



**FOCS**  
FORMAZIONE



## MISURA 1

*“Trasferimento di conoscenze e azioni di informazione”  
(Art. 14 del Regolamento(UE) N. 1305/2013)*

*Intervento 1.1 “Sostegno ad azioni di informazione professionale e acquisizione di competenze”  
TIPOLOGIA OPERAZIONE/INTERVENTO 1.1.1 “Formazione e acquisizione di competenze”*

### AVVISO PER L'ISCRIZIONE AL WORKSHOP “COME AUMENTARE LE VENDITE CON IL WEB”

L'Agenzia Formativa F.O.C.S. organizza un Workshop su **“Come aumentare le vendite con il web”**.

#### REQUISITI PER L'ISCRIZIONE E CRITERI DI AMMISSIONE:

- 1) Compimento di 18 anni
- 2) Assolvimento dell'obbligo scolastico secondo la normativa vigente;
- 3) Per i cittadini stranieri è previsto un test di preselezione di comprensione della lingua italiana ed il possesso di regolare permesso di soggiorno. L'eventuale esito negativo comporterà l'automatica esclusione dalla graduatoria di selezione;

#### OBIETTIVI E FINALITA' DELL'INTERVENTO FORMATIVO

- Il Workshop **“Come aumentare le vendite con il WEB”** permette ai partecipanti di acquisire le informazioni necessarie a programmare e progettare un piano di comunicazione e di marketing capace di aumentare la visibilità della propria impresa agricola e/o agroalimentare ed in definitiva aumentare le vendite tramite il Web. Il Workshop si rivolge nello specifico prevalentemente a giovani imprenditori agricoli, con età compresa tra i 18 ed i 40 anni.

- Rilasciare, al termine del corso, un attestato di frequenza, riconosciuto dalla Regione Calabria.

#### CONTENUTI DELL'INTERVENTO FORMATIVO

L'attività informativa si concentrerà sullo studio e l'approfondimento di quelle che sono le tematiche più importanti relative al WEB ed agli strumenti per aumentare la visibilità e le vendite on-line, con particolare riferimento ai principi basilari di gestione della comunicazione sul sito aziendale, la gestione corretta dei social network e l'ottimizzazione delle funzioni e-commerce.

In particolare il percorso informativo si articolerà in dieci moduli in-formativi agili, che possano da una parte facilmente informare i partecipanti sulle tematiche del WEB, dall'altro che siano la base cognitiva per la seconda parte del workshop che prevede la realizzazione di un piano di comunicazione e marketing redatto autonomamente da ogni singolo partecipante con il supporto informativo e consulenziale del professionista/formatore.

I moduli, nello specifico, si articoleranno nel seguente modo:

1. **Definire obiettivi, strategia, tempi e budget:** prima ancora di partire con qualsiasi azione è necessario avere una visione d'insieme chiara su quale siano gli obiettivi del piano di comunicazione, le strategie da adottare ed il budget da investire. Questa risulta forse la parte più importante perché necessita di approfondite conoscenze del mercato e della propria azienda al fine di ottimizzare il proprio posizionamento all'interno del mercato.
2. **Importanza di una vetrina su internet:** oggi tutto avviene su internet, ed ancora di più anche in Italia sono in forte crescita gli acquisiti on-line. In ogni caso oramai chiunque prima di acquistare qualsiasi prodotto realizza una ricerca su internet per verificare attendibilità dell'azienda produttrice, qualità dei prodotti, recensioni di altri acquirenti,

possibili prodotti con prezzi più bassi e tutte le informazioni necessarie ad una ottimizzazione dell'esperienza di acquisto. È pertanto fondamentale dotarsi di una vetrina aziendale corretta e funzionale agli obiettivi aziendali.

3. **Conoscenza dei mercati e marketing mirato:** la conoscenza dei mercati è un presupposto fondamentale per una migliore realizzazione di un piano di comunicazione e marketing efficace. I mercati sono in perenne evoluzione a volte per innovazione di prodotti, a volte per innovazione di processo e/o di servizi che migliorano l'esperienza di acquisto dei clienti. È pertanto fondamentale che le imprese monitorino continuamente il mercato ed aggiornino tempestivamente il proprio posizionamento all'interno del mercato di riferimento.
4. **Creare strategie di vendita, pianificare promozioni, offrire supporto ai clienti, gestire pagamenti e spedizioni:** si entra nel cuore del piano di comunicazione e marketing. Una volta comunicato la propria esistenza nel modo più corretto, è fondamentale proporsi al fine di facilitare l'acquisto da parte dell'utente. Pertanto diventano fondamentali la progettazione delle azioni di assistenza ai clienti nella fase della vendita e del post vendita, nella gestione dei pagamenti, nelle spedizioni dei prodotti ed in tutti quei servizi accessori che possano migliorare l'esperienza di acquisto degli utenti.
5. **Fare un'analisi dei prodotti più ricercati in rete:** molto importante è anche l'attività di "benchmarking" ovvero l'attività di ricerca in rete dei prodotti più venduti o ricercati per capire dove sta andando il mercato e perché il grande pubblico si rivolge a quei prodotti. Queste preziose informazioni sono la base per orientare o riorientare le strategie di marketing.
6. **Le schede prodotto dell'e-commerce devono essere molto dettagliate per consentire all'utente di acquisire più informazioni possibili.** Più informazioni si danno sui propri prodotti più aumenta la possibilità di essere scelti dalla clientela perché le persone acquistano solo ciò che capiscono, ciò di cui sono sicuri, e soprattutto su internet dove in contatto il più delle volte è intangibile.
7. **Le foto dei prodotti devono essere fatte bene ed emozionare il potenziale cliente perché la vendita sul web è emozionale:** la cura dell'immagine è importantissima sul WEB e soprattutto se indirizzata a stimolare le emozioni. Quindi è necessario realizzare fotografie, e meglio ancora video, che emozionino il cliente e lo spingano senza remore ad acquistare i nostri prodotti e/o servizi.
8. **Offrire sistemi di pagamento sicuri:** un altro servizio fondamentale è la fornitura di servizi di pagamento efficaci e sicuri e universalmente conosciuti e diffusi. Il pagamento è sicuramente uno degli ostacoli all'acquisto più importante ed è quindi fondamentale che si siano più modalità di acquisto possibili e differenti e che siano più sicuri possibili al fine di mettere nella sicurezza più totale i potenziali acquirenti.
9. **Usare correttamente strategie sui social network:** i social sono un potentissimo strumento di moltiplicazione di visibilità e di relazionamento in tempo reale con clienti o potenziali clienti. Quindi è fondamentale conoscerne le funzioni, scegliere su quali puntare per comunicare la propria esistenza, ed aggiornare periodicamente ma con costanza i propri profili, con un vero e proprio piano editoriale. Solo così la presenza sui social network può essere davvero produttiva.



**FOCS**  
FORMAZIONE



**10. Prevedere la registrazione degli utenti al fine di promuovere e fidelizzare i clienti:** un ultimo elemento che molte volte sfugge anche alle imprese più attrezzate è quello della registrazione dei contatti. Le imprese hanno diverse opportunità di venire in contatto con i potenziali clienti (fiere, mercati, degustazioni, sito internet, etc.) ma troppo spesso i contatti non venendo registrati correttamente (recuperando mail, telefoni, indirizzi) non possono essere utilizzati per le campagne di comunicazione e di promozione e di vendita e in pratica vengono dispersi con la quasi certezza di non recuperare più quel contatto.

### **MODALITA' DI ISCRIZIONE E PARTECIPAZIONE AL WORKSHOP**

La domanda di ammissione al workshop, redatta in carta semplice e con allegato il documento di riconoscimento in corso di validità e la documentazione relativa al possesso dei requisiti richiesti, deve pervenire entro **il termine improrogabile del giorno 31/10/2018 ore 23.59** presso la sede di **Associazione FOCS in Via Lungo Allaro, n. 2 – 89041 Caulonia Marina (RC)** oppure **via PEC all'indirizzo focsformazione@pec.it oppure via FAX al numero 0964.010092**. Per le domande consegnate a mano, il soggetto attuatore rilascerà agli interessati, ricevuta recante la data di consegna. L'accertamento dei requisiti ed il controllo delle domande sarà effettuato da una apposita Commissione. L'elenco degli idonei alla selezione, verrà stilata sulla base dell'ordine di arrivo delle domande e dei requisiti posseduti e dell'esito delle eventuali prove selettive. In caso di parità si darà priorità ai soggetti più giovani.

La sede, la data e l'orario delle selezioni, saranno indicate con apposito avviso comunicato ai richiedenti e pubblicato e sul sito internet [www.focsformazione.it](http://www.focsformazione.it)

Entro il termine stabilito dal presente avviso ovvero il 31 ottobre 2018, saranno accolte le domande pervenute al protocollo degli Uffici di FOCS Formazione o tramite pec/fax. Qualora tali domande siano inferiori a 15, saranno ammesse le domande pervenute successivamente, secondo il criterio cronologico di arrivo, entro la data di inizio del corso, fino al raggiungimento di tale numero.

### **LA PARTECIPAZIONE AL CORSO E' GRATUITA**

Per informazioni e chiarimenti rivolgersi ad Associazione FOCS Formazione in - Via Lungo Allaro, n. 2 – 89041 Caulonia Marina (RC) – [info@focsformazione.it](mailto:info@focsformazione.it) Tel: 0964/010093

Ulteriori informazioni sono disponibili sul sito <http://www.focsformazione.com/corso-iap>

Al termine del workshop, gli allievi che avranno garantito la frequenza richiesta, conseguiranno un attestato di frequenza conforme a quanto disposto dalla Regione Calabria.

I dati dei candidati saranno trattati ai sensi della L. 196/2003.

Caulonia Marina, lì 22/10/2018

Il Presidente dell'Agenzia Formativa FOCS

Multari Pierfrancesco