



PIANO DEL SISTEMA CONFINDUSTRIA EMILIA-ROMAGNA "VERSO INDUSTRIA 4.0"

SEMINARIO

DIGITAL MARKETING, BIG DATA E ANALYTICS PER LO SVILUPPO INTERNAZIONALE DELLE IMPRESE

La ricerca di nuove relazioni con i clienti esteri

Mercoledì 11 ottobre 2017 ore 14.30

Sede Confindustria Ceramica

Viale Monte Santo 40 – Sassuolo (Modena)



GLOBB-ER SEMINARI

*Operazione Rif. PA. N 2016-5455/RER approvata dalla Regione
Emilia-Romagna con DGR n. 1450/2016 del 12/09/2016
finanziata con fondi POR FSE 2014/2020 - Obiettivo tematico 8*



I processi di digitalizzazione stanno rivoluzionando il modo di comunicare delle imprese e la ricerca di clienti e committenti, anche sui mercati internazionali. La rete rende sempre più disponibili fonti e strumenti per analizzare la potenziale domanda di prodotti e servizi, partendo dall'analisi dei bisogni e dei gusti dei consumatori. Su queste informazioni alcune industrie sono in grado oggi di adattare immediatamente i loro prodotti anche in chiave Industria 4.0.

Le informazioni – come fattori di comprensione dei mercati e dei clienti internazionali – sono “the new oil”: e così come il petrolio, vanno prima estratte e poi raffinate, prima di poter essere utilizzate.

Il seminario, secondo di un ciclo di incontri che si terranno in più territori della regione, è l'occasione per discutere e approfondire questi temi e per presentare il programma GLOBB-ER, percorso regionale di sensibilizzazione, formazione specialistica, accompagnamento e consulenza, dedicato ai temi dell'internazionalizzazione attiva, riservato alle imprese dell'Emilia-Romagna.

PROGRAMMA

14.30 Registrazione e networking partecipanti

15.00 Apertura dei lavori e saluti istituzionali

*Giorgio Romani, Presidente Commissione Relazioni Commerciali di Confindustria
Ceramica*

*Gino Cocchi, Presidente Commissione Internazionalizzazione di
Confindustria Emilia-Romagna*

**Rafforzare l'utilizzo del *Digital marketing* e dei *Big Data* attraverso le misure della
Regione Emilia-Romagna**

*Ruben Sacerdoti, Responsabile Servizio Attrattività e Internazionalizzazione, Regione
Emilia-Romagna*

Relazioni

Le implicazioni strategiche e commerciali indotte dal digitale sui mercati

Il posizionamento digitale delle aziende; la definizione di una strategia di rete (e nella rete) per lo sviluppo aziendale e per rafforzare i legami con il mercato

Nicola Tomesani

Big data e Analytics per lo sviluppo internazionale

L'evoluzione dei tradizionali dati socio-demo-eco; considerazioni sui Big Data; i dati correlati per scegliere un migliore mercato di sbocco; le informazioni per l'analisi dei competitors e delle loro strategie

Nereo Sciutto

Il cliente “al centro” delle relazioni commerciali sui mercati esteri

“Data” e modelli culturali alla base di un utilizzo efficace del CRM; “inbound” e “outbound” marketing per generare contatti; gestire e mantenere i clienti internazionali

Alessandro Lelli

17.45 Sessione Q/A e Cases Histories

Come “assicurare” il business internazionale attraverso i big data e la rete

Stefano Bellucci

18.30 Conclusione dei lavori

in collaborazione con

RELATORI



NICOLA TOMESANI

Consulente di Direzione, opera dal 1991 in area commerciale e marketing. Professore a contratto di Economia e Gestione di Impresa all'Università di Bologna, Direttore Scientifico del MBA Part-time Serale di BBS (Bologna Business School), nonché giornalista pubblicitario. È stato A.D. di una società di media planning dal 2000 al 2007, consulente di Unido e della IX Commissione Parlamentare di inchiesta sul Servizio Sanitario Nazionale.



NEREO SCIUTTO

Imprenditore e divulgatore dei temi legati all'utilizzo della Rete come strumento di business per le aziende e per le persone. È presidente e co-fondatore di Webranking, agenzia di Search Marketing. È stato membro del Consiglio Direttivo di IAB Italia. È docente di "Search Marketing and Web Analytics for Business" presso BBS (Bologna Business School). È considerato uno dei maggiori esperti sui temi legati alla comunicazione online.



ALESSANDRO LELLI

Docente universitario presso la facoltà di Economia delle Università di Bologna e Pescara e presso BBS (Bologna Business School), dove insegna "Marketing, Communication & New Media" ed è Direttore Didattico del corso "International Sales Strategy". È consulente aziendale di strategia organizzativa e di prodotto-mercato. È stato General Manager, Presidente e A.D. di alcune medio-grandi imprese operanti a livello globale.



STEFANO BELLUCCI

Responsabile Area Centro-Nord di SACE (Gruppo CDP). È stato Head of International Business & Trade Finance Development in Cariparma Crédit Agricole e Resp. Southern Europe Committee of International Trade & Forfaiting Association.

GLOBB-ER fa parte del [Piano del sistema regionale Confindustria "VERSO INDUSTRIA 4.0"](#), che mette a disposizione delle imprese dell'Emilia-Romagna seminari di sensibilizzazione, attività di formazione e di accompagnamento su temi strategici per il futuro dell'industria

Il Piano comprende anche i progetti **SMARTI-ER 4.0** dedicato alla trasformazione digitale e **GREEN UP-ER** dedicato all'economia circolare