

## **“Le Professioni dell'Ecommerce”**

Manuela Borgese

Anna De Angelis

Vicepresidente Aicel

Responsabile Job Placement

---

# AICEL: 10 anni di storia

## 1.500 Associati

(dato al 30.04.2019)

## AICEL

- **unica** Associazione di Categoria in Italia
- **la più rappresentativa** con il 10% del mercato 16.000 le aziende che vendono on-line – Rapporto Unioncamere 2016
- **fra le più numerose a livello europeo**

# AICEL in EUROPA

E' parte del Board di Emota:

- 33 Membri

- Associazioni Nazionali

- Corporate



- Fornitori



- 23 paesi rappresentati



**EMOTA**  
The European eCommerce  
& Omni-Channel Trade  
Association



www.aicel.org



Associazione Italiana Commercio Elettronico

info@aicel.org

|  |  |  |
|--|--|--|
| <b>Certificazione Negozi</b><br><br>L'ACQUISTO INTELLIGENTE<br><b>Accredito Agenzie</b><br>                  | <b>Assistenza Legale e Fiscale</b><br> | <b>Convenzioni</b><br>   |
| <b>Formazione Continua</b><br><br>eventi formativi per merchant<br><br>Coalizione per le COMPETENZE DIGITALI | <b>Workshop e Seminari</b><br>         | <b>Rappresentanza e Lobby</b><br><br>europa.eu<br><b>Registro per la trasparenza</b><br>Agenzia per l'Italia Digitale<br>Presidenza del Consiglio dei Ministri<br><br>MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO<br>Registro Trasparenza |



---

## Cos'è l'e-commerce?

E' lo scambio di beni e servizi attraverso l'utilizzo di dispositivi elettronici e digitali in linea.

Fra le varie tipologie di e-commerce:

B2B (Business to business) – il commercio tra imprese;

B2C (Business to consumer) – il commercio tra impresa e consumatori finali;

C2C (Consumer to consumer) – il commercio tra consumatori, un esempio sono le aste online o la compravendita di prodotti usati.

## **Elementi essenziali dell'ecommerce**

- 1) vendita/ scambio di beni/ servizi**
- 2) merchant che propone la vendita ad un acquirente**
- 3) attraverso il canale internet/tecnologie informatiche in rete**

**Vedremo che questi elementi possono coinvolgere molti soggetti e quindi creare molte opportunità professionali**

---

## **Obiettivi dell'ecommerce**

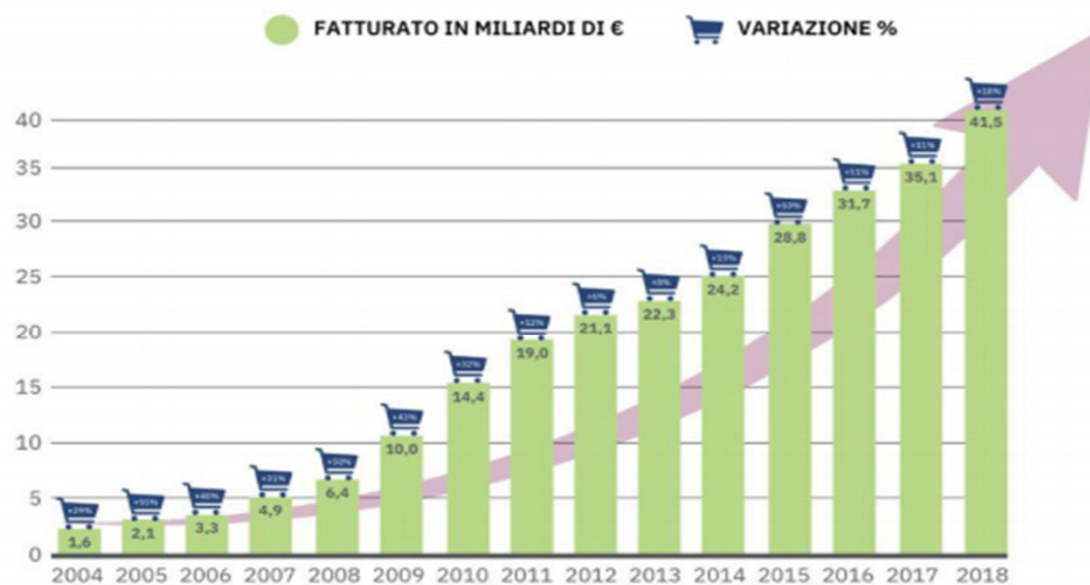
**Abbattere le barriere geografiche (Digital Single Market)**  
**Migliorare la competitività sul mercato**  
**Aumentare l'influenza geografica**  
**Incrementare i profitti**



## Fatturato e-commerce in Italia

Il valore del fatturato e-commerce in Italia nel 2018 è stimato in 41,5 miliardi di euro, con una crescita del 18% sul 2017.

### CRESCITA DEL FATTURATO E-COMMERCE



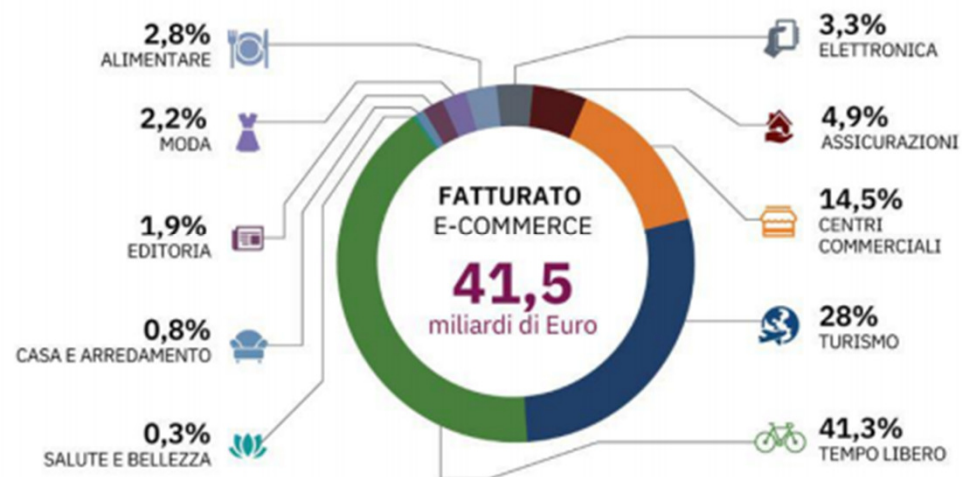
#### Fatturato e-commerce in Italia e crescita annuale

2004: 1.645.683.000 euro  
2005: 2.123.495.000 euro +29%  
2006: 3.286.223.000 euro +55%  
2007: 4.868.336.000 euro +48%  
2008: 6.364.907.000 euro +31%  
2009: 10.037.544.000 euro +58%  
2010: 14.357.589.000 euro +43%  
2011: 18.970.504.000 euro +32%  
2012: 21.154.120.000 euro +12%  
2013: 22.337.275.000 euro +6%  
2014: 24.188.468.000 euro +8%  
2015: 28.850.766.000 euro +19%  
2016: 31.671.827.000 euro +10%  
2017: 35.133.577.000 euro +11%  
2018: 41.519.772.000 euro +18%

FONTE: CASALEGGIO ASSOCIATI, 2019

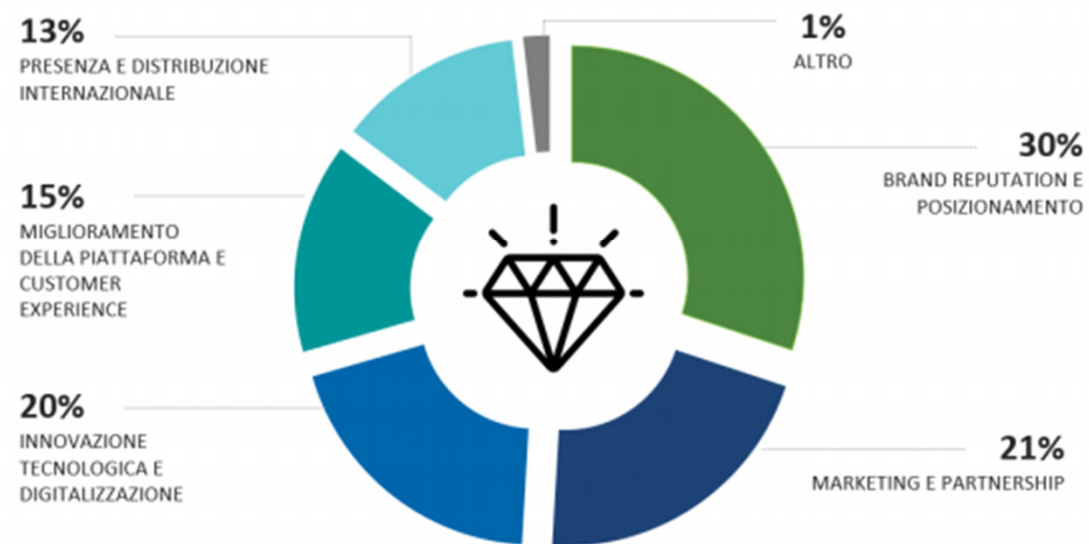


## DISTRIBUZIONE DEL FATTURATO



FONTE: CASALEGGIO ASSOCIATI, 2019

## ELEMENTI UTILIZZATI PER AUMENTARE IL VALORE DELL'AZIENDA



FONTE: CASALEGGIO ASSOCIATI, 2019

---

## Skill Profiles dell'Ecommerce

- create nel 2013 da Aicel (Andrea Boscaro) insieme ad IWA, entità riconosciuta dal CEN (European Committee for Standardization) come realtà di standardizzazione in grado di fornire certificazioni sui percorsi formativi relativi al settore del Web
- configurano per la prima volta il profilo del professionista dell'ecommerce, avviandone la promozione nel mondo del lavoro

---

# Skill Profiles dell'Ecommerce Online Store Manager

Figura professionale **responsabile del "conto economico del negozio online** presente sul Web", dell'assortimento, delle attività di merchandising e delle promozioni in-store.

- contribuisce a **generare valore all'azienda** affinché raggiunga i suoi obiettivi attraverso il commercio elettronico in linea con il posizionamento che questa ha deciso di darsi sotto il profilo del rapporto fra canale digitale e canale fisico. -

Conoscenza delle **piattaforme** e-commerce utilizzate. • Conoscenza degli **strumenti di Web-marketing e di marketing digitale**. • Inventory management. • Gestione degli aspetti operativi e logistici.

## Compiti

- Gestire il sito e-commerce dal punto di vista commerciale e operativo.
- Attivare operazioni di Web marketing per accelerare le vendite.
- Curare iniziative per fidelizzare l'utente e stimolare il passaparola.
- Scegliere la strategia e implementarla sotto il profilo dell'assortimento, della politica commerciale e promozionale e delle attività di promozione online del sito e-commerce.
- Collaborare con le altre funzioni aziendali di vendita, di marketing, di comunicazione e di amministrazione. • Perseguire gli obiettivi del progetto e-commerce attraverso la gestione di uno o più canali di Web marketing.
- Gestione del contatto col cliente nelle fasi legate alla relazione digitale con l'azienda.

---

# Skill Profiles dell'Ecommerce

## Ecommerce Specialist

### Compiti

- comprende le necessità del cliente e di progettare l'implementazione di idonee soluzioni per il commercio elettronico relazionandosi con altri professionisti, Web e non, con gestori di sistemi di incasso, merchant, gateway di pagamento e terze parti.
- E' responsabile del progetto integrato di e-commerce.
  - Cura le Implementazioni tecniche inerenti l'erogazione del servizio e-commerce.
  - Collabora nel Report di verifica del corretto funzionamento delle procedure di e-commerce.
  - Progettare sistemi integrati di e-commerce.
  - Selezionare applicazioni e-commerce e definire proposte di accordi con terze parti.
  - Sviluppare componenti per applicazioni e-commerce.
  - **Integrare correttamente ed in modo adeguato sistemi con compiti specifici (sistemi di pagamento, tracing logistico, ecc.).**
  - **Implementare soluzioni per il supporto della clientela.**
  - **Adattare la documentazione alle funzionalità del prodotto.**
  - Fornire supporto in fase di test e fasi successive.
  - Effettuare il debug dell'applicazione suggerendone il miglioramento.

---

**Dalle Skill Profiles dell'Ecommerce**

**Online Store Manager  
+  
Ecommerce Specialist**

**→ All'Ecommerce Manager**

---

## **Il nostro primo ospite**

### **Andrea Boscaro**

"Fondatore della società di formazione dedicata al marketing digitale The Vortex ([www.thevortex.it](http://www.thevortex.it)), ha lavorato in Vodafone, in Lycos ed è stato per sei anni Amministratore Delegato di Pangora (poi entrata nel gruppo americano Connexity); autore dei volumi "Marketing digitale per l'e-commerce", "Effetto Digitale", "Tecniche di web-marketing" ([www.facciamoecommerce.it](http://www.facciamoecommerce.it)) e "Politica Digitale" editi da Franco Angeli, è un formatore legato ai temi dell'e-business, dei social media e dell'editoria digitale".



---

## **Il nostro secondo ospite**

### **Mattia Soragni**

Digital Marketing Strategist specializzato in strategia di marketing, analisi delle performance aziendali e individuazione del metodo più efficace per generare opportunità commerciali attraverso il web.

Dal 2017 è CEO di Target Hunter, società di consulenza di digital marketing che accompagna le aziende verso un processo di crescita progressiva che coinvolge non solo l'area marketing, ma tutte le divisioni e i processi aziendali: nasce così il metodo Target Hunter. Ha conseguito importanti certificazioni ed è formatore aziendale in contesti di notevole impatto.

---

## **Il nostro terzo ospite**

### **Alessandro Odierna**

**Fondatore di Americanuncle.it, CEO di UncleFood srl, con oltre 50 50mila clienti con un fatturato, passando da 0 a 1.2 milioni in 12 mesi. Millionaire, Il Mattino, La Repubblica parlano di lui e Forbes lo ha inserito nella lista Top 100 under 30 giovani leader del futuro, nella categoria retail ed ecommerce.**

## **Considerazioni finali**

---

[www.aicel.org](http://www.aicel.org)



---

[associazione@aicel.org](mailto:associazione@aicel.org)

**Grazie per l'attenzione**  
**[www.aicel.org](http://www.aicel.org)**  
**[associazione@aicel.org](mailto:associazione@aicel.org)**