

facebook



# MODELLO DIRETTA FACEBOOK

LIVE

# ALCUNE REGOLE PER IL TUO STREAMING



LIVE

Quando Giovedì 22 Aprile  
A che ora 19:00

[www.tidifendo.com](http://www.tidifendo.com)

LIVE STREAMING

# FASE 1



## **Titolo**

E-commerce

## **Argomento**

Il punto di partenza del mercato dei consumi on-line è 4,1 miliardi di euro, ante Covid. La tendenza di ricerca di un prodotto on-line cresce più che velocemente, questo determina la necessità per l'imprenditore di orientarsi sul mercato on-line



# CONTENUTI DIRETTA FACEBOOK

## TESTO INTRODUTTIVO

VUOI VENDERE PIU' PRODOTTI? VENDILI ON-LINE,  
SEGUI DOVE VANNO I CONSUMATORI

### **Fase 1 apertura e presentazione (5 minuti):**

Buonasera, vi presento

Mario Iodice, Promoself srl, Ceo di Plumasita, piattaforma per gli E-Commerce Fernando Del Rosso, Commercialista per l'E-commerce.

### **Fase 2 dialogo 35 minuti**

**Domanda:** perché oggi parliamo di E-Commerce?

**Risposta:** La crescita costante e veloce del commercio elettronico aiuta a capire dove va il mercato. I dati dimostrano che il commercio elettronico è in forte crescita in tutto il mondo, ed anche in Italia.

---



L'Italia nel 2020 raggiunge quota 41,5 miliardi di euro, così distribuiti: La costante ed incrementale crescita dei consumatori on-line ci fa comprendere dove deve andare l'Imprenditore, nella direzione on-line!!!

**Domanda:** Cosa è l'e-commerce?

**Risposta:** L'attività di "e-Commerce" si riferisce ad attività commerciali e transazioni effettuate in modalità elettronica. L'E-Commerce comprende la commercializzazione di beni e servizi, la distribuzione online di contenuti digitali. La vendita viene effettuata utilizzando una piattaforma web, sulla quale il venditore riporta il catalogo prodotti/servizi in modo che l'acquirente possa consultarlo on-line, procedendo alla scelta di acquisto ed annesso ordine e pagamento telematico.

---



L'E-commerce può mettere in connessione l'Azienda venditrice con un cliente che a seconda dei casi potrà definire un:

- Business to Consumer (B2C): azienda che vende a un privato.
- Business to Business (B2B): azienda che vende a un'altra azienda.

**Domanda:** quali sono le fasi di sviluppo di un'attività di e-commerce?

**Risposta:** Sono essenzialmente 3

1. Creare un Business Plan
  2. Creare un Sito E-commerce ed un Piano di Comunicazione
  3. Gestire una Partita Iva E-commerce con adempimenti contabili fiscali e previdenziali
-



**Domanda:** quali sono le fasi di un business Plan

**Risposta:** Sono

1. Executive Summary: sintesi del progetto
  2. Descrizione dell'azienda
  3. Prodotti/servizi e processi
  4. Analisi del Contesto
    - Analisi del Mercato: ricercare sul web i competitor, i prodotti, le parole chiavi, i contenuti, i segmento di mercato, le nicchie di mercato, etc.
    - Analisi adempimenti contabili fiscali e previdenziali dell'E-commerce, identificazione dei professionisti cui affidare la gestione;
    - Analisi Punti di Forza e debolezza dell'imprenditore che opera in e-commerce;
    - Analisi Opportunità e Minacce del Mercato on-line del prodotto/servizio
  5. Target: definizione del cliente obiettivo
-



6. Brand positioning: definizione del posizionamento del brand
  7. Tecnologia e Software: definizione delle attrezzature e dei software da utilizzare (Es. Magento, Prestashop, Wordpress, etc.)
  8. Customer care: definizione dell'assistenza ante e post vendita
  9. Logistica e pagamenti
  10. Piani:
    - Marketing strategico, con definizione del Business Model e KPI, canali di vendita, Value proposition
    - Team e Management
    - Legal
    - Task e Milestone: Definire gli stadi, le fasi e le tappe
    - PEF (Piano Economico Finanziario)
-



**LIVE**

**Domanda:** quali sono gli adempimenti contabili fiscali e previdenziali?

**Risposta:** Sono

- 1) Aprire una partita IVA per vendere online
  - 2) Dichiarare l'inizio attività al Comune di residenza attraverso la presentazione della SCIA
  - 3) Iscrivere alla Camera di Commercio dove ha sede l'attività
  - 4) Iscrivere all'INPS
  - 5) Dichiarare il Codice ateco commercio elettronico: 47.91.10 "Commercio al dettaglio di prodotti via internet".
-



### **Fase 3 Pausa e saluti 10 minuti:**

saluta gli amici, leggere i commenti e rispondere alle domande, salutare gli utenti chiamandoli per nome (mantiene alto l'engagement e li renderete protagonisti del vostro contenuto).

Comportamento espressivo: essere autentico, gli spettatori si immedesimeranno e avranno a cuore ciò che state facendo.





# CONCLUSIONI

## **Fase 4 Conclusioni**

L'opportunità della vendita on-line è tale che richiede ulteriori approfondimenti,

Avviamo un ciclo di incontri informativi e formativi sui seguenti temi

- Creare un Business Plan
  - Creare un Sito E-commerce ed un Piano di Comunicazione
  - Gestire una Partita Iva E-commerce con adempimenti contabili fiscali e previdenziali
-



# APPUNTAMENTO A GIOVEDÌ PROSSIMO

<https://www.facebook.com/tidifendo>

WWW.TIDIFENDO.COM



**Contattaci**  
**[www.tidifendo.com](http://www.tidifendo.com)**

**Business Computing Innovation srl,**  
**Sede Legale: Viale Pisa n. 45 Milano**  
**E-mail: [www.tidifendo.com](http://www.tidifendo.com)**  
**Telefono: Tel. e Fax: 0287178916 - 0823.210474**  
**Whatsapp: 388 1536706**

**Social**  
**Fb: <https://www.facebook.com/tidifendo/>**  
**In: <https://www.linkedin.com/company/tidifendo-com>**

