



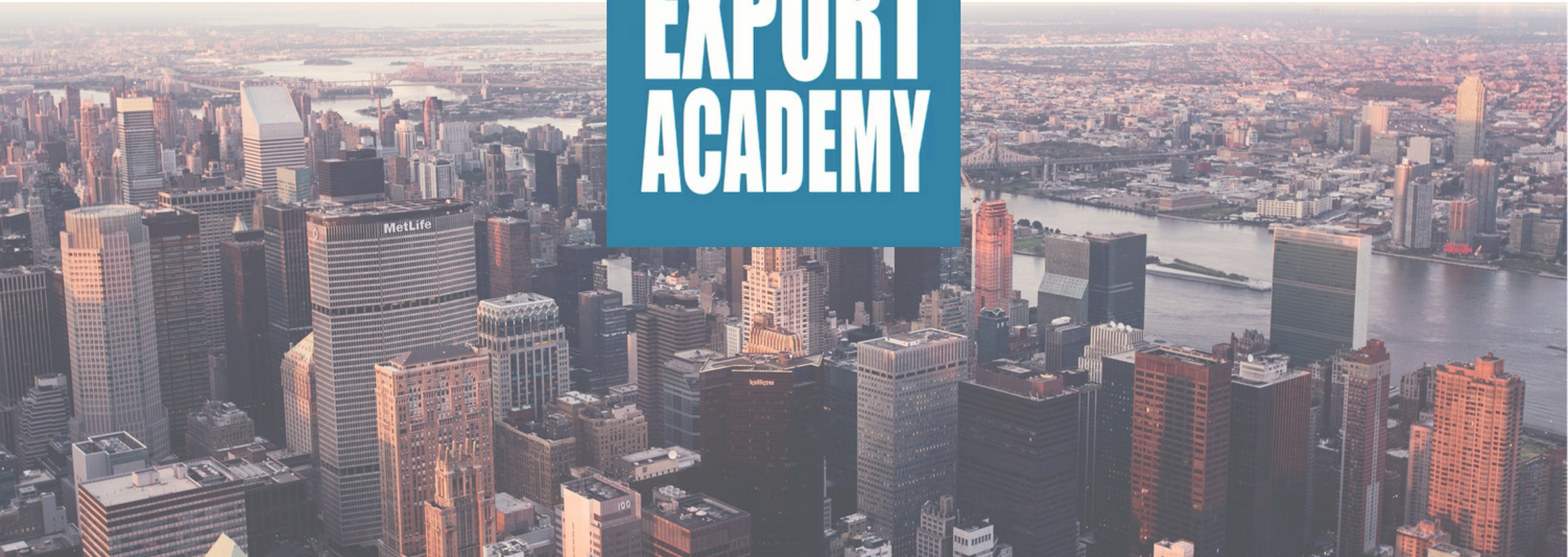
ITALIAN TRADE AGENCY

ICE - Agenzia per la promozione all'estero e  
l'internazionalizzazione delle imprese italiane



CONFINDUSTRIA  
Lombardia

# DIGITAL EXPORT ACADEMY



## IL PROGRAMMA

Il Digital Export Academy è un percorso formativo, organizzato da Agenzia ICE in collaborazione con Confindustria Lombardia, con l'obiettivo di aiutare le imprese italiane con i loro programmi di internazionalizzazione e avvalendosi dei nuovi strumenti digitali.



*"Le imprese sono le vere protagoniste di questa rivoluzione"*

## LA FACULTY

Per il Digital Export Academy sono stati selezionati professionisti altamente qualificati, con pluriennale esperienza nella formazione aziendale.

I docenti sono stati scelti tra i migliori esperti, consulenti e manager di imprese pubbliche e private nazionali e internazionali.

Professionisti che portano ai nostri corsi il valore aggiunto delle loro esperienze quotidiane, con competenza e conoscenza reale e approfondita dei meccanismi e delle regole dell'export.





ITALIAN TRADE AGENCY

ICE - Agenzia per la promozione all'estero e  
l'internazionalizzazione delle imprese italiane



CONFINDUSTRIA  
Lombardia



## GIANLUCA MONTELEONE

---

Ha maturato una esperienza trentennale in ambito marketing, comunicazione e retail. Senior Advisor specializzato in change management, collabora con importanti realtà italiane e internazionali alla progettazione e implementazione di articolati progetti di trasformazione digitale. Omnicanalità, Digital marketing, Crm, Big Data e applicativi IOT sono le aree sulle quali ha maggiormente focalizzato la sua attività professionale in ambito digitale negli ultimi anni.



ITALIAN TRADE AGENCY

ICE - Agenzia per la promozione all'estero e  
l'internazionalizzazione delle imprese italiane



CONFINDUSTRIA  
Lombardia



## GIUSEPPE MAYER

---

Si occupa di Brand Strategy, Digital Marketing e Comunicazione da più di vent'anni ricoprendo diversi ruoli in multinazionali del settore della comunicazione come il Gruppo Armando Testa, Grey/WPP, Ambito5/Publicis e Isobar/Dentsu. Nel 2016 ha fondato Antifragile, società di consulenza digitale con partecipazioni in startup che operano in diversi ambiti della trasformazione (dal crowdfunding con ProduzioniDalBasso.com all'e-commerce con DigitalMao, fino alle sport community con Snowit). Ha conseguito un MBA presso la SDA Bocconi di Milano e ha completato il Master in Strategy & Organization presso la Stanford Graduate School Of Business.



ITALIAN TRADE AGENCY

ICE - Agenzia per la promozione all'estero e  
l'internazionalizzazione delle imprese italiane



CONFINDUSTRIA  
Lombardia



## GIULIO FINZI

---

Da molti anni lavora al fianco delle aziende italiane in progetti di comunicazione e vendita via web. Ha ideato e lanciato nel 2000 il primo shopping comparison italiano e nel 2003 la prima fiera per il commercio elettronico. Dal 2008 ad oggi ha collaborato alla realizzazione di più di quaranta progetti di e-commerce. Nel 2012 ha iniziato a sviluppare iniziative di vendita online in Cina, in partnership con i principali operatori del mercato cinese, aiutando le imprese del Made in Italy a entrare nel mercato online più grande del mondo. Dalla sua fondazione nel 2005 Giulio è partner di Netcomm, il Consorzio del Commercio Digitale Italiano, che riunisce i più importanti player dell'eCommerce in Italia, dove coordina le attività di Netcomm NetStyle, divisione dedicata alle aziende del Fashion&Lifestyle e di Netcomm China. È docente universitario di eCommerce e Web Marketing in diversi atenei italiani, tra cui ricordiamo l'Università Cattolica di Milano, il Politecnico di Milano e la LUISS, curatore e co-autore di libri sulla Digital Transformation e l'Omnicanalità.



ITALIAN TRADE AGENCY

ICE - Agenzia per la promozione all'estero e  
l'internazionalizzazione delle imprese italiane



CONFINDUSTRIA  
Lombardia



## AVV. ROSSSELLA ZOLLINO

---

Entrata nello Studio Legale CBM & Partners nel 2000, è partner dal 2007 è riconosciuta come uno dei maggiori esperti in materia di pratiche commerciali scorrette e diritto del commercio elettronico e digitale. Fornisce consulenza ai più importanti operatori del settore, coniugando le esigenze commerciali del cliente con il pieno rispetto della normativa applicabile e sfruttando la sinergia delle proprie competenze in materia di tutela dei consumatori, data protection, diritto d'autore e proprietà intellettuale, servizi di pagamento, concorrenza e pratiche commerciali scorrette, lead generation e direct marketing. Docente presso la Netcomm Accademy, la "Business School" de "Il Sole 24 ore", l'ICE e nell'ambito di master organizzati presso le più prestigiose università italiane e internazionali, è relatrice in convegni e autrice di pubblicazioni in riviste specializzate e opere collettanee in materia di e-commerce, disciplina del mercato dell'arte e diritto bancario.

# STRUTTURA

---

Il percorso formativo è strutturato in otto incontri virtuali, suddivisi per cinque moduli formativi:

- web marketing
- social media marketing
- E-commerce
- marketplace
- "Contrattualistica e pagamenti online".



## CALENDARIO DEGLI INCONTRI

---

Le lezioni si svolgeranno in modalità webinar, **dalle 9:30 alle 13:00 in modalità remoto**, attraverso la piattaforma LifeSize.

Alle aziende ammesse al corso di formazione sarà inviato il link e la password per accedere all'aula virtuale.

- **18 - 19 gennaio 2021: Web Marketing**
- **27 - 28 gennaio 2021: Social Media**
- **03 - 04 febbraio 2021: E-commerce**
- **10 febbraio 2021: Marketplace**
- **11 febbraio 2021: Contrattualistica & pagamenti online**





# WEB MARKETING

Il webinar intende offrire adeguata comprensione del profondo cambio di paradigma in atto e fornire strumenti utili a sfruttare le significative potenzialità offerte dal “nuovo marketing”. I partecipanti acquisiranno una adeguata visione d’insieme dell’epoca digitale che stiamo vivendo e apprenderanno come correttamente implementare il proprio “digital ecosystem”.

## IL PROGRAMMA

18 GENNAIO 2021

Capire la rivoluzione digitale e adeguare la propria organizzazione a cogliere le opportunità emergenti:

- Introduzione alla digital revolution;
- Capire il trend: dal web 1.0 al web 4.0;
- Digital disruption e digital transformation;
- Il modello di riferimento per la digital transformation;
- Adapt or die! Rapidamente adeguare la propria organizzazione nell’epoca del “cambiamento esponenziale”;

19 GENNAIO 2021

Gennaio. Costruire e correttamente implementare il proprio “digital ecosystem” per comunicare e vendere al meglio sul web:

- Gli strumenti per lo sviluppo digitale del brand;
- Il Brand Digital Ecosystem;
- Vendere digitale: multicanalità e omnicanalità;
- Progettare e correttamente implementare una piattaforma ecommerce;
- Conclusioni del webinar. Cosa concretamente fare da “domani mattina”;

## LETTURE SUGGERITE

- Digital marketing: a practical approach, Alan Charlesworth. Routledge
- L’arte dei social media, Guy Kawasaki e Peg Fitzpatrick. Hoepli
- Marketing analytics, Mike Grisby. Kogan Page
- Digital Marketing Strategy: An Integrated Approach to Online, Simon Kingsnorth. Kogan Page
- Marketing 4.0. Dal tradizionale al digitale, Philip Kotler. Hoepli
- SEO power, Giorgio Taverniti. Hoepli
- Digital Marketing Made Easy: A-Z Growth Strategies and Key Concepts of Digital Marketing, Kevin Urrutia. Kevin&wilson
- Contagioso, J.Berger. Sperling&Kupfer
- CRM at the Speed of Light, Paul Greenberg. McGraw-HillDigital
- Marketing Analytics, K.Burbany, C.Hermann. IBS





# SOCIAL MEDIA MARKETING

Alla fine degli interventi formativi il/la partecipante sarà in grado di:

- comprendere l'evoluzione dello scenario dei Social Media
- riconoscere i principali strumenti delle principali piattaforme social
- definire ed implementare una strategia digitale

## IL PROGRAMMA

### 27 GENNAIO 2021

- Social Media: uno scenario
- Principali Social Platform
- Influencer Marketing

### 28 GENNAIO 2021

- Brand Reputation
- Digital Strategy

## LETTURE SUGGERITE

- Trasformazione digitale: Strategie e strumenti per le PMI di domani, di Dario Cardile(Autore), Giuseppe Mayer (Autore), Pepe Moder (Autore);
- Retail 4.0 di Giuseppe Stigliano (Autore), Philip Kotler (Autore);
- Branding By Design, Giuseppe Mayer (EGEA);
- Professione social media manager. Strategie, tattiche e strumenti, Veronica Gentili, Hoepli;



## E - COMMERCE

Il webinar vuole trasmettere ai partecipanti le principali conoscenze del commercio elettronico e analizzare il suo impatto sul mondo aziendale. I partecipanti alla fine della sessione saranno in grado di comprendere la visione strategica di tutte le opportunità del digital export.

## IL PROGRAMMA

### 03 FEBBRAIO 2021

- Scenario economia digitale ed e-commerce
- La trasformazione digitale delle imprese e i nuovi modelli di business

### 04 FEBBRAIO 2021

- Le componenti di un progetto e-commerce di successo

## MARKETPLACE

Alla fine dell'intervento formativo il/la partecipante sarò in grado di:

- conoscere i principali online marketplace BtoC, BtoB e capirne i meccanismi di base
- impostare un'ipotesi di piano di Digital Export usando i marketplace

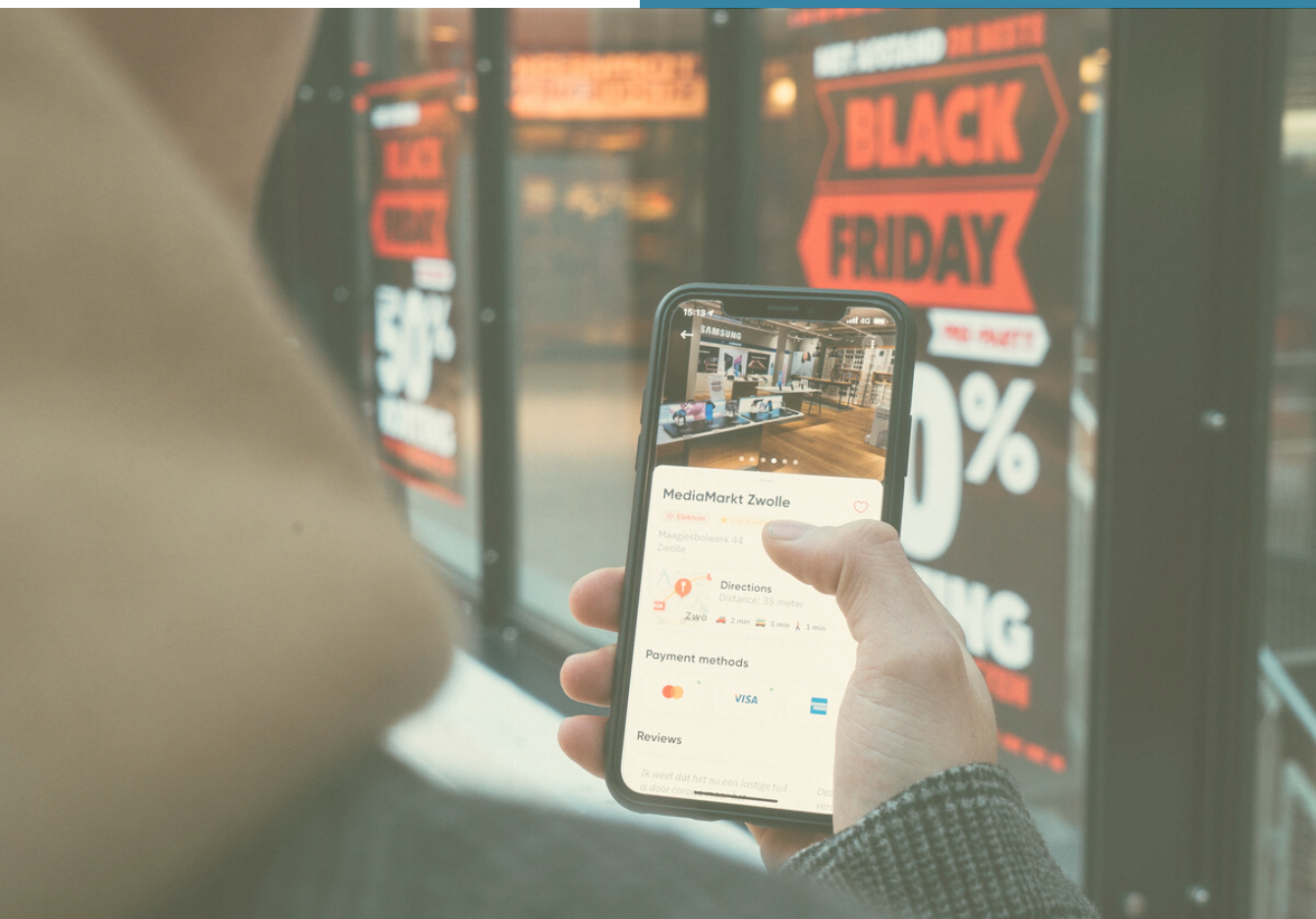
## IL PROGRAMMA

### 10 FEBBRAIO 2021

- I principali marketplace nel mondo;
- Le piattaforme BtoC: generaliste e specializzate;
- Le piattaforme BtoB: generaliste e specializzate;

## LETTURE SUGGERITE

- LA FINE DELLO SHOPPING ONLINE – Hoepli Editore - 2018
- AMAZON DIETRO LE QUINTE - Raffaello Cortina Editore - 2020
- ATTENTION FACTORY - Matthew Brennan - 2020





# CONTRATTUALISTICA E PAGAMENTI ONLINE

Alla fine dell'intervento formativo il/la partecipante sarò in grado di: avere una preliminare conoscenza di base degli aspetti legali connessi all'e-commerce, con particolare riferimento al tema del contratto on line e dei pagamenti on line, e di avere pertanto una adeguata sensibilità alle problematiche giuridiche che possono sorgere nell'ambito della gestione dell'attività del commercio online, anche al fine di comprendere la necessità di farsi affiancare da consulenti legali specializzati nel settore nel caso di realizzazione di progetti on line.

## LETTURE SUGGERITE

La lezione farà riferimento alle principali fonti normative che disciplinano le materie trattate. In particolare:

- Decreto legislativo 6 settembre 2005, n. 206;
- Regolamento (UE) 1150/2019;
- Direttiva EU 2015/2366 (c.d. PSD 2);
- Direttiva (UE) 2019/2161;
- Decreto Legislativo n. 70/2003 (Decreto sul commercio elettronico),



## IL PROGRAMMA

**11 FEBBRAIO 2021**

### **Il contratto on line:**

- proposta, conclusione, accettazione, esecuzione con un focus su consegna e recesso;
- Le Condizioni Generali di Vendita e gli altri documenti richiesti dalla disciplina consumeristica e le informazioni obbligatorie da fornire prima e dopo la conclusione del contratto ai sensi del Codice del Consumo: dal listing alla pagina prodotto al check-out;

### **Il caso dei Marketplace:**

- front-end e back end;
- il contratto di marketplace tra gestore e seller e l'on-boarding;
- il contratto on line tra venditore e utente: i diversi modelli operativi;

### **I Pagamenti on line:**

- il ruolo e il contratto con il PSP, con focus sul caso dei marketplace;
- le varie modalità di pagamento tra SCA e i-frame
- il buy-button