**Modello di scheda formativa**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Titolo** | **SVILUPPO DI NUOVI CANALI E-COMMERCE / M-COMMERCE** | |
| **Parole chiave (meta tag)** | E-commerce, m-commerce, B2B, B2C, C2B, C2C | |
| **Lingua** | Inglese | |
| **Obiettivi / Traguardi / Risultati di apprendimento** | * Conoscere le basi dell'e-commerce * Valutare i vantaggi e gli svantaggi dell'e-commerce * Riconoscere i principali tipi di e-commerce * Valutare correttamente le opportunità di business | |
| **Area formativa: (Selezionane una)** | | |
| **Online / Digital Marketing / Cybersecurity** | |  |
| **E-Commerce / Finanziamenti** | | **x** |
| **Benessere digitale** | |  |
| **Smart work / Nomadi digitali** | |  |
| **Descrizione** | Il commercio elettronico è l'attività di acquisto e vendita di beni o servizi utilizzando Internet, mentre l'm-commerce si riferisce a quelle transazioni effettuate utilizzando telefoni cellulari e dispositivi simili.  E-commerce e M-commerce aprono nuove relazioni business-consumatori e opportunità di business in generale. | |
| **Contenuti disposti su 3 livelli** | 1. **Sviluppo di nuovi canali e-commerce / m-commerce**   **1.1 Nozioni di base sul commercio elettronico per una PMI più resiliente**  1.1.1 Cos’è l'e-commerce  1.1.2 Vantaggi e svantaggi dell’e-commerce  1.1.3 Tipi di commercio elettronico (B2B, B2C, C2B, C2C)  1.1.4 Opportunità commerciali | |
| **Autovalutazione (domande e risposte a scelta multipla)** | **1. M-commerce si riferisce a:**  a.- Il mio commercio  **b.- Commercio online mobile**  c.- Commercio medio  **2. Business to people (B2P):**  a.- Si prende cura dei bisogni delle persone  b.- Si concentra sullo sviluppo di connessioni commerciali con le persone  **c.- Non esiste**  **3. Le principali app Business to Customer (B2C) hanno:**  a.- Perfetta integrazione tra le app  **b.- Un design semplice, pulito e accattivante**  c.- Animazioni eleganti  **4. Gli scenari in continua evoluzione richiedono:**  **a.- Entità agili in grado di soddisfare le esigenze dei clienti**  b.- Di non modificare la nostra proposta  c.- Cambiare tutti i dispositivi tecnologici  **5. L'e-commerce riduce i costi?**  a.- No  **b.- Sì**  c.- Solo per le grandi aziende tecnologiche | |
| **Risorse (video, link di riferimento)** |  | |
| **Materiale correlato** |  | |
| **PPT correlati** | ESMERALD\_ECOMMERCE\_IWS.pptx | |
| **Bibliografia** | Amministrazione del New Brunswick --- [https://www2.snb.ca/content/snb/en/sites/licensing/vendor/eft-faq.html#:~:text=Electronic%20funds%20transfer%20(EFT)is,%2C%20through%20computer%2Dbased%20systems](https://www2.snb.ca/content/snb/en/sites/licensing/vendor/eft-faq.html%23:~:text=Electronic%20funds%20transfer%20(EFT)is,%2C%20through%20computer%2Dbased%20systems)  Investopedia --- <https://www.investopedia.com/terms/b/btob.asp>  Inveon --- <https://www.inveon.com/data-driven-marketing-and-management-for-e-commerce-platforms>  Indeed --- [https://www.indeed.com/career-advice/career-development/consumer-to-business#:~:text=Examples%20of%20how%20consumer%20to,cut%20of%20the%20ad%20revenue](https://www.indeed.com/career-advice/career-development/consumer-to-business%23:~:text=Examples%20of%20how%20consumer%20to,cut%20of%20the%20ad%20revenue) | |
| **Fornito da** | Internet Web Solutions | |