

# Fashion Digital Evolution

il nuovo humus per l'export

*Vuoi migliorare le competenze per l'export della tua impresa  
e rendere reattiva la tua azienda all'uso degli strumenti  
digitali sfruttando al meglio il potenziale dei canali online?*

**ICE-Agenzia**, in collaborazione con **CNA Federmoda**, organizza la seconda edizione del percorso formativo "**FASHION DIGITAL rEVOLUTION**", destinato a **30 aziende del settore fashion che vogliono intraprendere programmi di internazionalizzazione avvalendosi dei nuovi strumenti digitali.**

Tale iniziativa si rivolge alle PMI italiane interessate a rafforzare, approfondire e sviluppare le proprie competenze attraverso le attività sui mercati esteri tramite una formazione mirata sul digitale.

**FASHION DIGITAL rEVOLUTION** intende valorizzare le capacità delle imprese sulle strategie di marketing per la ricerca di nuovi e potenziali mercati e allo stesso tempo fornire gli strumenti utili al fine di creare le condizioni necessarie per cogliere le opportunità offerte dal mondo "Digitale".

I moduli che verranno trattati attraverso le lezioni frontali, approfondiranno tutti gli aspetti del piano di internazionalizzazione aziendale; dal Web Marketing ai Social Media come tools per delineare una strategia mirata di comunicazione, arrivando ad affrontare il tema dell'E-Commerce e dei market place, ormai fondamentali in ogni strategia di export che intenda avvalersi degli strumenti offerti dal Web.

Partecipando agli incontri le aziende avranno l'opportunità di:

- \* **Conoscere le potenzialità offerte dal digitale e muoversi nei mercati esteri tramite le strategie di marketing fornite in aula;**
- \* **Acquisire una conoscenza dei principali strumenti di comunicazione digitale assicurandosi la migliore strategia di comunicazione;**
- \* **Delineare le linee di sviluppo di una strategia export che si avvalga degli strumenti gratuiti messi a disposizione dal web.**



**Sede:**

SALA CONGRESSI CENTERGROSS

Viale della Mercanzia, Blocco 5A, Primo Piano - 40050 - Centergross (BO)

**COME ARRIVARE**

<https://www.centergross.com/come-arrivare/>

**Quando:**

**13 e 14 marzo 2019;  
27 e 28 marzo 2019;  
9 e 10 aprile 2019;  
7 maggio 2019;  
15 maggio 2019.**

Orario: dalle 9:00 alle 17:30

**Come aderire:**

Compilare la [scheda di adesione online](#) entro il **4 marzo 2019**

**Siti Utili:**

[www.ice.gov.it](http://www.ice.gov.it)

<http://www.moodmarket.it>

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

# Articolazione degli incontri

Gli incontri avranno luogo presso la sala congressi di **CENTERGROSS**,  
**Viale della Mercanzia, Blocco 5A, Primo Piano - 40050 -  
Centergross (BO)**

COME ARRIVARE <https://www.centergross.com/come-arrivare/>

## Programma e calendario degli incontri:

- ❖ **Mercoledì 13 marzo: ore 9.00 - Saluti istituzionali di apertura**  
Web-marketing  
"Comunicare il marchio, costruire una relazione". Come il marketing digitale può produrre valore per l'azienda e per il professionista in un contesto internazionale.  
  
**Giovedì 14 marzo - ore 9.15**  
Web-marketing
- ❖ **Mercoledì 27 marzo - ore 9.15**  
Social Media marketing  
Marketing e social media  
  
**Giovedì 28 marzo - ore 9.15**  
Social Media marketing  
Integrare i canali digitali nei processi di business.
- ❖ **Martedì 9 aprile - ore 9.15**  
E-Commerce  
Scenario e trend del mercato digitale nel mondo  
  
**Mercoledì 10 aprile - ore 9.15**  
E-Commerce  
Progettazione e sviluppo dell'export aziendale via internet
- ❖ **Martedì 7 maggio - ore 9.15**  
Focus Paese  
Cina
- ❖ **Mercoledì 15 maggio - ore 9.15**  
Made in Italy & Digitale

*Ai fini del raggiungimento dei risultati formativi attesi si raccomanda la partecipazione a tutti e 8 gli appuntamenti.*

## Il Programma:

**8 incontri formativi con cadenza quindicinale a partire dal 13 marzo su:**

- Web marketing;
- E-commerce;
- Made in Italy & Digitale;
- Social Media;
- Focus Paese - Cina.

## Faculty:

Saranno in aula esperti di internazionalizzazione altamente qualificati, con pluriennale esperienza nella formazione aziendale:

- **Andrea Boscaro** – Web Marketing
- **Giuseppe Mayer**– Social Media
- **Giulio Finzi** –e-Commerce & Focus Cina
- **Alberto Peretti** – Made in Italy & Digitale

## Contatti:

Le informazioni potranno essere richieste a:

- **ICE-Agenzia**  
Ufficio Servizi Formativi  
Via Liszt, 21 - 00144 Roma  
tel.: 06.5992- 9804/6104  
e-mail: [inn.processiformativi@ice.it](mailto:inn.processiformativi@ice.it)

- **Centergross**  
Blocco 5A, Galleria D, n°15  
40050 Centergross (BO)  
Dott.ssa Micol Maestrini  
Comunicazione & Pubbliche Relazioni  
Tel.: 051 86.53.135  
Cell. : 351 24.26.926  
[comunicazione@centergross.com](mailto:comunicazione@centergross.com)

# Modalità di adesione

**PARTECIPAZIONE  
GRATUITA**

Per iscriversi, occorre compilare in ogni sua parte, entro e non oltre il **4 marzo 2019**, la [scheda di adesione online](#).

**Le aziende saranno ammesse in ordine cronologico, verificati i criteri di ammissione di seguito riportati, fino ad esaurimento dei posti disponibili.**

Si ricorda che sarà ammesso **un solo partecipante** per azienda.

Il percorso formativo è rivolto a PMI, Consorzi, Rete d'Impresa e ATI formalmente costituite.

**E' in ogni caso esclusa la partecipazione di consulenti.**

Per il seminario è prevista la partecipazione di massimo **30 aziende**.

Le richieste di adesione non verranno accolte se ricevute oltre la data di presentazione della scheda di adesione o se morose nei confronti di ICE-Agenzia anche se presentate da organismi associativi.

La partecipazione è a titolo gratuito.

# Criteri di Ammissibilità

Saranno ammesse (dietro presentazione di apposita domanda inviata nelle modalità e nei termini previsti), le imprese che soddisfino i seguenti requisiti di ammissibilità:

- ✓ non si trovino in situazioni di morosità con l'ICE-Agenzia;
- ✓ siano in possesso di potenzialità di internazionalizzazione e capacità di apertura verso il mercato, rispettando i seguenti requisiti minimi:
  - siano in possesso di un sito internet;
  - siano in grado di garantire una risposta telematica (es. posta elettronica) almeno in una lingua straniera alle richieste di interlocutori esteri;
- ✓ quota di fatturato export non inferiore al 5% rispetto al fatturato totale dell'ultimo esercizio;
- ✓ disporre di almeno una persona dedicata all'internazionalizzazione con conoscenza della lingua inglese.