

Il fatto - Un progetto realizzato con Palazzo Innovazione a supporto degli operatori del commercio di tutta la città e della provincia

Mario Vitolo, Managing Director di Virvelle, spiega come saranno strutturate le video lezioni

di Monica De Santis

Dopo la nascita della piattaforma "CiShoppo" dove i commercianti salernitani possono aprire la loro vetrina virtuale, ora in aiuto di quella che è una delle categorie più colpite dalla pandemia arrivano anche i migliori Social Media Manager, Blogger e Consulenti italiani esperti di e-commerce che si sono resi disponibili ad aiutare i commercianti ad avviare la loro impresa online, per superare al meglio la chiusura forzata della propria attività, sfruttando il mercato digitale.

Un progetto messo in piedi da Virvelle e Palazzo Innovazione che a partire dal prossimo 30 novembre, offrono 5 webinar gratuiti della durata di 2 ore, dalle 14.50 alle 16.30, per un totale di 10 ore di formazione.

"Si tratta di cinque lezioni, che sono state già strutturate e che stiamo promuovendo proprio in questi giorni", spiega Mario Vitolo, Managing Director di Virvelle, "anche se stiamo pensando di aumentare il numero di incontri ad otto. Ad ogni incontro potranno partecipare un massimo di trenta persone, ovviamente se riceveremo molte più richieste prevederemo un ulteriore corso per riuscire ad accontentare tutti. Siamo partiti da tre giorni con la campagna di promozione, ed anche se abbiamo incontrato qualche difficoltà a raggiungere tutti i commercianti, comunque siamo arrivati ad una ventina di iscritti".

Durante questi corsi cercheremo di far comprendere tutto quello che c'è da sapere sul mondo dei social e soprattutto come possono essere sfruttati da coloro che non hanno un sito di e-commerce. Quindi, lo scopo di tutto è cercare di insegnare ad utilizzare al meglio i social per riuscire a vendere i loro prodotti. In questo primo ciclo abbiamo previsto quattro incontri, il primo generico, nel quale

presentiamo il mondo dei social e poi ogni altro incontro sarà dedicato ad un social specifico, partendo da Facebook, poi Instagram e per finire YouTube. Faremo vedere in maniera concreta, in questi seminari, come utilizzare tutte le funzioni, come promuovere i propri prodotti e come rapportarsi con il pubblico virtuale. Anche per questo motivo abbiamo scelto di non aprire i nostri corsi a più di trenta persone perché altrimenti diventa difficile riuscire a



Mario Vitolo

Corsi gratuiti per insegnare ai commercianti a vendere online

dare a tutti la possibilità di capire bene ed eventualmente di porre anche delle domande qualora qualcosa non fosse troppo chiara".

Un intenso calendario, realizzato fino al prossimo gennaio, che apre con il primo ciclo di seminari "Metodi di Commercio online", dedicati al digital marketing. "Conoscere e saper sfruttare le potenzialità che il mondo del digitale e inter-

net oggi ci offrono e fondamentali", spiega Francesco Pannullo, Community Manager Palazzo Innovazione - Vogliamo, con questi seminari, mettere l'accento su quelle che sono le nuove tipologie di utilizzo dei vari strumenti che internet offre ai commercianti per riuscire a far sì che loro possano ampliare i loro orizzonti e trovare nuovi punti di vista per ampliare le loro vendite, soprattutto in questo periodo, che in termini di guadagno per loro è stato molto disastroso". Nel primo appuntamento "Perché vendere online", lunedì 30 novembre, in



compagnia di Mirko Paltera (Ninja Marketing), Alfonso Annunziata (Ecommerce Hub) e Francesco Pannullo (Palazzo Innovazione) conosceremo l'immenso e appassionante mondo delle vendite online, con le sue mille sfumature. In questa prima parte, insieme a loro:



scopriremo i meccanismi e le logiche basilari per vendere online; individueremo le strategie e gli strumenti per mo-

strare il tuo brand e la tua offerta; presenteremo i diversi canali di vendita ed impareremo a coglierne i punti di forza e di debolezza; affronteremo i temi della sicurezza, dei metodi di pagamento e di spedizione dei prodotti. Mercoledì 2 dicembre, entreremo nel vivo con "Instagram Business", tra trucchi e suggerimenti accattivanti, per farci riconoscere sul social di immagini più famoso. A seguire, mercoledì 9 dicembre, a v r e m o tutte le risposte alla domanda "Vuoi vendere su Facebook?".

grazie al supporto di t r a i n e r esperti dal mondo della rete. E ancora, daremo spazio ai video, con tutte le dritte utili, attraverso l'approfondimento su "Come vendere su Youtube" in programma mercoledì 16 dicembre, alla stessa ora. Chiude il primo ciclo di incontri, lunedì 21 dicembre, il focus "Come vendere con i Marketplace", rivolto al centro commerciale online per eccellenza, durante il quale impareremo le tattiche giuste per differenziarci

dal competitor, restando al passo. "Abbiamo sentito l'esigenza di renderci disponibili nel favorire l'acquisizione di competenze necessarie, oggi più che mai, a supporto delle attività commerciali, messe a dura prova dalla pandemia" - spiega Mario Vitolo, Managing Director di Virvelle, e aggiunge: "Non abbiamo la velleità di trasformare i commercianti in multinazionali del web, sulle quali ci sarebbe tanto

da discutere sia in termini positivi che negativi, ma intendiamo fare in modo che, chi ha strutturato per anni la propria impresa all'interno delle mura del p r o p r i o store, possa avere un'opportunità concreta di vendita, per sostenere i costi e mantenere vivo il proprio esercizio". I webinar andranno in replica alle 21, sui canali social di Virvelle e Palazzo Innovazione. L'iscrizione è totalmente gratuita e aperta a tutti. Prenota la tua partecipazione, consultando il sito: <https://www.virvelle.com/academy/marketing/come-vendere-on-line/>