto di eCommerce**
- I principali **marketplace e e-retailers** nel mondo. **Marketplace Orizzontali e Verticali:** vantaggi e criteri di selezione
- **Creazione** di una "**business community**" e i vantaggi che essa rappresenta per meglio affrontare la competitività del mercato on e off-line.
- **Marketplace: servizi a valore aggiunto** (logistica, consulenza, servizi informativi)
- **Cross-border eCommerce:** processi, flussi operativi, normative internazionali

Storytelling

- Che cos'è lo **Storytelling** – Storia vs Racconto
- Obiettivi e budget disponibile
- La struttura dello Storytelling dalla concezione alla realizzazione
- Scelte strategiche e verifica della coerenza narrativa rispetto agli obiettivi e al pubblico
- **Messaggio-chiave**, architrave narrativa e **Story set up**
- Canali di rappresentanza di Storytelling: **linguaggi** testuali o visivi
- Analisi di alcuni casi di Storytelling d'impresa



Agenzia ICE
Ufficio Servizi Formativi
via Liszt 21 | 00144 Roma
tel: 06 5992 9257/6950
formazione.ondemand@ice.it
www.ice.it

Regione Calabria
Dipartimento Presidenza Settore
Internazionalizzazione
Loc. Germaneto – 88100 Catanzaro
tel. 0961 858556
sprintcalabria@regione.calabria.it