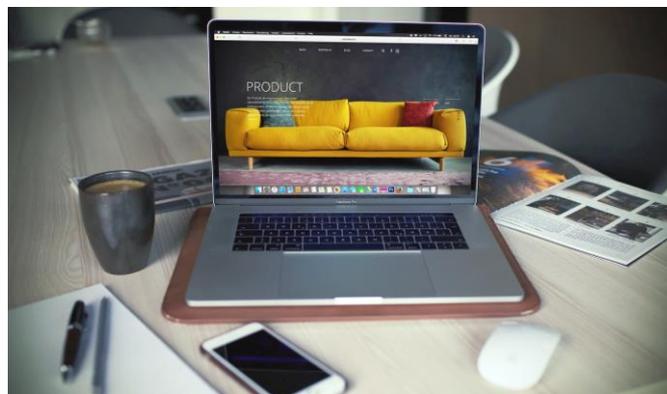




FORMAZIONE

FLA
Eventi

E-COMMERCE BASE ED EVOLUTION



Percorso sviluppato con Furnichannel





**DAY #1**

Milano

17 Ottobre 2018

Orario: 10 – 17

Sede: **FederlegnoArredo**

- **Frequenza del piano** (yearly+quarterly)
- **Tool per gestirlo** (Excel o Planoly)
- **Contenuto del piano editoriale**
Implementazione su Newsletter, Social Media, Immagine Coordinata
- **Creative Direction**

Questo modulo formativo permetterà di essere in grado di **implementare autonomamente un piano editoriale** applicabile alla propria strategia di contenuti. Verranno forniti esempi ma anche **tools e strumenti** per creare il proprio masterplan lungo un anno.

Inoltre verrà fornito un **vademecum sulla produzione di contenuti** consigliata per ciascuna strategia che comprende social media ma anche investimenti media, pubblicità e retail.



**DAY #2**

Milano

24 ottobre 2018

Orario: 10 – 17

Sede: **FederlegnoArredo**

- Overview worldwide
- «The Digital Dealer»
- Social Media per Punto di Vendita
- Chi è il mio cliente? La nuova Customer Journey
- Community Management
- Digital Marketing Geolocalizzato
- E-Commerce da Punto Vendita

Il corso permetterà ai partecipanti di individuare le **strategie più adatte per supportare la propria rete di punti vendita** (mono-brand e multi-brand) intercettare i clienti all'interno del nuovo processo di acquisto (dal web allo store fisico). Oltre a definire la corretta presenza web degli store faremo un particolare focus sulle attività di **digital marketing geolocalizzato** allo scopo di **generare traffico verso il punto vendita**.



**DAY #3**

Milano

31 ottobre 2018

Orario: 10 – 17

Sede: **FederlegnoArredo**

- **Overview worldwide delle vendite online del mondo arredo**
- **Panoramica dei principali player mondiali (caratteristiche, potenziale, come affrontarli)**
- **Cosa posso fare i brand Italiani?**
- **Come cogliere l'opportunità online senza interferire con la rete di vendita fisica?**
- **Come stimare il potenziale della propria realtà**

Il corso permetterà ai partecipanti di individuare le **strategie più adatte per supportare la nascita o lo sviluppo delle vendite online del brand attraverso siti terzi.**

Potranno avere la corretta percezione delle dimensioni, caratteristiche, e potenzialità dei principali portali (Amazon, VentèPrivè etc..)

Infine, lavoreremo all'individuazione di strategie diverse in base alla tipologia di azienda e rete distributiva.





FORMAZIONE

DAY #4

Milano

14 novembre

2018

Orario: 10 – 17

Sede: **FederlegnoArredo**

- **Lo stato attuale della tecnologia VR/AR e le applicazioni nel mobile**
- **L'importanza di avere una strategia di lead management**
- **I migliori strumenti sul mercato per il lead management**
- **BOT una soluzione B2C, B2B ed interna**
- **Lo showroom del futuro: connesso**

Il corso permetterà ai partecipanti di aver un'overview sulle ultime tendenze tecnologiche in supporto ai brand. Dal VR all'intelligenza artificiale, fino al lead management, corredati dalle più innovative applicazioni nel mondo del mobile.

“Disegneremo” insieme le aziende del 2030!



**DAY #5**

Milano

21 novembre

2018

Orario: 10 – 17

Sede: **FederlegnoArredo**

- **Overview worldwide**
- **«The Digital Dealer»**
- **Social Media per Punto di Vendita**
- **Chi è il mio cliente?** La nuova Customer Journey
- **Community Management**
- **Digital Marketing Geolocalizzato**
- **E-Commerce da Punto Vendita**

Tutti conosciamo perfettamente l'importanza dei Social Network generalisti come facebook o Instagram, ma il mondo dell'arredo vive di acquisti programmati, molto pensati e spesso con l'esigenza di essere intermediati da un esperto o un professionista come una architetto o un negoziante. Lo stesso vale online! In questo modulo capiremo quali social network o siti verticali dobbiamo presidiare allo scopo di creare realizzazioni con il target professionale (attraverso siti a loro dedicati)





La consulenza si declina in una giornata dedicata all'organizzazione digitale dell'Azienda con un supporto consulenziale e operativo sotto la guida di **Tiziano Pazzini** e **Margot Zanni**.

L'output sarà la vera e propria creazione di un piano d'azione implementabile da subito.

Durante la giornata (8 ore) di consulenza la pianificazione prevista è la seguente:

- **Analisi della presenza sui social del Brand** (Fb, Instagram, ecc..)
- **Analisi della presenza digitale del Brand** (sito istituzionale, metriche, ecc...)
- **Materiale Ceck** (foto, NL...)
- **Creazione di un piano** e action rispetto all'analisi fatta





Tiziano Pazzini



- Founder Furnichannel.com (2017 - Present)
- Fournier Lovli.it (2013 - Present)
- Responsabile Scientifico Master in e-commerce at TAG Innovation School
- <https://it.linkedin.com/in/tizianopazzini>
- <http://tizianopazzini.tumblr.com/>

Dopo essermi formato in Autogrill SPA e nel gruppo Ferrero come brand manager in Cina, India ed Emerging Markets, 4 anni fa ho fondato insieme ad Alberto Galimberti **lovli.it**, il primo **Talent Store** del design Italiano che ci ha permesso di diventare un punto di riferimento per tutti coloro che nel design italiano “ci credono”!

Dopo qualche anno con “la stessa squadra” abbiamo dato alle aziende l’opportunità di utilizzare da protagoniste la nostra piattaforma tecnologica e le nostre competenze: è nato così **Furnichannel**, che in pochi mesi si è trasformato nella piattaforma omnicanale di riferimento per i brand dell’arredo.

Con il mio team supportiamo i brand di design nell’implementazione della loro strategia digitale, mettendo a disposizione la nostra esperienza e le nostre capacità e strumenti digitali evoluti come “Furniture Omnichannel Experience”, “ Furniture Configurator” o il “Lead management verso i punti di vendita fisici”,

ponendoci come dei veri **partner industriali** in grado di aiutare le aziende a raggiungere i propri obiettivi strategici.



Margot Zanni



- Founder Dalani.it
- <https://www.linkedin.com/in/margot-zanni-a5b37016/>

Ha lavorato come giornalista televisiva specializzata in arredamento, architettura e home&living per Class CNBC (Sky 505).

Nel 2011 ha lanciato il sito di e-commerce Dalani.it Italia dove ha ricoperto il ruolo di founder e creative director fino a febbraio 2017.

Per il sito ha coordinato le attività di:

- Branding: Dalani.it è diventato in poco più di 5 anni il sito leader in Italia per lo shopping home&living;
- Sales: coordinamento del buying team e del team creativo attraverso scouting di nuovi brand;
- Massimizzazione delle vendite attraverso lo storytelling sul prodotto;
- Visual: Creazione di una linea stilistica chiara, riconoscibile e originale. Dal layout fino al packaging brandizzato Dalani;
- Merchandising: Gestione e definizione dell'assortimento e della varietà dei prodotti presenti sul sito;
- Comunicazione e PR: art direction e supporto alla realizzazione di 6 spot televisivi realizzati con Saatchi&Saatchi e PicNic;
- Brand ambassador e testimonial attraverso attività di influencer marketing e make over.



3 giornate BASE = **1.200€ + iva**



2 giornate EVOLUTION = **1.000€ + iva**



Giornata in AZIENDA = **1.500€ + iva***

TUTTO IL PERCORSO = **3.200€ + iva**

BASE + CONSULENZA = **2.200€ + iva**

EVOLUTION + CONSULENZA: **2.000€ + iva**

** La giornata di consulenza è associata solo ai pacchetti formativi*

**I costi indicati si intendono ad azienda a prescindere dal numero di partecipanti
Tutto il percorso è finanziabile tramite conto formazione Fondimpresa**



- 17 Ottobre **BASE** - STORYTELLING
- 24 Ottobre **BASE** - DIGITALIZZAZIONE DEL PUNTO VENDITA
- 31 Ottobre **BASE** - DIGITAL DISTRIBUTION
- 14 Novembre **EVOLUTION** - INNOVATION
- 21 Novembre **EVOLUTION** - SOCIAL/SITI VERTICALI DI SETTORE

Consulenza: da pianificare presso la propria azienda



Sede di svolgimento: Foro Buonaparte 65 Milano
Orario: dalle 10.00 alle 17.00

Compila e manda la **SCHEDA D'ISCRIZIONE**
formazione@federlegnoarredo.it

Contatti Academy Ufficio Formazione

Marika Petrillo - Project Manager Academy FLA – 0280604302 marika.petrillo@federlegnoarredo.it



COME RAGGIUNGERCI

- **TRENO:** stazione Porta Garibaldi o Stazione Centrale, poi MM2 Verde fermata Cadorna-Triennale (5 minuti a piedi)
- **METRO:** MM2 verde fermata Cadorna-Triennale o MM1 rossa fermata Cairoli-Castello (1 minuto a piedi)
- **AUTO:** dalle autostrade prendere le uscite viale Certosa o viale Zara e proseguire in direzione centro. Parcheggio consigliato: Foro Buonaparte di fronte ai nostri uffici.

La sede di FederlegnoArredo è situata all'interno della Cerchia dei Bastioni per cui è necessario il **Ticket accesso AREA C**.

Vi rimandiamo alla **pagina del sito del Comune di Milano** per i dettagli.

**MODALITA' ISCRIZIONE**

L'iscrizione avviene inviando via mail questa scheda, completa nei campi obbligatori contrassegnati (*) all'indirizzo formazione@federlegnoarredo.it ed effettuando il pagamento secondo le modalità sotto indicate prima dell'inizio del corso.

MODALITA' DI PAGAMENTO

Il versamento della suddetta cifra verrà effettuato tramite bonifico bancario intestato a: Federlegno Arredo Eventi SpA,

Banca Popolare di Sondrio
IT19C0569601600000006892X38

PRIVACY: ai sensi del D. Lgs. 196/03 e successive integrazioni e modifiche, informiamo che il trattamento dei dati personali indicati, effettuabile anche con l'ausilio di mezzi elettronici esterni, è diretto esclusivamente all'attività di Federlegno Arredo Eventi SpA. I dati personali non saranno diffusi e comunicati se non per il raggiungimento della finalità di Federlegno Arredo Eventi SpA. All'interessato del trattamento in esame è riconosciuto l'esercizio dei diritti di cui all'art. 7 D. Lgs. 196/03. Vedi l'informativa completa sul sito www.federlegno.it.

Luogo,

data.....

FIRMA.....

AZIENDA

NOME E COGNOME *	
E-MAIL*	
TELEFONO / CELLULARE*	
RUOLO AZIENDALE*	
RAGIONE SOCIALE AZIENDA*	
SOCIO	NON SOCIO
INDIRIZZO E LOCALITA' AZIENDA*	
E-MAIL PER FATTURAZIONE	
PARTITA IVA*	
CODICE FISCALE*	

TITOLO CORSO *	ECOMMERCE AUTUNNO 2018		
DATA INIZIO*		DATA FINE*	
PREZZO *			