

## STRATEGIE DI E-COMMERCE

**Destinatari:** Disoccupati e studenti

**Obiettivo:** Fornire le competenze necessarie per creare e gestire un sito e-commerce professionale utilizzando WordPress e WooCommerce.

Modulo 1: Introduzione al mondo dell'e-commerce

**Obiettivi:** Comprendere le basi dell'e-commerce e le opportunità di business online.

- Introduzione all'e-commerce: modelli di business (B2B, B2C, D2C, dropshipping).
- Panoramica delle piattaforme di e-commerce: Shopify, PrestaShop, Magento, WooCommerce.
- Vantaggi di WooCommerce e WordPress per il commercio elettronico.
- Aspetti legali e fiscali dell'e-commerce in Italia.
- Analisi di mercato e scelta della nicchia.

Modulo 2: WordPress e le basi per un sito web

**Obiettivi:** Imparare a installare, configurare e personalizzare WordPress.

- Installazione di WordPress (manuale e con hosting).
- Panoramica della dashboard di WordPress.
- Scelta di temi per e-commerce (gratuiti e premium).
- Personalizzazione del sito con Elementor e Gutenberg.
- Gestione delle pagine principali (Home, Chi siamo, Contatti, Blog).
- Introduzione ai plugin essenziali.

Modulo 3: WooCommerce – Installazione e configurazione

**Obiettivi:** Installare e configurare WooCommerce per la gestione del negozio online.

- Installazione di WooCommerce.
- Configurazione delle impostazioni generali (valuta, tasse, spedizioni, pagamenti).
- Creazione di categorie e prodotti (semplici, variabili, digitali).
- Gestione degli ordini e dei clienti.
- Impostazione dei metodi di pagamento (PayPal, Stripe, bonifico, contrassegno).

- Test degli acquisti e simulazione di ordini.

#### Modulo 4: Personalizzazione avanzata del negozio

**Obiettivi:** Personalizzare WooCommerce e migliorare l'esperienza utente.

- Ottimizzazione grafica con Elementor Pro e CSS base.
- Creazione di pagine personalizzate per il checkout e il carrello.
- Integrazione di plugin avanzati (Wishlist, popup, sconti e coupon).
- Configurazione della SEO per WooCommerce (Yoast SEO, Rank Math).
- Ottimizzazione delle immagini e della velocità del sito.

#### Modulo 5: Marketing e strategie di vendita

**Obiettivi:** Implementare strategie per aumentare traffico e conversioni.

- Fondamenti di digital marketing e funnel di vendita.
- Pubblicità su Google Ads e Facebook Ads per e-commerce.
- Email marketing con MailChimp o altri strumenti.
- Automazione delle vendite e retargeting.
- Analisi delle performance con Google Analytics.
- Introduzione alla gestione dei social media per l'e-commerce.

#### Modulo 6: Messa online e gestione del sito

**Obiettivi:** Lanciare un e-commerce funzionante e mantenerlo aggiornato.

- Configurazione dominio, hosting e certificato SSL.
- Test finali del sito e verifica UX/UI.
- Backup e sicurezza del sito e-commerce.
- Strategie post-lancio e gestione clienti.
- Scalabilità e integrazione con marketplace (Amazon, eBay, Etsy).

Al termine del corso, ogni partecipante avrà realizzato il proprio e-commerce funzionante con WooCommerce e WordPress, pronto per essere lanciato.