Data

Pagina

1/2 Foglio

07-09-2016



Home » Tecnologia » Software e Web » E-commerce per l'impresa

E-commerce per l'impresa



Commercio elettronico per le PMI: facciamo il punto con Andrea Boscaro, co-autore di "Marketing digitale per l'e-commerce"

Dorts Zaccarta - 7 settembre 2016



L'e-commerce in Italia continua a crescere a due cifre, ma le aziende che vendono prodotti e servizi online sono ancora poche rispetto alla media europea, nonostante le opportunità: oltre al mercato interno in espansione, bisogna considerare gli acquisti made in Italy da parte di consumatori stranieri. Ci confrontiamo con Andrea Boscaro, co-autore di "Marketing digitale per l'e-commerce. Tecniche e strategie per vendere online", per conoscere gli strumenti a disposizione delle PMI.

=> e-commerce in Italia: numeri e trend



D: Nonostante le opportunità, molte aziende italiane sembrano ancora incerte rispetto alla vendita online. Quali sono a vostro parere le principali resistenze? E cosa si può fare per togliere il freno alle PMI italiane dubbiose sul percorso da seguire?

Un tempo avrei risposto "il conflitto di canale" ovvero la paura delle aziende di disintermediare la proprie rete distributiva tradizionale con il canale online. La prima ha però reso ormai obsoleto questo freno che al

momento è tutto legato ad un mix fra mancanza di competenze e necessità di saper valutare correttamente l'investimento iniziale e continuo richiesto.

Per questo motivo, il principale driver è la formazione e sono le benvenute tutte le forme, istituzionali, associative, culturali, che raccontano al meglio - ed esaustivamente - l'approccio progettuale richiesto da un'iniziativa di commercio elettronico. In questo senso, l'opportunità di vendere attraverso Amazon, Ebay, Etsy ed altri marketplace rappresenta una leva di accelerazione decisiva.







Segui PMI it sugli altri canali online













News Locali informazione regionale per

imprese: finanziamenti bandi opportunità di lavoro da enti locali e camere di commercio per PMI, Sri e start-

non riproducibile. Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario,



Data

07-09-2016

Pagina Foglio

2/2

digitale di successo?

I cardini stanno cambiando. Il primo è sapersi conquistare la fiducia dei consumatori attraverso un saggio equilibrio fra notorietà e reputazione del marchio, affidabilità della shopping experience e consolidamento delle operations post-vendita. Il secondo è dettato dal padroneggiare i dati provenienti da molteplici fonti: Search Console, Web Analytics, Social Media. Ed il terzo è dato dall'aver individuato la giusta dimensione con cui essere presenti, con contenuti e know-how, su Google, Facebook, Instagram e

Se vuoi aggiomamenti su E-COMMERCE PER L'IMPRESA inserisci la tua e-mail nel box qui sotto:



Immagine Shutterstock



5 x Mille 2016

Cosa è e come funziona il 5 per Mille. Compilare il Modello 2016 senza errori: guide, novità e approfondimenti.



Jobs Act

Assunzioni, licenziamenti, contratti e Decreti attuativi dopo la Riforma del Mercato del Lavoro Fornero: le novità del Jobs Act di Matteo Renzi.



Esodati

Il punto sul destino dei lavoratori rimasti senza stipendio né pensione con la Riforma delle Pensioni: novità, approfondimenti e salvaguardie.





\$SALE .

COMMERCE



Avviare un e-Commerce:

regole, costi e burocrazia







Calcolo TASI

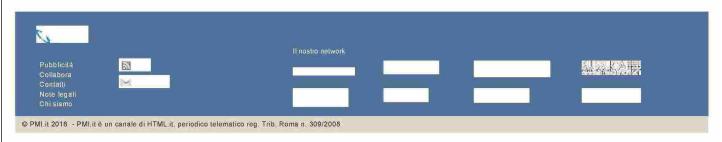
Calcola online la TASI dovuta per tutti gli immobili (imposta annua e importo della singola rata)....



Sedi Inps

Tutte le sedi Inps più vicine a te, dove richiedere la modulistica e avere assistenza per la compilazione dei moduli....





Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.