

PROGETTO E-COMMERCE CHIAVI IN MANO

La Camera di Commercio di Novara, in collaborazione con il suo Comitato per la promozione dell'imprenditoria femminile, ha avviato il PROGETTO E-COMMERCE CHIAVI IN MANO.

Il progetto si articola in due FASI: la prima consiste in due corsi di formazione operativi, di cui uno rivolto a imprese che intendono vendere on-line attraverso la creazione o lo sviluppo di piattaforme e-commerce e l'altro a ragazzi che desiderano sviluppare le proprie competenze di creazione e gestione di tali piattaforme.

Nella seconda Fase verrà offerta, alle 3 imprese con maggiori potenzialità di implementazione dell'e-commerce tra quelle che hanno partecipato al corso di formazione, la possibilità di avere un'assistenza consulenziale gratuita dedicata alla messa in opera della piattaforma, insieme all'assistenza di un tirocinante formato ad hoc e speso dalla Camera di Commercio di Novara.

FASE I: CORSO DI FORMAZIONE PER IMPRESE E RAGAZZI **CONSTRUIRE UN E-COMMERCE DI SUCCESSO**

La FASE I consisterà in due corsi organizzati separatamente per le imprese e per i ragazzi, secondo il seguente calendario e programma. Per candidarsi occorrerà compilare la specifica domanda di partecipazione e restituirla all'indirizzo servizi.imprese@no.camcom.it **entro il 7 LUGLIO 2014**. Entro il 10 LUGLIO 2014 verrà data comunicazione di accettazione della candidatura per un massimo di 15 partecipanti per le imprese e di 15 partecipanti tra i ragazzi candidati. In caso di adesioni in numero superiore a quello previsto, la selezione verrà effettuata sulla base degli stessi criteri indicati per la FASE II.

PER LE IMPRESE (formazione pomeridiana – dalle ore 14:30 alle ore 17:30)

I giornata 15 luglio 2014 - E-commerce in Italia e nel mondo.

- Analisi dell'e-commerce: significato, mercato odierno in valori, prodotti e servizi, b2b e b2c, i trend, le stime.
- Mercato libero o inflazionato?
- Business model: presentazione, differenze, esempi pratici.

II giornata 16 luglio 2014 - E-commerce in azienda.

- Opportunità, fattori di successo e critici, architettura organizzativa, integrazione tra on-line & off-line.

- Il progetto in azienda (obiettivi, analisi settore, concorrenza, prodotti, gestione, comunicazione) e i nuovi strumenti a disposizione.
- E-commerce: progettazione, web design, processo di vendita, catalogo prodotti, clienti.
- E-commerce: pagamenti, amministrazione, logistica, spedizioni.

III giornata 22 luglio 2014 - E-commerce di successo. Contenuti: il vero capitale, cosa e come scrivere.

- Il mio sito funziona? Controllare le performance e cosa controllare.
- Migliorare il proprio sito (promozioni, landing page, API, CRM, test A/B, blog, email transazionali).

IV giornata 23 luglio 2014- E-commerce: la promozione.

- Indicizzazione organica.
- Creare il piano di promozione: budget ed obiettivi.
- Promozione a pagamento: come utilizzarla.
- E-mail marketing: il valore degli indirizzi, creazione di una campagna, lettura dei risultati.
- Social, lead generation.

PER I RAGAZZI (formazione mattutina – dalle ore 9:30 alle ore 12:30)

I giornata 15 luglio 2014 - E-commerce in Italia e nel mondo.

- Significato, mercato odierno in valori, prodotti e servizi, b2b e b2c, i trend, le stime.
- Business model: presentazione, differenze, esempi pratici.
- L'e-commerce in un'azienda: come parlare di opportunità, fattori di successo e criticità, architettura organizzativa, integrazione on/off-line.
- Seguire un progetto in azienda (obiettivi, analisi settore, concorrenza, prodotti, gestione, comunicazione).

II giornata 16 luglio 2014 - E-commerce: progettazione, web design, processo di vendita, catalogo prodotti, clienti, pagamenti e spedizioni.

- Come migliorare un e-commerce attraverso i contenuti: cosa e come scrivere.
- Il sito dell'azienda funziona? Controllare le performance, cosa controllare e come spiegarlo ai responsabili aziendali.
- Strategie per migliorare le performance sia come ROI sia come tempo risparmiato, evitando errori.

III giornata 22 luglio 2014 - La promozione di un e-commerce

- Creazione e spiegazione di un piano di promozione: budget ed obiettivi.
- Promozione a pagamento e posizionamento organico.



- E-mail marketing: il valore degli indirizzi, creazione di una campagna, lettura dei risultati.
- Social, lead generation.

FASE II: CONSULENZA + TIROCINIO **IMPLEMENTARE UN E-COMMERCE DI SUCCESSO**

Entro il 25 LUGLIO 2014 verrà data comunicazione dell'avvenuta selezione alle 3 imprese e ai 3 ragazzi individuati in abbinamento, scelti tra i partecipanti ai corsi di formazione. Il tirocinio in azienda avrà inizio nel mese di SETTEMBRE 2014 e dovrà concludersi entro GENNAIO 2015. Ogni tirocinante avrà diritto ad un'indennità di partecipazione di 600 euro al mese per un impegno di 40 ore alla settimana. L'indennità verrà erogata in tranches mensili posticipate e verrà richiesta una rendicontazione delle ore di attività svolte a firma del tutor aziendale.

Nel corso dei 5 mesi di durata del tirocinio, l'impresa ed il tirocinante avranno a disposizione un'assistenza consulenziale continuativa da remoto, mezza giornata di assistenza on site ciascuna e 3 incontri operativi di approfondimento in azienda.

Il presente progetto ha un valore di 7.350 euro per impresa, da intendersi erogati in servizi alle 3 imprese selezionate in regime di aiuto de minimis (Reg. UE n. 1407/2013 della Commissione del 18 dicembre 2013 (GU L 352 del 24.12.2013)).

Il progetto è finanziato dalla Camera di Commercio di Novara con il cofinanziamento derivante dall'Accordo MISE – Unioncamere 2012, a valere sulle risorse del Fondo di perequazione del Sistema camerale.

REQUISITI DI PARTECIPAZIONE E CRITERI SELEZIONE IMPRESE

E' richiesto che l'impresa abbia la sede o un'unità locale operativa attiva in provincia di Novara, che costituirà la sede di lavoro del tirocinante, e che sia in regola, nei confronti della Camera di Commercio di Novara, con il pagamento del diritto annuale secondo la normativa vigente.

L'impresa deve essere di dimensione piccola o media, non essere in stato di difficoltà ed essere nella situazione di avvio di un percorso di creazione o sviluppo di una piattaforma di vendita on-line, nonché in condizione di ospitare un tirocinante ai sensi della normativa vigente.

L'impresa si impegna a comunicare il riferimento di un tutor aziendale che frequenterà il corso di formazione per le imprese previsto nella FASE I.

La mancata partecipazione al corso esclude la possibilità di accedere alla FASE II. Ai fini della selezione delle 3 imprese che potranno accedere alla FASE II, oltre all'imprescindibile condizione dell'azienda di poter attivare un tirocinio, verranno

considerati, a giudizio insindacabile della commissione tecnica composta dal Segretario generale o suo delegato, dal responsabile del Settore Promozione o suo delegato, dalla Presidente del Comitato per l'imprenditoria femminile o suo delegato e dal consulente indicato dall'impresa che verrà incaricata per le attività di formazione e assistenza consulenziale, i seguenti fattori con relativi pesi, per un punteggio massimo pari a 100:

- A - Cantierabilità del progetto (peso 40%);
- B - Vendibilità on line del prodotto/servizio (peso 30%);
- C - Competenze già presenti in azienda (peso 20%);
- D - Motivazione dell'impresa (10%).

L'attivazione del tirocinio richiede obbligatoriamente la sottoscrizione di una convenzione tra l'impresa, il tirocinante e l'ente che ha rilasciato al tirocinante il titolo di studio più recente o il centro per l'impiego a cui il tirocinante è iscritto (Riferimento Deliberazione Giunta Regione Piemonte 3 giugno 2013, n. 74 – 5911 – Disciplina Regionale dei tirocini formativi e di orientamento, tirocini di inserimento/reinserimento e tirocini estivi).

Se l'impresa verrà selezionata per la FASE II, il tutor segnalato sarà responsabile del progetto, del coordinamento del tirocinante e di ogni obbligo attinente l'attivazione del rapporto di tirocinio, compresa l'attivazione di copertura assicurativa se non compresa nella convenzione e l'organizzazione della formazione obbligatoria in materia di sicurezza: l'impresa individuata si impegna inoltre a fornire al tirocinante una postazione operativa dotata di PC con connessione Internet oltre che tutta la collaborazione necessaria al buon esito del progetto. Qualora si riscontrasse un'esigenza comune alle tre imprese di organizzare il corso di formazione per la sicurezza, la Camera di commercio potrà valutare di intervenire organizzando un'unica formazione a sue spese nel corso del mese di settembre.

COSTI PER LE IMPRESE

La partecipazione alla FASE I (corso di formazione) è gratuita per le 15 imprese selezionate.

La quota di partecipazione al progetto relativa alla FASE II (pari a 7.350 euro per impresa) è a carico della Camera di Commercio di Novara, che richiede il versamento di una cauzione di 500 euro da pagare al momento della comunicazione di avvenuta accettazione della candidatura alla FASE II.

La cauzione non verrà restituita nel caso in cui l'impresa decida di ritirarsi dal progetto.

I costi relativi al tirocinante sono a carico della Camera di Commercio di Novara e l'impresa può valutare se e come integrare l'indennità prevista, con l'eccezione della copertura assicurativa, se non prevista dalla convenzione di tirocinio, e dei costi per la formazione obbligatoria in materia di sicurezza, se non dovesse essere riscontrata l'esigenza comune citata sopra.

REQUISITI DI PARTECIPAZIONE E CRITERI SELEZIONE TIROCINANTI

Ai fini della partecipazione alla FASE I (corso di formazione) il/la ragazzo/a deve preferibilmente essere residente in provincia di Novara ed essere nella condizione di poter attivare un tirocinio; in caso di carenza di valide candidature, sarà valutata anche la partecipazione di tirocinanti residenti fuori provincia.

E' accettata la candidatura di DIPLOMATI e LAUREATI TRIENNALI o MAGISTRALI e sono richieste ottime capacità organizzative e relazionali, autonomia operativa e propensione al raggiungimento degli obiettivi, buona conoscenza del pacchetto applicativo Office e dell'uso dei Social Network e buona conoscenza della lingua inglese in forma scritta e orale, da documentare con idoneo CV.

Costituisce titolo preferenziale l'aver avuto esperienze lavorative attinenti l'ambito del progetto (nell'e-commerce, nelle vendite, nell'ambito informatico, nell'elaborazione di testi), la buona conoscenza di altre lingue straniere, in forma scritta e orale, quali il francese, lo spagnolo, il tedesco, il russo e il cinese e il possesso di diplomi in informatica o lauree triennali o magistrali in informatica e scienze della comunicazione.

La mancata partecipazione al corso esclude la possibilità di accedere alla FASE II.

Ai fini della selezione dei 3 tirocinanti che potranno accedere alla FASE II, oltre all'imprescindibile condizione del candidato di poter attivare un tirocinio, verranno considerati, a giudizio insindacabile della medesima commissione tecnica preposta alla selezione delle imprese, i seguenti fattori con relativi pesi, per un punteggio massimo pari a 100:

- A - Formazione inerente l'ambito del progetto (peso 30%);
- B - Conoscenze pratiche derivanti da precedenti esperienze lavorative nell'ambito del progetto (peso 20%);
- C - Capacità organizzative e relazionali, autonomia operativa e propensione al raggiungimento degli obiettivi, buona conoscenza del pacchetto applicativo Office e dell'uso dei Social Network e buona conoscenza della lingua inglese in forma scritta e orale riscontrate nel corso della formazione (peso 30%);
- D - Motivazione del tirocinante (20%).

E' richiesta inoltre disponibilità a spostarsi nell'ambito del territorio provinciale, eventualmente anche con mezzo proprio.

Il tirocinante è tenuto alla riservatezza relativamente ad ogni informazione di cui dovesse entrare in possesso nell'ambito del rapporto con l'azienda assegnata, alla frequenza del percorso di formazione di cui alla FASE I, e ad essere disponibile per l'inizio della tirocinio a partire dal 1 SETTEMBRE 2014 e sino al 31 GENNAIO 2015.



COMPENSO DEI TIROCINANTI

L'indennità di partecipazione prevista di 600 euro lordi mensili per i 5 mesi di durata effettiva del tirocinio con un impegno di 40 ore settimanali è a carico della Camera di Commercio di Novara, che si riserva di interromperne l'erogazione in caso di interruzione della convenzione. L'indennità verrà erogata secondo le modalità indicate in precedenza.

MODALITA' DI PARTECIPAZIONE E TERMINI

Compilazione e trasmissione della scheda di adesione disponibile al link www.no.camcom.gov.it dal 23 GIUGNO 2014 al 7 LUGLIO 2014 via email a servizi.imprese@no.camcom.it o via fax allo 0321.338289.

PER INFORMAZIONI

Settore Promozione – Ufficio Servizi Imprese

servizi.imprese@no.camcom.it

Tel. 0321 338265

Referente Silvia Umilio