



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"



**REGIONE
PUGLIA**

DIGITAL EXPORT LAB

PERCORSO A

Titolo percorso	<i>Attività di accompagnamento al Digital Export ed E-commerce per le imprese pugliesi</i>
Organizzato da	Commercioestero S.r.l.
Obiettivo del percorso è fornire alle PMI pugliesi tutti gli strumenti utili per poter sfruttare i canali digitali per l'individuazione dei mercati esteri, dei relativi canali distributivi, dei potenziali partner commerciali con cui lavorare e la loro relativa gestione.	
Fase di info-formazione	
Modalità di erogazione	La fase di info-formazione si sviluppa attraverso un calendario di incontri di preparazione all'e-commerce della durata complessiva di 30 ore, suddivise in 10 moduli da 3 ore ciascuna. Gli incontri di info-formazione saranno svolti mediante webinar tramite la piattaforma "Webinarjam". Il percorso avrà inizio il 23 novembre 2020 e terminerà gennaio 2021. Si prevedono n. 2 moduli a settimana.
Numero massimo partecipanti	200
Modulo 1 (ore: 3) <i>Come impostare correttamente gli strumenti digitali di promozione delle imprese</i>	- Il sito web: linee guida per un corretto funzionamento - Il company profile: cosa è, a cosa serve e come impostarlo - I social network: modalità operative per il digital business - Cataloghi online: caratteristiche e potenzialità - Le nuove tecnologie da usare per la promozione on-line
Modulo 2 (ore: 3) <i>Tecniche di webmarketing</i>	- Come promuovere il proprio sito web: il SEO (Search Engine Optimization) ed il SEM (Search Engine Marketing) - L'analisi delle statistiche del sito per capire se funziona - L'e-mail marketing - Il marketing dei social-network
Modulo 3 (ore: 3) <i>La reputation – ecommerce</i>	- Come si costruisce una reputazione on-line: per poter vendere bisogna essere credibili e affidabili - Come si gestisce la reputazione on-line: il corretto uso dei diversi canali di comunicazione aziendali (sito, social-network, e-commerce) - Nozioni di comunicazione on-line - La gestione delle criticità (polemiche, errori di comunicazione, "trolls", ecc.)
Modulo 4 (ore: 3) <i>Come funzionano i marketplace B2B: metodologie operative di utilizzo</i>	- Come funzionano le fiere online (marketplace) - Come presentare l'azienda negli stand "virtuali" - Come gestire le trattative commerciali internazionali via web - Individuazione di quelle più interessanti



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"



**REGIONE
PUGLIA**

Modulo 5 (ore: 3) <i>E-commerce: aspetti tecnici e di marketing</i>	- Linee guida per la creazione di un e-commerce - Impostazione e gestione dei contenuti (testi, foto, video) - Web Design (grafica, usabilità) - Tecnologie da utilizzare - Gestione delle diverse fasi
Modulo 6 (ore: 3) <i>La figura dell'influencer: inquadramento giuridico e responsabilità legale</i>	- Il contratto con un influencer - La tutela dell'influencer - Il diritto all'immagine dell'influencer - La tutela dei diritti altrui che l'influencer potrebbe violare - I contratti che vincolano imprese, talent agency e influencer - La determinatezza dell'oggetto del contratto e la specificità del consenso dell'influencer
Modulo 7 (ore: 3) <i>Le vendite e-commerce: aspetti doganali e logistici</i>	- La logistica, leva fondamentale per lo sviluppo delle imprese che esportano - La supply chain - Spedizioni e Trasporti: L'abc del Logistics Manager - Aspetti doganali legati all'e-commerce
Modulo 8 (ore: 3) <i>Le problematiche legali e contrattuali connesse al commercio elettronico ed al digital export</i>	- Le principali clausole da inserire in un contratto di e-commerce, - Principali tipi di contratti di e-commerce, - Differente normativa applicabile a seconda se si procederà ad una vendita B2C o B2B
Modulo 9 (ore: 3) <i>Big data, blockchain e smart contract: aspetti giuridici e responsabilità contrattuale</i>	- Gli smart contract nel paradigma della blockchain - Smart contract e categorie contrattuali tradizionali: legge di competenze e soluzioni delle controversie - Forma e adempimento del contratto - Big data e tutela della riservatezza
Modulo 10 (ore: 3) <i>Le forme di pagamento internazionali da utilizzare negli strumenti di export digitali</i>	- Gli Strumenti di Pagamento Internazionali - Il credito documentario - Gli incassi documentari (CAD) - Le forme di pagamento legate all'e-commerce
Fase di assistenza/coaching	
Numero massimo partecipanti	35
Modalità di erogazione	La fase di assistenza/coaching prevede due attività: - Attività di affiancamento (coaching) della durata di 10 ore/impresa svolta sia in presenza che a distanza. - Attività di assistenza a distanza della durata di 4 ore/impresa, utilizzando come strumenti telefono/email/skype/altri software di videoconferenza.



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"



**REGIONE
PUGLIA**

Attività di coaching (ore: 10/impresa)	- Check-up aziendale per valutare i fabbisogni e le problematiche aziendali da integrare in materia di digital export - Individuazione e supporto nell'implementazione degli strumenti digitali necessari per avviare l'operatività di internazionalizzazione ed e-commerce nei mercati esteri - Avvio e consolidamento della presenza online delle imprese nei marketplace individuati - Costruzione, miglioramento e gestione della web reputation
Attività di assistenza a distanza (ore: 4/impresa)	- Assistenza specialistica in tema di internazionalizzazione (tematica da concordare con l'impresa) - Risoluzione problemi operativi riguardanti il digital export sugli argomenti trattati durante i webinar e la fase di coaching
Modalità di selezione partecipanti	Al termine della fase di info-formazione, le aziende interessate a procedere alla fase di assistenza/coaching dovranno candidarsi e compilare un breve questionario di valutazione dei fabbisogni aziendali nel campo dell'e-commerce, mettendo in evidenza la motivazione ed i propri obiettivi di sviluppo di digital export, oltre al grado di esperienza sui mercati esteri. L'accettazione delle domande di accesso alla fase di assistenza/coaching, fino al numero massimo di posti a disposizione, avverrà previa valutazione di: - la costanza nella frequenza del percorso di info-formazione (no. presenze/assenze agli incontri di info-formazione) - la motivazione e gli obiettivi espressi per lo sviluppo di strategie aziendali di digital export - l'ordine cronologico del protocollo di arrivo della domanda di partecipazione alla fase di assistenza/coaching - l'opportunità di assicurare la rappresentatività dei diversi settori produttivi pugliesi coinvolti nell'iniziativa.