



Comunicato stampa

BERGAMO SCOPRE IL COMMERCIO ONLINE CONFESERCENTI LANCIA IL CORSO DI WEB MARKETING

A lezione per imparare a costruire il negozio virtuale e a sfruttare le opportunità offerte da motori di ricerca e Groupon. L'esperienza di chi ha provato:

“In tre mesi abbiamo avuto un boom di iscrizioni” spiega un'insegnante di inglese.

25 GEN 2012 - I commercianti bergamaschi alla scoperta di Internet. Nell'era di Groupon il punto vendita tradizionale non basta più, l'e-commerce si impone come strumento indispensabile per conquistare nuovi clienti e restare competitivi su un mercato sempre più esigente e differenziato. Tra i pionieri della vendita via mouse c'è Scuola Ufficio. *“Da qualche anno stiamo tentando di entrare in questo mondo nuovo – spiega Andrea Zingarelli, responsabile dell'e-commerce dell'azienda di Borgo Palazzo – Ora abbiamo deciso di potenziare il servizio perché si tratta di un canale sempre più utilizzato dai clienti. Tanti nostri concorrenti, ad esempio, lavorano ormai solo tramite web. Noi crediamo che il punto vendita fisico sia indispensabile, però occorre affiancare all'attività tradizionale il negozio virtuale: ti consente di raggiungere clienti anche fuori Bergamo. Non ci si pone più limiti, perché gli ordini ormai ci arrivano un po' da tutta Italia”.*

Internet, insomma, offre davvero tante nuove opportunità: l'importante è saperle cogliere. Un'esigenza intercettata da Confesercenti, che ha deciso di lanciare il primo corso di “web marketing”: partirà il 30 gennaio e formerà i nuovi commercianti virtuali. L'obiettivo è semplice e concreto: fornire agli iscritti gli strumenti per sfruttare al meglio le possibilità offerte dai motori di ricerca, dagli smartphone e dal proprio sito internet. Ma il corso si focalizzerà anche su Facebook e gli altri social network, che si possono rivelare formidabili canali di comunicazione con la clientela. Particolare attenzione sarà prestata al fenomeno Groupon e a tutte le possibilità offerte in generale dai siti di couponing. Il corso è rivolto a commercianti, ristoratori, albergatori e società di servizi. Proprio in quest'ultimo settore spicca un esempio di come Groupon possa dare una spinta non indifferente all'attività imprenditoriale. Terry Paletta, insegnante di inglese, ha messo in vendita sul sito lezioni di lingua a prezzo scontato. Risultato, le prenotazioni della sua scuola “Barons” di via San Bernardino sono letteralmente esplose. *“Abbiamo pubblicato tre annunci su Groupon e la risposta è stata incredibile – spiega – In tre mesi si sono iscritti 200 allievi. Abbiamo dovuto fare i salti mortali per far fronte alla domanda, allungando l'orario anche fino alle 21.30, ma ne è valsa la pena. Decisivo è il fattore prezzo: la gente va dove spende meno e su Groupon trova grandi opportunità. Però non bisogna illudersi che questo basti, perché se poi non trova un buon servizio non torna”.*

Il corso di web marketing si svolgerà in due date, **lunedì 30 gennaio e lunedì 6 febbraio**, presso la **sede del Cescot in via Ravizza 7/a: sarà possibile frequentare le lezioni sia al mattino che al pomeriggio. (9-13 oppure 14-18)**. Per informazioni e iscrizioni: 035.4207359.