

Digital Product Strategy

sviluppo, posizionamento e lancio

(con supporto di AI)

Durata totale: 160 ore

Destinatari: Disoccupati, studenti, professionisti, aspiranti creator

Obiettivo:

Il corso “*Digital Product Strategy: sviluppo, posizionamento e lancio*” ha l’obiettivo di fornire ai partecipanti le competenze teoriche e pratiche necessarie per trasformare un’idea in un prodotto concreto, svilupparlo in modo strutturato e lanciarlo con successo sul mercato digitale.

Al termine del percorso, i partecipanti saranno in grado di:

- ideare e validare un prodotto in base alle esigenze del target;
- definire una strategia di posizionamento efficace e competitiva;
- pianificare e gestire un lancio digitale con strumenti e metodologie professionali;
- monitorare le performance e ottimizzare le vendite online.

Questo corso è pensato per disoccupati, professionisti e aspiranti creator che vogliono acquisire un metodo solido e replicabile per creare e commercializzare prodotti nel panorama digitale attuale anche con il supporto delle moderne AI.

Modulo 1 – Fondamenti di e-commerce e creatività per lo sviluppo del prodotto (40 ore)

Obiettivi: comprendere il contesto dell’e-commerce, acquisire le basi per ideare un prodotto e sviluppare una proposta di valore.

- Introduzione all’e-commerce: modelli di business (B2B, B2C, D2C, dropshipping).
- Piattaforme di e-commerce: Shopify, PrestaShop, Magento, WooCommerce.
- Perché scegliere WooCommerce e WordPress.



- Aspetti legali e fiscali dell'e-commerce in Italia.
- Creatività e brainstorming per la scelta del prodotto.
- Metodi di validazione dell'idea (analisi competitor, ricerche di mercato, test).
- Scelta della nicchia (online e offline).
- Ideazione e progettualità del prodotto.
- Unconventional marketing e studio del territorio (con esempi pratici).

Modulo 2 – Creazione e configurazione con WordPress e WooCommerce (40 ore)

Obiettivi: imparare a installare, configurare e personalizzare WordPress per realizzare un e-commerce professionale.

- Installazione e configurazione di WordPress.
- Panoramica della dashboard e gestione di pagine, articoli e categorie.
- Scelta e gestione dei temi (gratuiti e premium).
- Personalizzazione con Elementor e Gutenberg.
- Installazione e configurazione di WooCommerce.
- Gestione prodotti, varianti, attributi e categorie.
- Impostazioni di base: pagamenti, spedizioni, tasse, valute.
- Plugin essenziali per sicurezza e funzionalità.

Modulo 3 – Personalizzazione avanzata, UX e SEO (40 ore)

Obiettivi: ottimizzare l'esperienza utente e la visibilità online del negozio.

- Ottimizzazione grafica con Elementor e CSS base.
- Creazione di pagine personalizzate (carrello, checkout, area utente).
- Integrazione di plugin avanzati (wishlist, popup, sconti e coupon).
- Ottimizzazione immagini e performance del sito.
- SEO per WooCommerce (Yoast, Rank Math).
- Introduzione a Google Analytics e monitoraggio performance.
- Sicurezza, backup e protezione del sito.
- Preparazione al lancio: test UX/UI e strategie di conversione.



Modulo 4 – Strategie di marketing, lancio e AI per l'e-commerce (40 ore)

Obiettivi: imparare a promuovere il negozio, lanciare il prodotto e sfruttare strumenti innovativi per la crescita.

- Fondamenti di digital marketing e funnel di vendita.
- Pubblicità su Google Ads e Facebook Ads per e-commerce.
- Email marketing e automazioni (MailChimp, ActiveCampaign).
- Retargeting e strategie di fidelizzazione.
- Gestione social media e contenuti per e-commerce.
- Strategie post-lancio e gestione clienti.
- Scalabilità e integrazione con marketplace (Amazon, eBay, Etsy).
- Introduzione all'intelligenza artificiale:
 - AI per la creazione di contenuti e immagini (ChatGPT, Midjourney, ecc.)
 - Plugin AI per WooCommerce (raccomandazioni prodotti, chatbot, automazioni).
 - Idee pratiche di ottimizzazione con l'AI per marketing e vendite.