

E COMMERCE

MANAGEMENT

Master

SCUOLA DI PALO ALTO

Master

Diventa E-commerce Manager con una formazione pratica e immediatamente applicabile



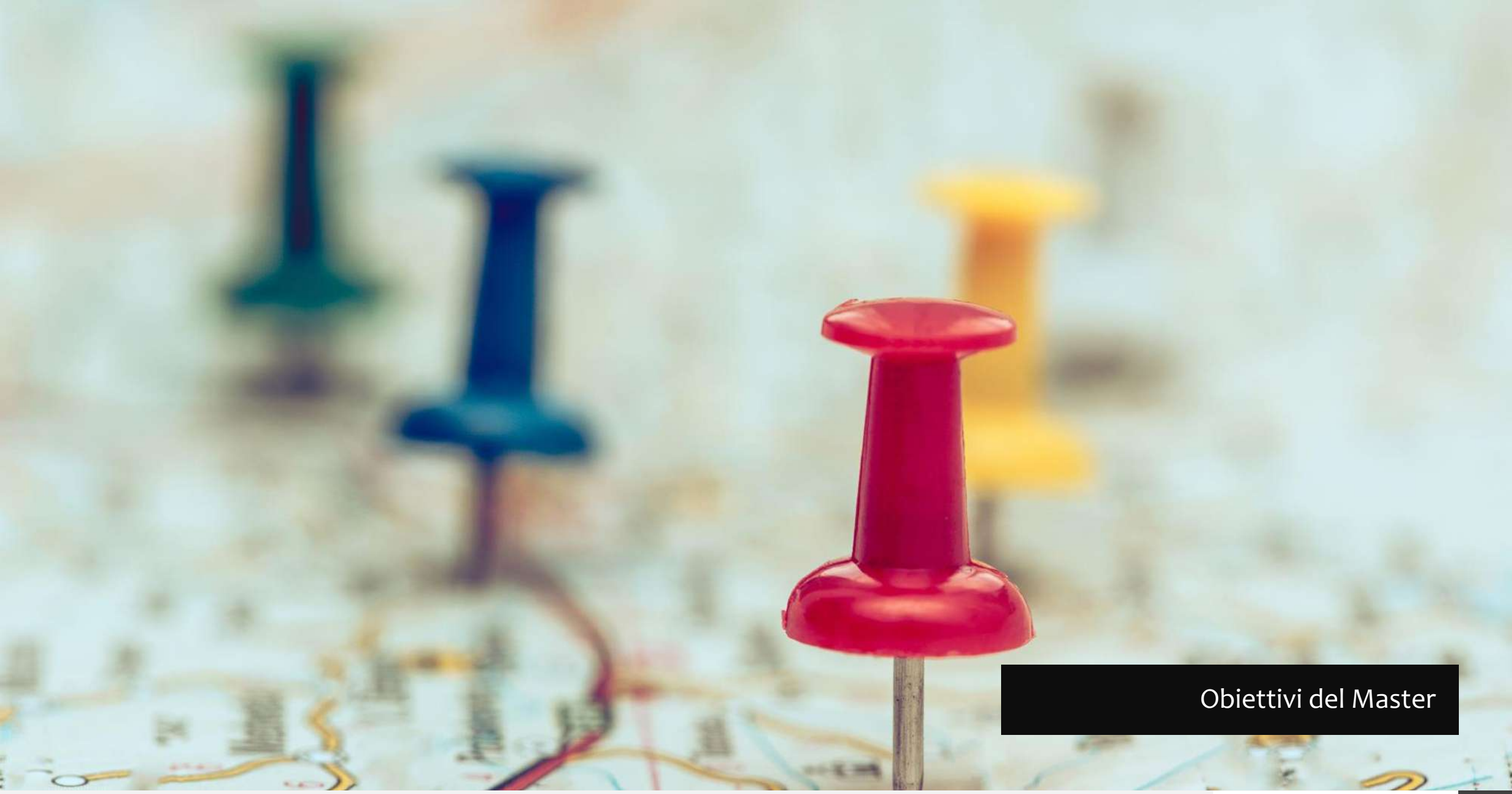
- Un percorso concreto, pratico e operativo per aiutare imprenditori digitali o che si vogliono digitalizzare, E-commerce manager, professionisti del comparto digitale, Digital Marketing Manager e chiunque voglia intraprendere un percorso completo sull'e-commerce.
- Andremo a utilizzare i principali strumenti e tool tecnici, studieremo le strategie e i metodi, metteremo in pratica le best practice: queste sono alcune delle caratteristiche di questo percorso formativo professionale che si contraddistingue per l'approccio disruptive che va a scardinare le credenze tradizionali in tema di Web Marketing generale, andandosi a concentrare sui fattori che fanno la differenza online.



E-commerce Manager

Identikit della figura professionale

- L’E-commerce Manager è una figura fondamentale all’interno di un’azienda. Ha il delicato compito di gestire le vendite online. Si tratta di una professione stimolante, con diverse mansioni che vanno dalla progettazione e lo sviluppo delle strategie di vendita alla scelta di obiettivi da raggiungere.



Obiettivi del Master

Cosa saprò fare dopo questo Master

- Svilupperai il tuo digial mindset.
- Conoscerai i meccanismi di funzionamento del cervello dell'utente digitale.
- Saprai progettare una strategia e-commerce a 360 gradi.
- Saprai strutturare al meglio il tuo negozio online pubblicando contenuti di valore.
- Conoscerai tutti i requisiti legali, funzionali e operativi per far funzionare un e-commerce di successo.
- Sarai in grado di individuare chiaramente i tratti distintivi dei tuoi clienti "tipo" grazie al metodo Scuola di Palo Alto e, di conseguenza, saprai profilarli efficacemente.
- Sarai in grado di pianificare campagne adv, analizzarle e ottimizzarle per raggiungere i tuoi obiettivi di Marketing.
- Saprai gestire tutte le fasi della vendita online.

Perchè scegliere noi



CONTINUOUS LEARNING

Ricco paniere di risorse di cui potrai usufruire in modalità asincrona; ti serviranno per approfondire argomenti e per prepararti al meglio ad affrontare le giornate in cui frequenterai di persona o in live streaming



E-COMMERCE STRATEGY

Suggerimenti utili e pratici, best practice di successo e training on the job per poter mettere in atto da subito una strategia concreta che possa fare la differenza per il tuo progetto digitale



NO CONVENTIONAL

Percorso formativo unico nel suo genere con un approccio innovativo: ci concentreremo sui fattori che davvero contano per strutturare una e-commerce strategy efficace!

Il percorso


MASTER
E-COMMERCE
MANAGEMENT
01
NEUROCOMMERCE
30 Settembre 1 Ottobre 2022
02
E-COMMERCE DESIGN
28-29 Ottobre 2022
03
E-COMMERCE OPERATION
2-3 Dicembre 2022
04
E-COMMERCE STRATEGY
13-14 Gennaio 2023
05
COMMUNITY MANAGEMENT
10-11 Febbraio 2023
CERTIFIED BY
DIPLOMA
SCUOLA DI PALO ALTO
5 MODULI | 10 GIORNI | 5 MESI



Contenuti del Master

Neurocommerce

Modulo 1



23-24 Ottobre 2021

Oggigiorno vendere online non vuol dire solo aprire un negozio online! Oggi il consumatore online pretende molto di più e si rende conto che ormai il mezzo digitale sta diventando sempre più “umano”, cioè segue logiche molto vicine al funzionamento del nostro cervello.

Cominceremo quindi a gettare poche semplici basi neuroscientifiche per arrivare a comprendere come funziona il cervello dell’utente digitale in modo da capire a cosa è più sensibile e come dovrebbe essere una Online UX di successo.

E-commerce Design

Modulo 2



26-27 Novembre 2021

In questo modulo andremo a studiare a fondo quale deve essere la struttura di un e-commerce di successo che sfrutta tutte le best practice di web design, mixandole con una strategia di contenuto per far sì che ogni pagina del nostro negozio online sia comunicativamente efficace e il sito sia coerente nel suo complesso.

Non possiamo parlare di web design senza creare il nostro funnel di conversione: impareremo a strutturare un funnel che permetta di avvicinare sempre di più i nostri utenti al nostro prodotto o brand.

E-commerce Operation

Modulo 3



7-8 Gennaio 2022

Vendere online è il primo passo… è importante andare a costruire tutta l'infrastruttura di operation che più si addice alla propria ampiezza di business. Andremo ad approfondire tre aree principali:

1. Aspetti legali: tutto quello che bisogna sapere per aprire un negozio online e i requisiti di legge per farlo funzionare al meglio.
2. Logistica: la scelta dell'operatore di logistica nonché i servizi offerti sono solo alcune delle criticità di quest'area; la logistica è parte integrante del processo di e-commerce online.
3. Customer care: l'attenzione al cliente è fondamentale per accorciare le distanze fra negozio online e cliente. Non sempre le cose vanno per il verso giusto, ma l'importante è avere una corretta gestione della criticità che passa anche attraverso la scelta dei canali da utilizzare per comunicare con il cliente.

E-commerce Strategy

Modulo 4



4-5 Febbraio 2022

In questo modulo andremo a strutturare la tua digital strategy di successo: studieremo i canali di acquisizione di traffico rivolti a diffondere il tuo brand e che accresceranno la tua brand awareness; andremo anche a vedere le strategie migliori per acquisire traffico con una finalità di pure performance.

L'e-commerce può godere di tantissimi canali di acquisizione di traffico "caldo", ma l'importante è analizzare bene le proprie Buyer Persona per poter attuare una strategia vincente!

Durante questo modulo sarai in grado di disegnare la TUA e-commerce strategy per poterla applicare e testare subito dal giorno successivo.

Community Management

Modulo 5



1-2 Marzo 2022

Non si può parlare di strategia e-commerce senza parlare di community management e cioè di tutte quelle attività di gestione della propria community. Fare community management significa occuparsi di monitorare il proprio brand sulla piazza digitale e di controllare le conversazioni su di esso e sui suoi prodotti/servizi, generando un dialogo a doppia direzione tra brand e persone. Si tratta, in altre parole, di osservare la community e contribuire a creare interazioni ed engagement.

Il mercato è fatto di conversazioni e relazioni. Si è passati dal B2B e B2C a quello che è definito il people-to-people, quindi nel mercato delle conversazioni bisogna agire cercando di conversare. Gli utenti/consumatori vanno fidelizzati, bisogna farli sentire parte di qualcosa e questo li spingerà a essere più propensi ad acquistare i prodotti o i servizi di un certo brand.

Approccio

Modalità operativa di Scuola di Palo Alto

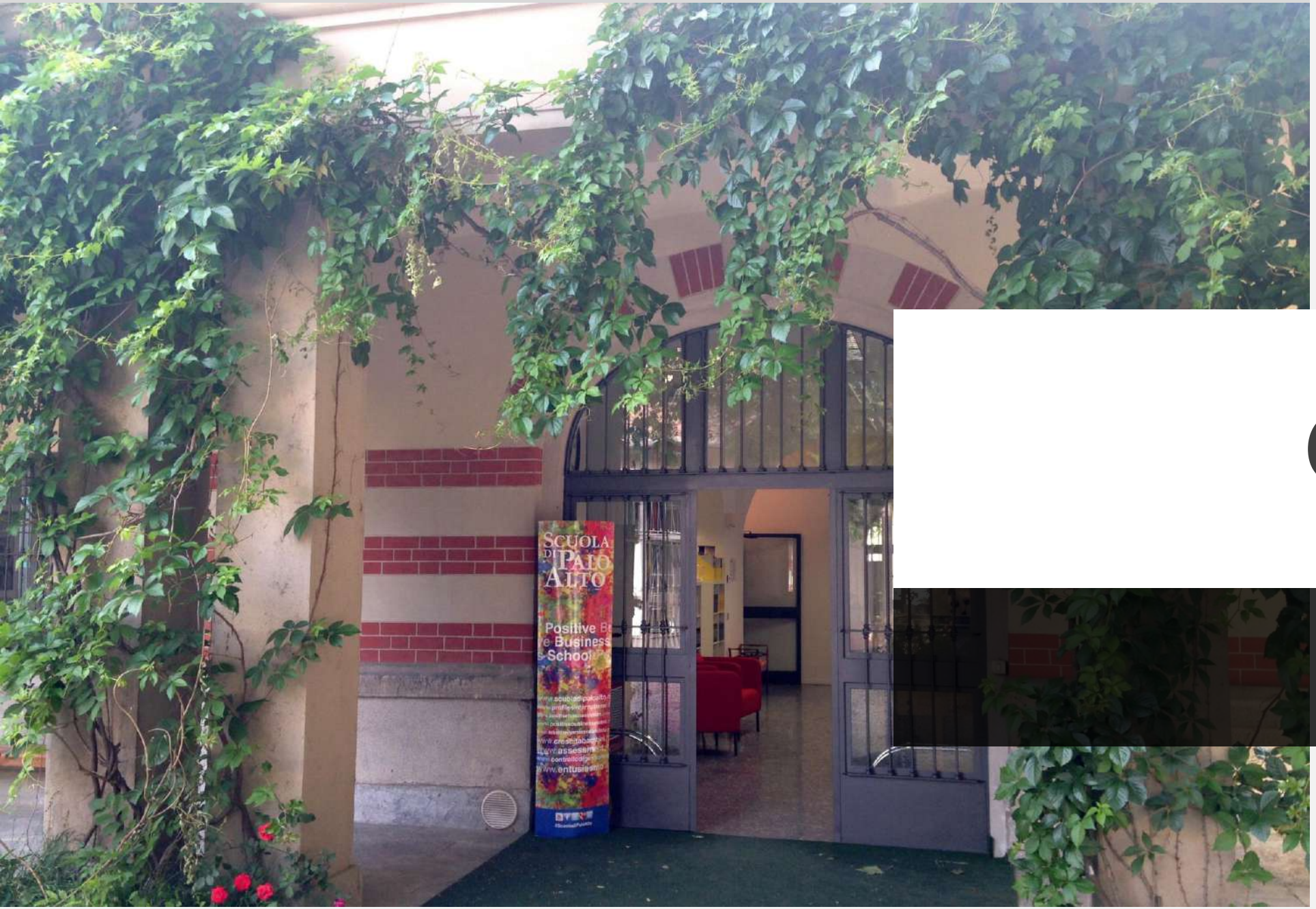


Approccio

Perchè partecipare al Master E-Commerce Management di Scuola di Palo Alto

Modalità operativa

- Il Master ti permetterà di acquisire tutte le competenze necessarie per lavorare come E-commerce Manager: sarai pronto a disegnare la tua digital strategy di successo per vendere online.
- L'approccio disruptive del Master va a scardinare le credenze tradizionali in tema di Web Marketing e contribuisce alla Business Digital Revolution, con implicazioni a tutti i livelli aziendali.
- Il Master miscela la modalità accademica – indispensabile per trasferire le conoscenze – con la praticità e l'applicabilità delle soluzioni, essenziali per essere pronti da subito al mondo aziendale.



Chi siamo

Aziendalisti convinti!

Scuola di Palo Alto

Chi siamo

Aziendalisti convinti!

- Formazione, consulenza e sistemi di valutazione da 30 anni sono le nostre aree di competenza; passione, entusiasmo ed emozioni gli elementi attraverso i quali operiamo per «arrivare» alle persone infondendo in loro la spinta al cambiamento e al miglioramento.
- Oltre a possedere le competenze tecniche per supportare i propri clienti nella realizzazione e gestione di ogni aspetto legato al mondo web, ha il vantaggio di saper trasferire le conoscenze e le competenze in maniera efficace e di garantire al cliente un aggiornamento costante.
- La logica che ci spinge è non essere gli unici detentori del sapere ma di condividerlo con il cliente per renderlo sempre più autonomo nella gestione della sua presenza web, nella misura in cui questo sia il suo progetto.



Quota

Quota di partecipazione

€ 2.980,00 + IVA

Modalità pagamento: Bonifico Bancario

Banca di Appoggio UNICREDIT BANCA

Filiale/Agenzia e indirizzo Ag. 256 di CORSICO (MI)

Codice IBAN IT 21 D 02008 33030 000005329890

Codice SWIFT UNCRITM1256

Intestazione c/c SCUOLA DI PALO ALTO SRL

Offerta early bird

Fino al 31 Agosto a soli 2.480,00 € (+IVA)