

E-COMMERCE: QUANDO L'ACQUISTO NON DIPENDE SOLO DA UN CLICK

OBIETTIVI

Non basta un sito e-commerce, anche se ben fatto, per vendere online. Il cliente moderno ha delle aspettative molto alte che dobbiamo tenere in considerazione se vogliamo sperare di avere successo e molte di queste sono legate a come i contenuti vengono proposti. Ognuno di noi, durante ogni fase che porta a compiere un acquisto sul web, vive una sequenza di passaggi comuni e prevedibili. Conoscere l'esatta natura di questi momenti consente di intervenire con il giusto meccanismo per motivare nel modo più efficace possibile il passaggio a quello successivo, fino al compimento di tutto il percorso di conversione del tuo utente.

DESTINATARI

Imprenditori, responsabili aree commerciale/marketing.

CONTENUTI

- Come impostare una corretta strategia di customer care per un e-commerce
- Quali sono le attività e le risorse da mettere in campo
- Neuromarketing e scienze cognitive per vendere di più sul web

DOCENTE

RIGEL GROUP – È una società che si occupa di consulenza web a 360°. I suoi professionisti hanno esperienza pluridecennale in web marketing, e-commerce, social media marketing e comunicazione online. Le aziende che ci hanno scelto trovano in noi non un semplice fornitore, ma un partner al quale affidarsi per far crescere l'azienda.

DURATA

4 ore

SEDI E DATE

RAVENNA, 19 novembre

CESENA, 15 settembre

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

150,00 € + IVA az. associate

180,00 € + IVA az. non associate

ISCRIZIONE

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5