

---

## Le strategie digitali di vendita

martedì 20 ottobre 2020

### Focus settore Meccanica



## PROGRAMMA

### Interventi

MICHELE DE VITA – Segretario Generale CCIAA Chieti Pescara, Direttore Agenzia di Sviluppo, Digital Leader P.I.D.  
EMANUELE DE ROCCO – Direttore Commerciale Area Centro ItaliaOnline  
DARIO PIETRAGALLA – Area Manager, Abruzzo e Molise ItaliaOnline  
FRANCESCO RULLI – Media Consultant ItaliaOnline  
FEDERICO TORRESE – Sales Team Leader ItaliaOnline

### Ore 9.30 - 11.00

#### Saluti introduttivi (De Vita, De Rocco)

- Le opportunità della partnership tra Agenzia di Sviluppo e Italiaonline
- I servizi per il digitale del Punto Impresa Digitale della Camera di Commercio Chieti Pescara

#### Case history (Rulli)

#### Il mercato pre e post Covid (Rulli)

- Trend di ricerca
- Comportamenti emergenti nella relazione tra persone e tra aziende
- Il mercato internazionale con focus sul trend dei prodotti italiani all'estero

#### La strategia digitale: pianificazione (Rulli)

- Customer journey e touch point digitali: sito, directory, social, piattaforme b2b etc.
- Cosa vendere

#### La strategia digitale: strumenti (Rulli)

- Presenza online: posizionamenti, coerenza e reputazione
- Sito web: progettargli in base agli obiettivi
- L'acquisizione del traffico: Google, Alibaba, social networks, directory, marketplace e direct marketing
- Organizzazione logistica pre e post vendita: scorte e magazzino, spedizioni e metodi di pagamento
- Servizi: privacy policy, politiche di reso e assistenza clienti

**Dalle ore 12.00: incontri individuali (previa iscrizione)**