**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-commerce1.1.2 Vantaggi e svantaggi dell’e-commerce1.1.3 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 personeb.- 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 propostac.- 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%3A~%3Atext%3DElectronic%20funds%20transfer%20%28EFT%29is%2C%2C%20through%20computer-based%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%3A~%3Atext%3DExamples%20of%20how%20consumer%20to%2Ccut%20of%20the%20ad%20revenue) |
| **Fornito da** | Internet Web Solutions |