

PROGRAMMA WORKSHOP

2023 | 2024

I Workshop della stagione 23/24 rappresentano un'importante opportunità di approfondimento e di conoscenza, su tematiche riguardanti il marketing digitale nelle sue molteplici applicazioni.

Gli incontri sono rivolti a tutti gli imprenditori e addetti ai lavori che già operano nel commercio on line, ma anche a quanti intendono approcciare ad esso, per valutarne consapevolmente tutte le infinite potenzialità e comprenderne i rischi e le complessità.

Agli appuntamenti interverranno, in qualità di relatori, professionisti esperti e speaker d'eccezione nell'ambito del marketing e delle performance digitali che condivideranno, con i partecipanti, approcci strategici, esperienze, tecniche e tutti quei piccoli particolari che determinano il successo del business on line.

Ad ogni singola sessione, diversi professionisti porteranno il loro punto di vista consentendo di definire, così, un quadro chiaro dell'argomento del workshop.

In alcuni casi le informazioni avranno un taglio trasversale, comuni quindi alla quasi totalità dei settori; in altri casi ci saranno approfondimenti verticali per ambito e settore merceologico, specifici per il mercato di riferimento.

Gli interventi da palco si alterneranno a momenti relazionali e di confronto one to one, per aumentare l'interazione e favorire approfondimenti mirati a fornire risposte a diverse esigenze e a generare nuove opportunità.



emmmedia è:

- E-commerce -
- Market Placement -
- Web Marketing -
- Advertising -
- Performance -
- SEO -
- Social Media -
- Digital Training



emmmedia.com

MILANO | FIRENZE | NAPOLI | BARCELLONA



In collaborazione con:



DIGITAL TIPS

PILLOLE DIGITALI
PER IL RETAIL ONLINE

CENTRO CONGRESSI INTERPORTO DI NOLA
Località Bosconfangone | 80035 Nola - Napoli

I PROSSIMI APPUNTAMENTI IN PROGRAMMA:

Martedì
14
NOV

Start ore 14:00

L'e-commerce farmaceutico B2C:
un business in costante sviluppo.

L'evento avrà come focus la gestione di un e-commerce per le farmacie.

Ci concentreremo su un Case Study di successo, ne approfondiremo gli aspetti essenziali, analizzeremo il metodo e gli strumenti necessari al raggiungimento degli obiettivi digitali, facendo luce, allo stesso tempo, su tutti i possibili errori da evitare, nelle diverse fasi di crescita. I nostri partner in questa occasione saranno i referenti di **IEM/Awin/Qapla/Pharmagrafica**.

Martedì
12
DIC

Start ore 14:00

Customer Journey:
le tappe necessarie per aumentare le vendite e avere clienti soddisfatti.

Questo evento formativo sarà il primo in cui affronteremo le modalità e i termini della relazione intercorrente tra un Brand e i suoi clienti nel mercato digitale (Customer Journey).

Questo evento metterà a fuoco il ruolo di tutti gli attori che influenzano l'interazione brand cliente sui canali digitali. I nostri partner tecnici in questa occasione saranno **iSmartFrame/Nexi/Trusted shop/Mediobanca**.

Martedì
16
GEN

Start ore 14:00

Retention Marketing:
tutto quanto c'è da sapere per fidelizzare il cliente on line.

Questo appuntamento va annoverato tra quelli utili al piano formativo sul Customer Journey: in questa occasione affronteremo il delicato capitolo riguardante la Customer Retention e mostreremo, nei dettagli, metodologie e strumenti necessari a fidelizzare i clienti appena acquisiti, massimizzando così gli investimenti precedenti, effettuati per aumentare clienti e ordini.

I nostri partner in questa occasione saranno **Spoki/Criteo**.