

Prot. 815/AP
Venezia, 2 maggio 2017

Alle DITTE INTERESSATE
LORO SEDI



CONOSCERE IL MONDO

INTERNAZIONALIZZARE CON IL DIGITAL: ISTRUZIONI PER L'USO

**Focus su Corea, Giappone, Cina, Vietnam,
Singapore, India e Russia**

Giornate Formative

Venezia – Marghera, 23-24 maggio, 12 giugno 2017

In uno scenario internazionale in continua evoluzione e sempre più competitivo nel quale il *mobile* ha profondamente cambiato il modo di percepire il mondo ed ha reso il consumatore protagonista diretto delle proprie valutazioni e scelte di acquisto, l'azienda che fa dell'export il suo punto di forza non può prescindere dal valutare attentamente quali opportunità offra l'E-commerce come nuovo canale di vendita all'estero.

Ma fare E-commerce è complesso ed implica conoscenza, preparazione, competenza, apertura al cambiamento e all'innovazione e adeguata valutazione dei costi.

Con lo scopo di supportare le aziende nel comprendere tali opportunità e conoscere le corrette modalità di approccio, Veneto Promozione S.c.p.A., nell'ambito del Programma Promozionale condiviso e finanziato dalla Regione del Veneto e dal Sistema Camerale aderente, organizza **“INTERNAZIONALIZZARE CON IL DIGITAL: ISTRUZIONI PER L'USO”**, giornate formative sul tema dell'Export digitale con approfondimenti dedicati all'Asia Orientale (Cina: primo mercato e-commerce al mondo; ASEAN: quarto mercato digitale al mondo) e alla Russia.

Il corso, organizzato con la collaborazione delle Camere di Commercio Italiane in Asia e della Camera di Commercio Italo-Russa, si articola in 3 giornate di interventi da parte di esperti del digitale, d'area e di tematiche giuridiche e fiscali come segue:

- Martedì 23 maggio 2017 Internazionalizzare con il digital – un quadro d'insieme
- Mercoledì 24 maggio 2017 Export Digitale verso l'Asia Orientale
(Focus Corea, Giappone, Cina, Vietnam, Singapore, India)
- Lunedì 12 giugno 2017 Export digitale verso la Russia

e si svolgerà presso la Sala ORO di Confindustria Venezia (Vega – Edificio Lybra - Via delle Industrie 19 – Marghera-Venezia).

In allegato il programma dettagliato delle giornate formative.

Qualora interessati ad aderire al corso, la cui **partecipazione è gratuita**, Vi invitiamo a iscriverVi on-line al seguente link, compilando il modulo in ogni sua parte

<https://goo.gl/forms/34oLjGxCJFDirY5i1>

entro il 18 MAGGIO 2017

A disposizione per ogni ulteriore informazione (Antonella Piva e Barbara Moro tel. 041/2526240), cogliamo l'occasione per porgere cordiali saluti.

Fabrizio Alvisi
Responsabile Direzione Operativa
Area Marketing e Promozione Internazionale

All./AP

Veneto Promozione S.c.p.A.

Via delle Industrie, n. 19/D - 30175 Venezia-Marghera tel. 041 2526211 - fax 041 2526210

info@venetopromozione.it- www.venetopromozione.itpec: venetopromozione@legalmail.it

Capitale Sociale Euro 500.000,00 i.v.

P.IVA / C.F. / R.I. Venezia: 04064180278 - REA: VE-0362321

X:\Marketing\Formazione\2017\E-commerce\CIRCOLARE\0Circolare DITTE Corso E-commerce.docx



CONOSCERE IL MONDO

**INTERNAZIONALIZZARE CON IL
DIGITAL:
ISTRUZIONI PER L'USO**

**Focus su Corea, Giappone, Cina, Vietnam,
Singapore, Indonesia, India e Russia**

Giornate Formative

PROGRAMMA

1° GIORNATA FORMATIVA

Internazionalizzare con il digital - Istruzioni per l'uso

Marghera, 23 maggio 2017
9.30-13.15; 14.30-17.30

9.00 *Registrazione dei partecipanti*

9.30 **Apertura lavori e presentazione del percorso formativo**
Fabrizio Alvisi, Direzione Operativa - Veneto Promozione

 **Digital e mercati internazionali B2C e B2B2C**
Giovanni Fagherazzi, Esperto eCommerce - Studio Cappello WMR Digital Group
Dimensionamento dei mercati, potenziali di crescita. Dati e volumi d'affari.

 **Il processo d'acquisto con il digital è definitivamente cambiato**
Andrea Cappello, Search Marketing - CEO - WMR Digital Group
Il consumatore può decidere e preferire prodotti o negozi con maggior facilità, e il mobile ha cambiato il modo di percepire e vivere il mondo. I consumatori si confrontano facilmente con esperienze di acquisto di altri, valutando prodotti, prezzi, servizi, eshop e negozi (fisici). La multicanalità è la prassi che vede l'acquirente passare dal negozio fisico al mondo offline spostandosi di device in device (pc e mobile) al variare della fase nel processo di acquisto.

TESTIMONIANZE

 **Modalità di Comunicazione e Digital Marketing in Cina**
Emanuele Vitali, Digital Marketing e Comunicazione interculturale in Cina, Russia, Corea - East Media

Il mercato online della Cina è ricco di opportunità per le aziende italiane ma presenta modalità particolari e differenti rispetto ai mercati occidentali. Fondamentale conoscere le modalità di approccio cross culturale nel marketing in Cina e le principali piattaforme utilizzate dagli utenti cinesi, sia in chiave b2b che b2c.

 **Case History: "Come il digitale ci ha permesso di aprire nuovi mercati con investimenti contenuti" - Wildix (supported by Studio Cappello WMR Digital Group)**

 **Nuovi canali commerciali: l'avventura della vendita online nei mercati internazionali**
Matteo Bertagnolli, Senior Business developer - Lengow
Dove vendere online? Come pubblicare i miei prodotti? Come vendere oltre confine? Quali aspetti dovrebbero essere presi in considerazione prima di vendere? Cosa fare per rendere più dinamiche le vendite internazionali (Cross Border)? Informazioni, cifre, opportunità di business più rilevanti dell'universo online...

 **Case History- "Dall'innovazione di prodotto alla commercializzazione usando internet" - Floome**
Fabio Penzo, Co-Founder CEO, 2075 Tech

 **Verso est: come scelgono di pagare i compratori online in Oriente?**
Cristian Sebastiano Bonvissuto, Senior Business Development - Multisafepay
Le modalità di pagamento più diffuse, come funzionano, quali sono i "must", quali i "nice to have", quali gli eventuali strumenti emergenti e scenari futuri.

 **Organizzazione Logistica per l'internazionalizzazione: rete distributiva internazionale, outsourcing logistico**
Marco Benettin Direttore Commerciale & Logistica CST - senior consultant WMR Digital Group

13.15 **Chiusura lavori**

14.30 **Incontri individuali con i relatori secondo agenda pre-determinata**

17.30 **Chiusura dei lavori**

2° GIORNATA FORMATIVA Export Digitale in Asia Orientale: i paesi ASEAN

Marghera, 24 maggio 2017

9.00-13.30 14.30-17.30

8.30 *Registrazione dei partecipanti*

9.00 *Apertura dei lavori ed inquadramento complessivo d'area*

Antonella Piva, Responsabile di Servizio - Veneto Promozione

9.15 *Corea (in collegamento skype - Seoul)*

 **Il mercato coreano dell'e-commerce e le principali piattaforme**

Stefano Piantoni, Vice Segretario Generale - Camera di Commercio Italiana in Corea

10.00 *Giappone (in collegamento skype - Tokyo)*

 **Come approcciare il mercato giapponese attraverso il digital**

Francesco Rinarelli, Vice Segretario Generale - Camera di Commercio Italiana in Giappone

11.00 *Cina (in collegamento skype - Pechino)*

 **Cina: il più grande mercato online del mondo**

Domenico Di Liello - Knowledge Centre Coordinator - EU SME Centre Pechino

Giulia Ziggotti - Segretario Generale - Camera di Commercio Italiana in Cina

12.15 *Singapore (in collegamento skype - Singapore)*

 **Piattaforme e-commerce a Singapore e in Indonesia -focus abbigliamento, alimentare e turismo**

Giacomo Marabiso - Segretario Generale - Camera di Commercio Italiana a Singapore

13.00 *India (in collegamento skype - Mumbai)*

 **Opportunità e criticità del mercato online indiano**

Claudio Maffioletti Segretario Generale - Camera di Commercio Italiana in India

PAUSA

14.30 *Vietnam (in collegamento skype - Hanoi)*

 **E-commerce in Vietnam: il mercato, le tendenze, concorrenza e criticità per le vendite online**

Pham Hoang Hai - Segretario Generale della Camera di Commercio Italiana in Vietnam

15.15 **Istruzioni per l'uso dell'export digitale in Asia Orientale**

Riccardo Benussi - Manager - International Business Advisory-Co-Head Italian Desk - Dezan

Shira & Associates

17.00 **Q&A**

17.30 *Chiusura dei lavori*

3° GIORNATA FORMATIVA

Export digitale in Russia

Marghera, 12 giugno 2017
14.00-18.00

13.30 *Registrazione dei partecipanti*

14.00 **Apertura dei lavori e inquadramento complessivo di mercato**
Silvia Semenzato, Responsabile di Servizio - Veneto Promozione

14.10 **Scenario di mercato**
Leonora Barbiani - Segretario Generale, Camera di Commercio Italo-Russa
I dati del commercio elettronico in Russia; I principali attori dell'e-commerce russo.

14.30 **Il piano di comunicazione a supporto dell'e-commerce in Russia:**
Caterina Horbatkova - Digital Strategist per il mercato russo, Esplorest
Approccio strategico per una comunicazione efficace;
Scenario della comunicazione in Russia: dai media tradizionali ai social media;
Strategie ed attività di comunicazione online/offline a supporto della visibilità dell'e-commerce

15.30 **Aspetti generali del commercio elettronico**
Armando Ambrosio - Partner, De Berti Jacchia Franchini Forlani (Mosca)
Il quadro normativo in materia di e-commerce: la prospettiva russa. La normativa e-commerce in Italia e in Russia: profili comparatistica.
Alcune questioni particolari nell'ambito del commercio elettronico:
La tutela dei dati personali nell'ambito del commercio elettronico. La pubblicità sul sito Internet: aspetti giuridici
I pagamenti elettronici nell'ambito del commercio elettronico
La fiscalità russa in materia di commercio elettronico
Il sito Internet come strumento fondamentale del commercio elettronico: aspetti di diritto della proprietà intellettuale

17.00 *Q&A*

17.30 *Chiusura dei lavori*

In collaborazione con

