

# netcomm ACADEMY

## Digital Marketing per l'e-commerce e il new retail

**Netcomm MasterClass 2019, Terza edizione**  
Sei giorni d'aula con casi, modelli, testimonianze ed esercitazioni



Mail: [segreteria@consorzionetcomm.it](mailto:segreteria@consorzionetcomm.it)

Sito: [www.consorzionetcomm.it](http://www.consorzionetcomm.it)

LinkedIn: [Netcomm](#)

Twitter: [@ConsNetcomm](#)

Facebook: [Consorzio Netcomm](#)

# MONSTERS of ECOMMERCE

## Netcomm MasterClass 2019

### Obiettivi

Il Master ha l'obiettivo principale di trasmettere tutte le competenze e gli strumenti per comprendere, pianificare e gestire campagne multi canale e multi device con le tecniche e i canali digitali più avanzati.

Il corso offre una **visione integrata dei diversi canali e ripercorre con i suoi sei moduli il percorso completo di pianificazione e gestione di campagne multi canale e multi device con strumenti avanzati e data driven**. Saranno trasmesse anche competenze base di digital marketing seppur il focus è nel consentire ai Marketer di fare un salto di qualità acquisendo domestichezza con tecniche di retargeting e automation multi canale e multi device.

### Destinatari

Il Masterclass è rivolto sia a chi pianifica e gestisce campagne di Digital Marketing sia a chi svolge attività operative di attivazione, monitoraggio e realizzazione di campagne di Digital Marketing. Il Master Netcomm è stato progettato per Responsabili Marketing, per E-commerce Manager, per addetti al marketing, per le agenzie media e web.

### Approccio didattico

Il Master è «hands-on», ovvero i partecipanti impareranno ad **usare alcuni strumenti e console in modo operativo**, attivandoli e sperimentandoli sul proprio pc (strumenti di analytics e data visualization, console di adv dei big player,..).

I partecipanti svolgeranno delle **esercitazioni pratiche** usando casi reali. Nelle sei giornate d'aula **interverranno testimoni esterni** per portare all'aula punti di vista ed esperienze diverse. Saranno **fornite delle dispense** per ciascun modulo tematico, nonché un kit di letture di approfondimento.

### Attestato di partecipazione

Ai partecipanti sarà rilasciato un attestato di partecipazione Netcomm Academy. **Per ottenere l'attestato è necessario frequentare almeno cinque dei sei moduli in aula.**

# Programma

## 10 ottobre 10,00-18,00

- Confronto e allineamento:
  - Il commercio e il consumatore del futuro
  - Il nuovo digital marketing
- Pausa pranzo
- Digital Marketing, Office, Hub
  - Digital Marketing e organizzazione
  - Digital Office/Hub
  - Rapporti e sfide interne
- Commerce Digital Marketing
  - Prospect (obiettivo lead) - Funnel segmentation
  - User/Customer (obiettivo vendita) - RFM segmentation

## 11 ottobre 09,00-17,00

- Engagement e ambienti collaborativi
- Introduzione generale ai contenuti del master
  - Dal farsi trovare al farsi scoprire
  - Dati al centro delle strategie e attività
  - Campagne pubblicitarie online
  - Marketing Automation
  - Data Analysis
  - DriveToStore
  - Marketplace
- Pausa pranzo
- Data Management
  - Dati comportamentali
  - Segmentazioni e audience
  - CRM 360
- Esercitazione (quiz da fare a casa)
- 16,00 Ospite esterno (da definire)

## 17 ottobre 10,00-18,00

- Valutazione esercitazione
- Campaign management
  - Tipo di campagne
  - Canali media online
  - Facebook advertising (demo e esempi)
- Pausa pranzo
- 14,00 Ospite esterno (da definire)
- Marketing Automation
  - Segmentazione dinamica (funnel e RFM)
  - Campaign workflow
  - Recommendation & intelligenza artificiale
- 16,30 Ospite esterno (da definire)

## 18 ottobre 09,00-17,00

- Wang Hong, la via cinese al Digital Marketing
- Marketplaces
  - Amazon per il business
  - Amazon canale media
  - Amazon panEuropeo
- 12,00 Ospite esterno (da definire)
- Pausa Pranzo
- 14,00 Ospite esterno (da definire)
- DriveToStore
  - OmniCanalità e MultiCanalità
  - Il Digital DriveToStore (advertising)
  - DTS con Facebook

## 24 ottobre 10,00-18,00

- Data Analysis
  - Modelli di attribuzione conversioni
  - Cruscotti di raccolta e analisi dati
  - Dati comportamentali web (Google Analytics)
  - Dati acquisizione dei canali media online
- Pausa Pranzo
- Continua Data Analysis
  - KPI e analisi dei grafici
  - Il Budget di Digital Advertising
- Esercitazione (creazione guidata del cruscotto e budget)
- Valutazione esercitazione di gruppo
- 16,30 Ospite esterno (da definire)

## 25 ottobre 09,00-17,00

- Ospite esterno (da definire)
- Aspetti normativi chiave del digital marketing
- Pausa pranzo
- Ripasso generale concetti chiave
- Domande e risposte tra partecipanti e docenti

# Netcomm Academy



**Netcomm Academy** è la scuola di formazione del Consorzio Netcomm, focalizzata sui temi dell'E-commerce e della Digital Transformation.

Siamo un hub di competenze ed esperienze nel mondo dell' e-commerce, del digital marketing, del digital export, dell'e-commerce B2B, della Digital Transformation, degli aspetti regolamentari e di compliance per il digitale.

***Gestiamo una comunità globale di professionisti, dati, ricerche, eventi, programmi formativi e progetti, per permettere alle organizzazioni di avere successo nei canali digitali e nella Digital Transformation.***

Progettiamo e gestiamo percorsi di formazione, ricerca, envisioning e innovazione sulle esigenze delle singole aziende.

Abbiamo gestito workshop, percorsi formativi, produzione di contenuti e canali formativi, produzione di monografie tematiche, per: 3M, Nestlé, Pam, Decathlon, Selex, Gabrielli, Elica, Fater, DeAgostini, Binda, MyBank, L'Unione Sarda, Lavazza, Intesa San Paolo, CCIAA di Milano, Confindustria, Confindustria Digitale, Fondazione Fiera Milano

Gestiamo la Digital Academy per i temi dell'e-commerce di IntesaSanPaolo Formazione, ITA Agenzia del MISE per l'export, Fastweb Digital Academy. Forniamo progettazione, contenuti, docenti e testimonianze per diversi Master ed Enti Formativi, tra questi: Il Sole24Ore, TAG Innovation School, Università Cattolica, Master CORCE, Università degli Studi Suor Orsola Benincasa.

Disponiamo di un catalogo workshop con oltre 30 titoli in ambito e-commerce, new retail, digital marketing e digital transformation. Due MasterClass di sei giornate e on-line sono disponibili webinar sui temi più attuali. Da quest'anno abbiamo un fitto programma di [webinar](#) di diverse tematiche.

<https://academy.consorzionetcomm.it/>

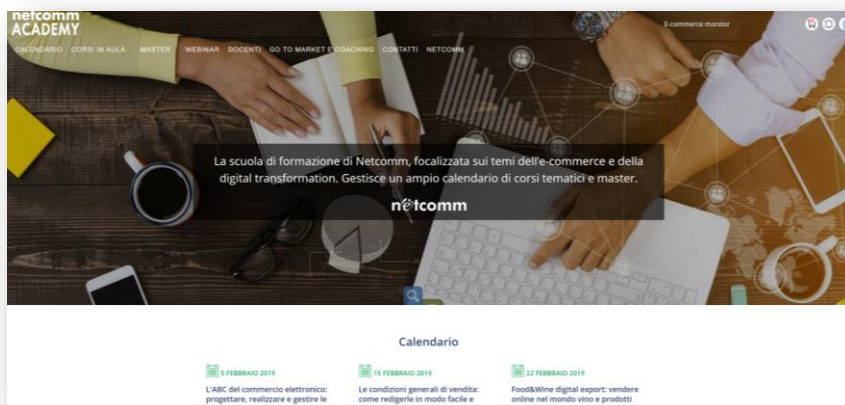
# Docenti e testimonianze

Il corpo docenti di Netcomm Academy si avvale di professionisti senior con significative esperienze sul campo.

Il Masterclass in DIGITAL & E-COMMERCE MARKETING è stato progettato dal team interno di Netcomm Academy con Gabriele Taviani, esperto internazionale di tecniche avanzate, che sarà il docente principale e coordinatore del Master. In aula in diversi moduli anche Mario Bagliani, Giulio Finzi e Silvia Elia di Netcomm.

Nel corso delle sei giornate interverranno diverse testimonianze da parte di esperti ed aziende protagoniste dell'e-commerce. **Ogni testimonianza sarà focalizzata su una tematica e sarà l'occasione per i partecipanti anche per potersi confrontare con i leader dei mercati e degli strumenti digitali.** Le testimonianze verranno definite nei prossimi mesi e saranno focalizzate il più possibile su e-commerce e digital marketing manager di grandi aziende o di e-commerce innovativi.

A titolo di esempio, nei corsi precedenti sono intervenuti: Simone Zucca, Digital Sales & Marketing Google, Alessandra Domizi, Retail Industry Head at Google, Silvana Verna, Country Digital Manager - Nestlé Health Science, Claudia Temeroli, Marketing Manager Diennea – Magnews, Claudio Zamboni, Co founder & Partner 3RDPlace, Paolo Serra, Programmatic Advertising Expert, Kahuna Programmatic Specialists, Fabio Maglioni, Country Manager Italy at Splio, Rossella Munafò, Head of Marketing, Neodata Group, Gian Mario Infelici, Co-Founder and CEO Adabra, Sheyla Biasini, Country Manager Italia Awini, Andrea Bruno fondatore di Quomi ed ex Operation Manager di Zalando, Luca Gerini Head of E-commerce & Omnichannel di Stroilo Oro Group, Gianluca Borsotti CEO di Mister Worker, Vincenzo Cioffi Founder & CEO di ProfumeriaWeb, Vincenzo Cannata di LoveThesign.



The screenshot displays the Netcomm Academy website. At the top, there is a navigation menu with links: HOME, CORSI IN AULA, MASTER, WEBINAR, DOCENTI, GO TO MARKET & COACHING, CONTATTI, and NETCOMM. Below the navigation, a central text box reads: "La scuola di formazione di Netcomm, focalizzata sui temi dell'e-commerce e della digital transformation. Gestisce un ampio calendario di corsi tematici e master." The Netcomm logo is positioned below this text. Underneath, a "Calendario" section lists three events:

- 5 FEBBRAIO 2019**: L'ABC del commercio elettronico: progettare, realizzare e gestire le vendite online.
- 15 FEBBRAIO 2019**: Le condizioni generali di vendita: come redigerle in modo facile e trasparente.
- 22 FEBBRAIO 2019**: Food&Wine digital export: vendere online nel mondo vino e prodotti alimentari.



**Gabriele Taviani.** Oltre venti anni di esperienza nel digital marketing in Italia, UK e Brasile. Ha realizzato piattaforme di Advertising Trading Desk, Behavioral Tracking e di Retargeting per l'e-commerce. È stato E-commerce Director di Emozione3, Smart Box Group e Digital Officer di Bottega Verde. È autore di «Retargeting Management», Hoepli 2017. E' fondatore e CEO di Brokerad.ltd.



**Mario Bagliani.** Senior Partner di Netcomm Services. Ingegnere Gestionale. Da più di quindici anni Partner in aziende nazionali e internazionali di consulenza, con un focus nei temi delle strategie e operazioni commerciali, dei canali e servizi digitali, dell'innovazione. Sviluppa progetti in ambito digitale dal 1998. Ha supportato ed è advisor in diverse start-up nelle TLC, nell'e-commerce e nell'IoT. E' docente di Marketing Strategico e E-commerce per diverse Università ed Enti. E' stato co-autore di Web Management nel 2001 (Apogeo), curatore di E-commerce B2B nel 2016 (F.Angeli), co-autore di Digital Marketing per l'e-commerce e il new retail (Hoepli, 2019).



**Giulo Finzi.** Partner di Netcomm Services. Dal 1996 lavora al fianco delle imprese italiane in progetti di comunicazione e vendita via web. Ha ideato e lanciato nel 2000 il primo shopping comparison italiano, Costameno.it e nel 2003 ha creato la prima fiera per il commercio elettronico, Ecommerceland, all'interno di Smau. Per sei anni ha gestito i Canali Shopping del Gruppo Repubblica, Fastweb e MSN Italia. Dal 2009 ha collaborato come consulente alla realizzazione di più di trenta progetti di e-commerce. Ha sviluppato esperienze specifiche per il mercato cinese. E' docente di Web Marketing e E-commerce per diverse Università ed Enti.



**Silvia Elia.** Avvocato, Legal e Policy Advisor di Netcomm e della Federazione del Digitale supporta le due realtà negli Affari Legali e Regolamentari a livello nazionale e internazionale, con particolare focus in materia di e-Commerce, Privacy, Data Protection, Digital Single Market e Intellectual Property. È docente di Netcomm Academy per le tematiche regolamentari. Laureata in Giurisprudenza presso l'Università degli Studi di Milano; ha conseguito il Master di primo livello in Diritto delle Nuove Tecnologie dell'Informatica Giuridica presso l'Università di Bologna; è perfezionata in Data Protection e Data Governance e in Strategie avanzate di applicazione del Reg. UE/679/2016 presso l'Università degli Studi di Milano.



# Dicono di noi

***“Ho trovato il corso veramente pratico ed interessante, difficilmente si trovano corsi che trasmettono strumenti applicabili al lavoro quotidiano su argomenti così nuovi ed in continuo sviluppo”*** Andrea Landi, Media & Digital Manager di Soffass SpA

***“Un distillato di data-driven management. Il Master per eccellenza, erogato da un team skillato ed arricchito da insight di Partner coerentemente selezionati. Netcomm Academy ha creato un workplace e una meeting-room ricca di dati aggiornatissimi e persone interessate a condividere Q&A, esperienze e progettualità”*** Barbara Roventi, Trade & Sales Innovation, Angelini SpA

***“Se dovessi raccogliere in 3 parole il corso di Netcomm Academy sarebbero: PROFESSIONALITÀ, persone estremamente preparate e geniali nel loro settore in grado di trasmettere concetti articolati in modo chiaro e semplice; CALORE, come quello che trovi in un gruppo di amici: ILLUMINANTE, un percorso in grado di aprire gli occhi e proiettarti nel futuro del web e non solo”*** Diego Germani, titolare motorrace.it

***“Il percorso formativo è stato a mio avviso studiato nei dettagli in modo da fornire un’ampia panoramica degli strumenti fondamentali per muoversi in questo contesto in continuo divenire. Il risultato, percepito credo anche dai miei colleghi di corso, è stato quello di rendere il master adeguato alle esigenze di tutti noi. Dagli addetti ai lavori a chi come me cercava un percorso meno focalizzato sui singoli canali e in grado di trasmettere una visione moderna e trasversale”*** Adele Brancadoro, Digital Business Developer Abramo Customer Care SpA

***“La partecipazione al masterclass Netcomm ha arricchito in maniera importante le mie competenze. Grazie al corso ho maturato la consapevolezza dell’imprescindibilità della formazione e dell’aggiornamento da parte delle persone che occupano i vertici aziendali, riguardo alla trasformazione digitale e alle sue epocali ricadute sulla Società e sui modelli di business che vanno tutti oggi rivisti, in alcuni casi stravolti e sempre costantemente adeguati alla realtà che evolve ad una velocità sorprendente”*** Felice Caputo, Direttore Generale Severin Italia

## CHI SIAMO

Netcomm, il Consorzio del Commercio Digitale Italiano, è il punto di riferimento in materia di e-commerce e retail digitale nel panorama nazionale e internazionale.

Nato nel 2005, riunisce oltre 300 aziende composte da società internazionali e piccole-medie realtà di eccellenza. Netcomm promuove lo sviluppo dell'e-commerce e dell'evoluzione digitale delle imprese, generando valore per l'intero sistema economico italiano e per i consumatori.

## I SERVIZI NETCOMM



SIGILLO NETCOMM

DATI DI MERCATO  
E RICERCHE

EVENTI

BUSINESS  
MATCHING

TAVOLI DI LAVORO

SUPPORTO LEGAL  
E FISCALE

INTERNAZIONA  
LIZZAZIONE

CONVENZIONI PER  
SOCI

FORMAZIONE

ADVISORY

COMUNICAZIONE

INIZIATIVE PER  
I CONSUMATORI

Mail: [segreteria@consorzionetcomm.it](mailto:segreteria@consorzionetcomm.it)

Sito: [www.consorzionetcomm.it](http://www.consorzionetcomm.it)

LinkedIn: [Netcomm](#)

Twitter: [@ConsNetcomm](#)

Facebook: [Consorzio Netcomm](#)



# Calendario eventi 2019

<b>FOCUS Digital Marketing</b>	<b>14 MARZO 2019 - @MilanoDigitalWeek</b>
<b>NETCOMM AWARD</b>	<b>29 MAGGIO 2019</b>
<b>NETCOMM FORUM</b>	<b>29 30 MAGGIO 2019 - MICO MILANO</b>
<b>FOCUS Lifestyle</b>	<b>9 LUGLIO 2019 - PALAZZO DELLA BORSA</b>
<b>FOCUS Digital Health</b>	<b>9 OTTOBRE 2019 - TBD</b>
<b>Salone dei Pagamenti</b>	<b>6 8 NOVEMBRE 2019</b>
<b>FOCUS Food</b>	<b>14 NOVEMBRE 2019 - TBD</b>
<b>NETCOMM FORUM Nord Est</b>	<b>4 DICEMBRE 2019 - PADOVA FIERE</b>

# Organizzazione e iscrizione

## Quota di partecipazione

Il costo di partecipazione è di **Euro 2.900€** più IVA per ciascun partecipante. L'aula avrà un **massimo di venticinque iscritti**

## Condizioni riservate ai Soci Netcomm e per iscrizione multiple

Per il **secondo iscritto** e successivi della stessa azienda è riservato uno **sconto del 15%**

A tutti i dipendenti delle **aziende socie** del Consorzio Netcomm è riservato uno **sconto del 20% per il primo iscritto** e uno sconto del **25% per gli iscritti successivi al primo**.

## Sede del Master

Le aule didattiche di Netcomm sono in centro a Milano, facilmente raggiungibili con i mezzi principali. La sede di ogni corso viene comunicata ai partecipanti qualche settimana prima del corso.

## Date

Il Master si svolgerà in tre gruppi di due giornate d'aula, il giovedì e venerdì. Con orari diversi i giovedì rispetto ai venerdì, per facilitare le trasferte.

- **Giovedì 10 ottobre** 10,00-18,00
- **Venerdì 11 ottobre** 09,00-17,00
- **Giovedì 17 ottobre** 10,00-18,00
- **Venerdì 18 ottobre** 09,00-17,00
- **Giovedì 24 ottobre** 10,00-18,00
- **Venerdì 25 ottobre** 09,00-17,00

## Per iscriversi e per informazioni

Per iscriversi, scarica il modulo di iscrizione  
[www.consorzionetcomm.it/formazione/academy/](http://www.consorzionetcomm.it/formazione/academy/)

inviato via mail a [academy@consorzionetcomm.it](mailto:academy@consorzionetcomm.it) oppure via fax al n°+39 0287181126

Per informazioni: [academy@consorzionetcomm.it](mailto:academy@consorzionetcomm.it) | +39 02 58370580