



# Servizi digitali

## Per informazioni e adesioni

barbara.bisi@promositalia.camcom.it  
Tel 059 208 269

## Analizza e pianifica come utilizzare al meglio le piattaforme digitali per ampliare il tuo business

Per aziende dell'ex provincia di Udine che operano, o intendono avviare attività, all'estero tramite gli strumenti digitali, una rosa di servizi a disposizione

**E-commerce ADVISOR:** per rendere visibile chi già opera all'estero tramite piattaforme di vendita.

**Analisi competitors:** per farsi ispirare dalle strategie digitali delle altre aziende.

**LinkedIn Pro Business:** aziende in ottica Business to Business (B2B), per potenziare la propria efficacia.

Verrà data priorità all'ordine di arrivo delle domande, ferma restando la soddisfazione dei **criteri di ammissione**

- prerequisite l'uso della lingua inglese e preferibilmente di altra lingua straniera (ad esempio: sito già tradotto);
- avere già attivi i profili sui social network/piattaforme di interesse;
- non avere usufruito nel 2020, 2021 e 2022 dello stesso servizio;
- manifestazione di interesse per un solo servizio proposto;
- compilazione dei DigiTest

I servizi sono resi all'interno del «Regime De Minimis» (requisiti da verificare in fase di adesione, successiva alla manifestazione di interesse).



## ECOMMERCE ADVISOR

---

### Migliora la visibilità del tuo ecommerce aziendale

Il traffico web complessivo nel 2020 è aumentato del 60% in Italia. Le richieste di prodotto e acquisti da parte degli utenti sono aumentate di 20 volte, mentre la capacità dei seller di evadere le richieste è aumentata di ben 5 volte. I numeri parlano chiaro: l'ecommerce è oggi e sarà ancora di più in futuro uno degli strumenti determinanti dell'economia.

Creare un sito ecommerce non è però la soluzione ad ogni problema, perché farlo è come aprire un negozio in un luogo sperduto... per avere clienti bisogna mostrare loro la strada per raggiungerlo.

Per avere successo online è necessario non solo sviluppare una piattaforma performante ma anche lavorare attentamente sulla promozione, sulla user experience e sulla customer satisfaction, affinché l'acquirente possa raggiungere lo shop online, acquistare con facilità il prodotto desiderato e, successivamente, sia invogliato a ritornare.

Ecco gli step del servizio:

- ✓ **Call introduttiva** con un esperto per lo studio delle caratteristiche dell'ecommerce aziendale e per la definizione del target estero e del canale di promozione più adatto
- ✓ Progettazione e realizzazione di una **campagna di advertising** della durata indicativa di 30 giorni su canali social o su motori di ricerca
- ✓ **Call di chiusura** per la verifica dell'andamento della campagna di promozione realizzata

## Il servizio

---

## Destinatari e requisiti di partecipazione

---

Il servizio è dedicato alle **MPMI** dotate di un **ecommerce aziendale** e che intendono **migliorarne la visibilità** attraverso un'azione congiunta di **promozione e tutoraggio**. Per aderire al progetto è necessario essere **titolare di un sito ecommerce** attivo e funzionante, **tradotto in almeno 1 lingua straniera** oltre all'italiano (inglese o lingua del mercato target).

## Iscrizioni

---

Inviaci la tua [Manifestazione di interesse](#)

La partecipazione è subordinata alla compilazione del test DigIT Commerce messo gratuitamente a disposizione da Promos Italia. [Compila il Test](#)

Per richiedere la partecipazione al progetto è necessario scaricare, compilare e firmare la documentazione presente sui siti di riferimento, da trasmettere a [promositalia@legalmail.it](mailto:promositalia@legalmail.it).

Link al sito di Promos Italia: <https://promositalia.camcom.it/iniziative-e-news/progetto-ecommerce.kl>



## ANALISI COMPETITORS ON LINE

**Scopri come i tuoi concorrenti utilizzano i canali digitali e prendi spunto per ottimizzare la tua strategia online.**

Quale strategia adottare all'interno dei canali online? Essere "emulatori" o "pionieri"? Non è possibile decidere quale strada intraprendere se prima non si è osservata la direzione presa da chi ci sta accanto.

Avere un quadro chiaro ed esaustivo di come i propri competitors utilizzano i canali digitali può aiutare in maniera rilevante per prendere scelte strategiche nello sviluppo della propria strategia online.

Il servizio fornisce alle imprese partecipanti una visione dettagliata di come si stanno muovendo i loro concorrenti nel vasto mondo del digitale in modo da trarne spunti di riflessioni per ottimizzare la propria presenza nei motori di ricerca, nei social media, all'interno dei marketplace.

## Il servizio

Ecco gli step del Servizio:

-Invio all'azienda di un **form di raccolta dati** sui suoi canali online e su quelli dei tre suoi competitor in analisi

-**Sviluppo di un report personalizzato** contenente, per l'azienda partecipante e per ognuno dei competitor indicati:

- ✓ osservazione del loro modello di business (lead generation, e-commerce, area riservata per i clienti acquisiti, content marketing, ...) e valutazione di come è declinato online;
- ✓ presenza dei concorrenti sui marketplace ed analisi degli strumenti utilizzati (schede prodotto, brand page, ...);
- ✓ principali keyword indicizzate sui motori di ricerca e loro traffico stimato;
- ✓ uso dei social media e comparazione della performance con i social media aziendali;
- ✓ uso delle soluzioni di social advertising adottate dai concorrenti;
- ✓ suggerimento di due ulteriori competitor da tenere in considerazione per il loro buon uso dei media digitali.

**Call personalizzata** per la restituzione del report conclusivo

## Destinatari

Il servizio è dedicato alle MPMI aventi un sito internet funzionante e pagine social operative aggiornate

## Iscrizioni

Inviaci la tua [Manifestazione di interesse](#)

La partecipazione è subordinata alla compilazione di uno dei test messi gratuitamente a disposizione da Promos Italia per la valutazione del posizionamento digitale dell'impresa. [Compila il test](#)

Per richiedere la partecipazione al progetto è necessario scaricare, compilare e firmare la documentazione presente sui siti di riferimento, da trasmettere a [promositalia@legalmail.it](mailto:promositalia@legalmail.it)

Link al sito di Promos Italia:

<https://promositalia.camcom.it/iniziativa-e-news/analisi-del-posizionamento-digitale-dei-competitors-aziendali.kl>



## LINKEDIN PRO BUSINESS (base)

---

## Trova nuovi clienti internazionali con LinkedIn

Con 500 milioni di utenti attivi/mese nel mondo, LinkedIn è un enorme bacino di potenziali nuovi clienti con cui le aziende possono entrare in contatto, se gestito in maniera corretta e professionale: questo social network rappresenta infatti un mezzo di comunicazione molto efficace per le aziende che vogliono acquisire visibilità e raggiungere utenti interessati ad un settore specifico.

Le funzionalità di LinkedIn, gestite con la precisa finalità di accrescere il proprio network di contatti in ottica B2B, possono compensare almeno parzialmente la mancata presenza alle grandi fiere internazionali che sono state annullate o postposte a causa dell'emergenza Covid19 e la contingenza geopolitica attuale.

Se anche la tua azienda sente il bisogno di identificare e contattare nuovi potenziali clienti, il progetto LinkedIn Pro Business (base) può aiutarti a sfruttare le potenzialità offerte dal social network per identificare e contattare nuovi clienti, coerentemente segmentati per categoria merceologica, mercato di riferimento e profilo professionale.

## Il servizio

---

- ✓ **Raccolta dei dati aziendali** per la definizione del target a cui rivolgere la promozione, a livello geografico, settoriale e professionale
- ✓ Eventuale azione di fine tuning con l'azienda sui dati forniti attraverso una call in remoto
- ✓ **Identificazione di controparti commerciali** in linea con le aspettative delle aziende utilizzando strumenti professionali di LinkedIn come Sales Navigator
- ✓ Pianificazione e pubblicazione di una **campagna di promozione** su LinkedIn della durata indicativa di 30 gg
- ✓ Raccolta dei **lead interessati** alla campagna Adv
- ✓ Consegna del report finale di progetto

## Destinatari e requisiti di partecipazione

---

Il servizio è dedicato alle MPMI dotate di una **pagina attiva su LinkedIn** che operano in contesti di **mercato B2B** e che intendono proporre i propri prodotti ad altre realtà produttive (a titolo esemplificativo: Meccanica, Foodtech & Packaging, Chimica, Servizi alle imprese). Il servizio è erogabile solo alle imprese già dotate di una pagina aziendale su LinkedIn.



CAMERA DI COMMERCIO  
PORDENONE-UDINE



## Iscrizioni

---

Inviaci la tua [Manifestazione di interesse](#)

La partecipazione è subordinata alla compilazione di uno dei test messi gratuitamente a disposizione da Promos Italia per la valutazione del posizionamento digitale dell'impresa. [Compila il test](#)

Per richiedere la partecipazione al progetto è necessario scaricare, compilare e firmare la documentazione presente sui siti di riferimento, da trasmettere a [promositalia.scri@legalmail.it](mailto:promositalia.scri@legalmail.it).

Link al sito di Promos Italia: <https://promositalia.camcom.it/iniziative-e-news/linkedin-pro-business-trova-nuovi-clienti-internazionali-con-linkedin.kl>