



BOOTCAMP e-COMMERCE
&
DIGITAL COMMUNICATION MARKETING
PER L'INDUSTRIA 4.0

BeCOM 4.0



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
FIRENZE

COSA OFFRE BeCOM 4.0?

IL BOOTCAMP e-COMMERCE & DIGITAL COMMUNICATION MARKETING PER L'INDUSTRIA 4.0 (BeCOM 4.0) dell'Università di Firenze si propone l'integrazione di discipline afferenti al Management, Marketing, Social Media Marketing, Digital Media Strategy per imparare ad elaborare campagne di commercializzazione e comunicazione online.

BeCOM 4.0 è un bootcamp caratterizzato da attività operative in grado di trasferire professionalità. Nell'Università di Firenze si inquadra in corsi di aggiornamento professionale con riconoscimento di CFU.

Struttura e contenuto del bootcamp

Il bootcamp **BeCOM 4.0** avrà una durata di 10 settimane e si svolgerà di sabato e domenica presso la sede dell'Università degli Studi di Firenze (in Viale Morgagni n.44-48) dalle ore 9:15 alle ore 19:00.

Il bootcamp rilascerà 20 CFU per un totale di 90 ore di didattica frontale. Sono consigliati teamwork intermedi ed è prevista una prova finale solo per l'ottenimento dei CFU.

Perché scegliere noi?

BeCOM 4.0 offre un programma unico che combina le competenze delle più recenti tecniche di business online con la pratica operativa per rispondere alle nuove esigenze delle piccole e medie imprese.

Si rivolge a chi vuole acquisire in breve tempo un profilo professionale facilmente spendibile sul mercato del marketing digitale, della vendita e della comunicazione online.

Il bootcamp si rivolge anche a studenti universitari che vogliono integrare la propria formazione con hard skill immediatamente spendibili sul mercato del lavoro

Possibili profili professionali?

Il bootcamp punta a formare figure professionali che siano protagoniste del cambiamento, attraverso attività di laboratorio, perché capaci di rispondere meglio alle sfide di ambienti economici mutevoli, complessi e incerti come quello attuale:

E-commerce buyer
E-commerce seller
E-business architect
Realizzatore siti
di vendita online
Esperto in e-
marketplace

Online advertising
agent
Social media
manager
Multi-channel
strategist
SEO manager
Consumer behavior
analyst



MODULI

E-Commerce Business Plan (2 CFU, 12 ore)

Definizione e realizzazione di un Business Plan articolato per la pianificazione delle attività on-line e valutazione dei costi e della redditività generata da tali attività, sia nei mercati B2B che nei mercati B2C. Tra le principali tematiche trattate nel modulo abbiamo l'analisi Macro del mercato di riferimento ed analisi della concorrenza all'interno del mercato selezionato; l'identificazione, la descrizione e l'analisi della clientela (Buyer Personas); la definizione di un Piano Marketing articolato e lo studio dei relativi aspetti legali.

Architettura E-commerce (2 CFU, 12 ore)

Progettazione e costruzione di uno shop on-line efficiente ed efficace attraverso la definizione del layout e dell'alberatura SERP; l'individuazione degli elementi da inserire nelle pagine per rendere il sito usabile e dei software da implementare. Si valuteranno poi anche i pro ed i contro della scelta delle piattaforme per l'implementazione di uno specifico e-commerce.

E-Marketplace (3 CFU 18 ore)

Definizione di Marketplace e identificazione delle principali piattaforme sulle quali aprire uno Store on-line. Pro e contro della vendita on-line tramite Marketplace. Dropship e proprietà dell'inventario vs Marketplace. Focus principale su Amazon, E-Bay ed analisi dei Marketplace minori come e-Price, Farfetch, Etsy, Pixmania, Rakuten Facebook Marketplace.

Multi-channel on e off-line (2 CFU, 12 ore)

Definizione di strategie multi-canale, Multi-Channel Management, Customer Journey Maps; determinazione delle percentuali di conversione della spesa promozionale nei diversi canali di vendita

Digital marketing (2 CFU, 12 ore)

Definizione di una Digital Strategy efficace, leve del marketing digitale, definizione di campagne articolate di Web Marketing, Affiliation Marketing, E-mail Marketing, Display Marketing. Focus sull'utilizzo di Google Adwords & Google Adwords Express per PMI (possibile inserimento a seguito di un seminario specifico su Google Adwords);

Content Management (2 CFU, 12 ore)

Creazione dei contenuti per una campagna marketing efficace, Layout, Photo Making, Storytelling, Digital PR. Digital Brand reputation, analisi del sentiment (Sentiment Analysis), Share of Voice;

Search Engine Optimization (1 CFU, 6 ore)

Tecniche di SEM e SEO, ottimizzazione di un sito e-commerce per una migliore indicizzazione sui principali motori di ricerca (Google, Bing);

Social Media Marketing (2 CFU, 12 ore)

Definizione di una campagna di Social Media Marketing e di un Social Media Plan, strutturazione di un piano editoriale e creazione di contenuti responsive;

Website Builder (2 CFU, 12 ore)

Definizione e creazione di un sito online attraverso la piattaforma Wordpress.

Digital Marketing Analytics (2 CFU, 12 ore)

Google Analytics, Performance Marketing, E-mail Marketing e analisi dei dati.



Scadenza

14 Marzo 2022

Contatti & Faculty

Direttore del bootcamps:

Prof. Cristiano Ciappei

cristiano.ciappei@unifi.it

Dott.ssa Anna Marrucci

Anna.marrucci@unifi.it

Dott.ssa Marina Gallucci

Marina.gallucci@unifi.it

Docenti

Cristiano Ciappei

Prof. Ordinario in Business
Strategy

Monica Faraoni

Ricercatrice in Web Marketing

Gianluca Boldi

Esperto del settore

Antonella Piras

Esperto del settore

Simona Poli

Esperto del settore

Nabil Arafin

Esperto del settore