

E-COMMERCE ED INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Obiettivi del Corso

Il corso ha lo scopo di fornire ai partecipanti una conoscenza approfondita del mondo dell'e-commerce esplorandone le dinamiche, le strategie e le tecnologie fondamentali. Verranno affrontati tutti gli aspetti cruciali della creazione e gestione di un e-commerce, dalla customer experience (CX/UI) alle tecnologie emergenti. Il corso è progettato per chi desidera ampliare le proprie competenze professionali o avviare un'attività online.

Outcome del Corso

Alla fine del corso, i partecipanti avranno acquisito competenze su:

- Le diverse tipologie di e-commerce e modelli di business online.
- La scelta delle piattaforme e tecnologie più adatte per creare un negozio online.
- La progettazione di un sito e-commerce con focus su UX/UI.
- Gli strumenti e le innovazioni nel settore (chatbot, configuratori, AI, realtà aumentata, ecc.).

Metodologia Didattica

Il corso prevede un'alternanza tra teoria ed esercitazioni pratiche:

- Case study su e-commerce di successo e insuccesso.
- Simulazioni e project work individuali e/o di gruppo.
- Utilizzo di strumenti digitali reali, come Shopify, WooCommerce e altri.
- Question & Answer, per un confronto continuo sui temi trattati

Modulo 1: Introduzione all'e-Commerce (4 ore)

- Storia e panoramica del settore.
- Vantaggi e sfide dell'e-commerce.
- Differenze tra modelli di business: B2C, B2B, C2C, marketplace.

Modulo 2: Pianificazione di un e-Commerce di successo (8 ore)

- Analisi e riflessioni su siti e-Commerce esistenti.
- Analisi e riflessioni su e-commerce di successo e insuccesso.
- Analisi di mercato e identificazione del target.
- Scelta del modello di business più adatto.

Modulo 3: Progettazione della Customer Experience (CX/UI) (20 ore)

- Principi di design per piattaforme e-commerce.
- Strumenti per migliorare la navigabilità e responsive design.
- Ottimizzazione della Customer Experience (CX): personalizzazione e usabilità.
- Test di usabilità e iterazione dei design.

Modulo 4: Tecnologie e piattaforme per l'e-Commerce (16 ore)

- Moduli e-Commerce vs. Piattaforme e-Commerce
- Piattaforme open source vs. piattaforme proprietarie: pregi e criticità
- Panoramica delle piattaforme più utilizzate: Shopify, WooCommerce, Webflow, Squarespace, Wix, Prestashop.
- E-commerce avanzato: Headless e Composable e-Commerce

Modulo 5: Marketing e promozione per l'e-Commerce (8 ore)



- Utilizzo di strumenti di analytics per monitorare vendite e conversioni.
- KPI essenziali per il successo di un e-commerce.
- Strategie di digital marketing per l'e-commerce.
- Black Friday, Cyber Monday: il "calendario" dell'e-Commerce
- Creazione di campagne pubblicitarie efficaci (Google Ads, social media).
- Fidelizzazione del cliente: e-mail marketing e CRM.

Modulo 6: Normative e aspetti generali per la gestione di un e-Commerce (4 ore)

- Informazioni generali sull'assistenza clienti.
- Importanza delle garanzie per il consumatore.
- Termini e condizioni: condizioni di vendita, diritto di recesso e gestione dei resi.
- Overview sulla protezione dei dati personali.

Modulo 7: Innovazioni e futuro dell'e-Commerce (8 ore)

- Social commerce, video commerce, voice commerce.
- Blockchain e pagamenti digitali.
- Realtà aumentata e virtuale applicata allo shopping online.
- Tools e integrazioni: configuratori, chatbot...
- Il futuro prossimo venturo: AI-enhanced e-Commerce.

Modulo 8: Casi studio e laboratorio pratico (12 ore)

- Progettazione pratica di un negozio online.
- Feedback e discussione delle proposte.