



SPIN Sportello Innovazione

Un percorso pratico e personalizzato
per affrontare insieme la
trasformazione digitale

Milano - 24 Maggio 2021



LA PORTA
D'ACCESSO
ALLE SOLUZIONI
PER L'INNOVAZIONE



EDI è il soggetto Confcommercio

riconosciuto e accreditato
dal Piano Nazionale Impresa 4.0

EDI è la risposta Confcommercio

alla crescente esigenza
di supportare i processi
di innovazione e trasformazione
digitale delle imprese

EDI supporta le imprese di:
Commercio, Turismo, Servizi,
Trasporti, Professioni, Logistica,
Terziario avanzato.

SPIN

Cosa vedrete in questa presentazione

- ▶ CONTESTO (2 minuti)
- ▶ COME OPERA SPIN: ASCOLTO-AFFIANCAMENTO-ACCOMPAGNAMENTO (5 minuti)
- ▶ COSA SPIN HA FATTO E PUO' FARE PER LE IMPRESE (10 minuti) con un Focus sull'e-commerce.

Cosa NON vedrete

- ▶ Effetti speciali e grafici fantasmagorici volti a convincervi che il Digitale è la panacea di tutti i mali



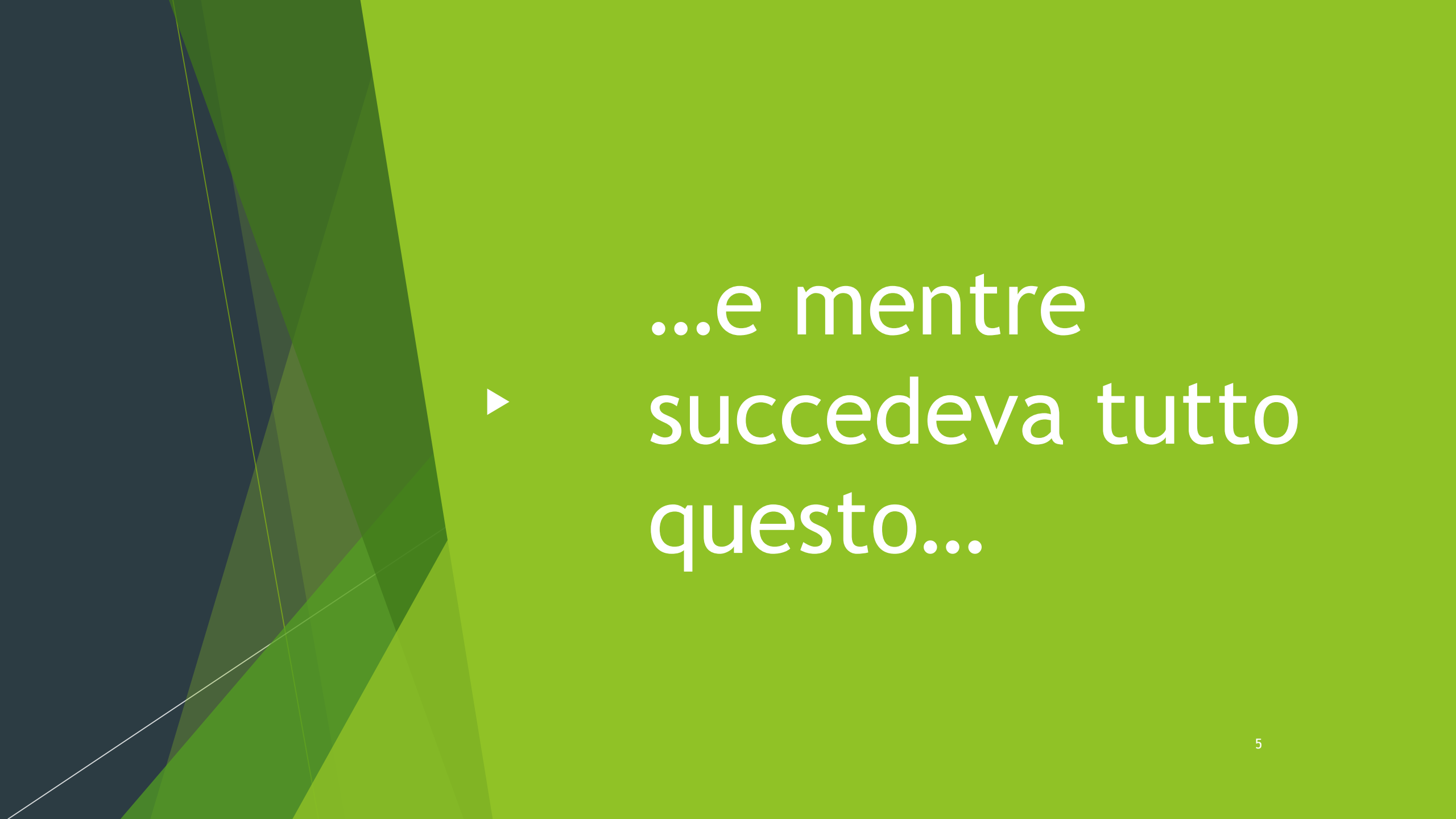
MARZO 2020

Improvvisamente ci siamo svegliati così



... e così





► ...e mentre
succedeva tutto
questo...

...succedeva anche questo

www.milanofinanza.it > news > coronavirus-dal-17-al-2... ▼

Coronavirus, dal 17 al 23 febbraio boom dell'ecommerce e ...

28 feb 2020 — **Boom** anche dell'**online**: +56,8%, in accelerazione di circa 20 punti ... Oltre a fare 'scorta', gli italiani hanno aumentato l'**acquisto** di prodotti ...

www.lastampa.it > economia > 2020/03/19 > news > coro...

Coronavirus ed e-commerce: boom delle vendite online - La ...

19 mar 2020 — Un'indagine Nielsen sulle vendite **online** dei prodotti di largo consumo ... cambiando profondamente le nostre abitudini, anche d'**acquisto**.

www.ilroma.net > curiosita > indagine > coronavirus-b... ▼

Coronavirus, è boom delle vendite online | Roma

8 apr 2020 — La pandemia **Covid-19** e l'impossibilità di recarsi fisicamente nei negozi apre nuovi scenari commerciali e le vendite **online** sono in aumento, come emerge ... di vita e anche quelle d'**acquisto** - spiega l'imprenditore Vittorio Chalon, ... Nessuna parte di questo **giornale** può essere riprodotta con alcun mezzo ...

www.websim.it > articoli-websim > amazon-4-6-boom-... ▼

AMAZON +4,6% Boom di vendite online per il coronavirus

17 mar 2020 — OJ, leader mondiale delle **vendite online**, è in rialzo dell'4% a Wall Street. Amazon, per far fronte al nuovo **boom** di consegne collegate all'epidemia di **coronavirus**, ...

www.milanofinanza.it > news > nielsen-consumi-boom-... ▼

Nielsen, consumi boom nella gdo a marzo. Ecommerce: +82,3 ...

13 mar 2020 — Nella prima settimana di marzo le **vendite** sono salite dell'11%, con il Sud a +20, 9%. E l'**online** ha dati mai visti. di Andrea Montanari 13/03/2020 16:43. tempo di ...

- E' scoppiata una guerra



- Economia «bombardata»



- «Terra promessa»



www.lastampa.it > economia > 2020/03/19 > news > coro...

Coronavirus ed e-commerce: boom delle vendite online - La ...

19 mar 2020 — Un'indagine Nielsen sulle vendite **online** dei prodotti di largo consumo ...
cambiando profondamente le nostre abitudini, anche d'**acquisto**.



Nel Continente Digitale il COVID non c'è



GRAN SASSO



Slipover Lana Merino

€110⁰⁰ €129⁰⁰

RISPARMIA €19



Girocollo 100% Lana Merino

€125⁰⁰ €149⁰⁰

RISPARMIA €24



Pullover 100% Lana Merino

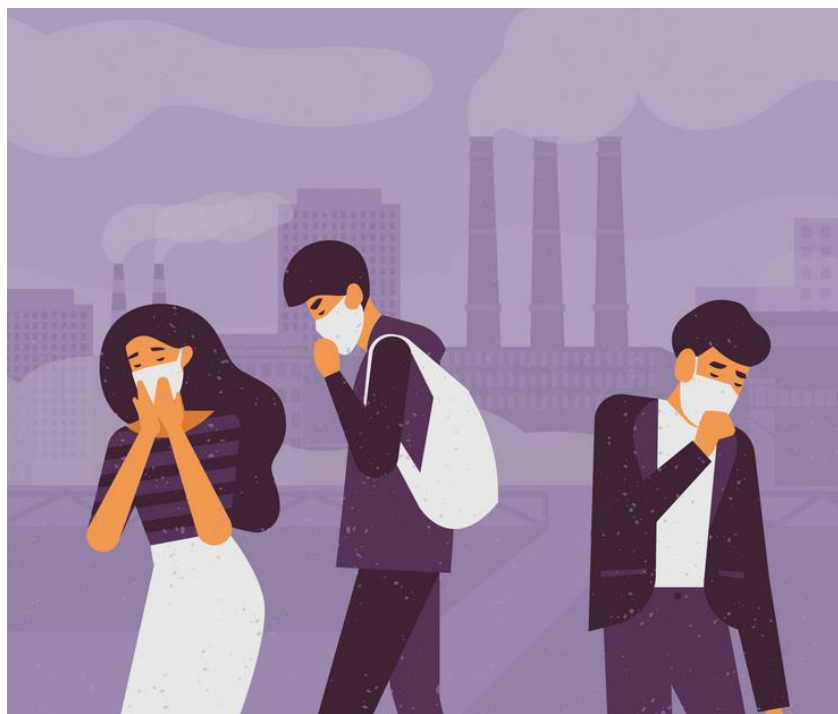
€125⁰⁰ €145⁰⁰

RISPARMIA €20

JOHN LAING



Nel Continente Digitale il COVID non c'è



SPINTA ALLA MIGRAZIONE DI MASSA SUL DIGITALE

SPERANZA E NOSTALGIA

La Migrazione al
Digitale è un viaggio
verso un continente
sconosciuto

Un viaggio e un
approdo, ricco di
opportunità
e di insidie





VENDITORI DI ILLUSIONI

- ▶ ROI non veritieri
- ▶ Sedicenti «esperti»
- ▶ Guadagni facili dell'e-commerce

RISCHIO NAUFRAGIO

Ogni viaggio comporta questo rischio, a maggior ragione se non si conosce nulla della destinazione e ci si affida completamente a terzi per valutare bene costi e benefici, timing, avanzamenti



IL VIAGGIO VERSO IL DIGITALE NON PUO' ESSERE AFFRONTATO DA SOLI

Serve



ASCOLTO

Serve



AFFIANCAMENTO

Serve



ACCOMPAGNAMENTO
Sul CAMPO



ha pensato al
Digital Angel

NON È UNA DEFINIZIONE DEL TUTTO
NUOVA, NOI LO DECLINIAMO COSÌ...

È UN APPROCCIO CON 3 CARATTERISTICHE

- ▶ EMPATICO
- ▶ POLIGLOTTA
- ▶ INESPERTO

Digital Angel di SPIN - COSA NON FA cosa NON È

- ▶ non è “un esperto”
- ▶ non pretende di esserlo
e soprattutto:
- ▶ non si comporta come tale

PERCHÈ

Ogni PROGETTO DIGITALE (viaggio) è unico e va affrontato con competenza ma con umiltà

*È stato l'orgoglio che ha trasformato gli angeli in diavoli; è l'umiltà che rende gli uomini uguali agli angeli.
(S. Agostino)*



Nell'ultimo anno SPIN Milano ha affiancato, con la filosofia dell'Angelo Digitale, quasi 200 piccoli imprenditori su questi temi:

- ▶ Analisi della propria presenza digitale/opportunità di essere presenti
- ▶ Ricerca di fornitori per soluzioni digitali
- ▶ Affiancamento per progetti di ecommerce, advertising, blogging rivolto al SEO...
- ▶ Risoluzione di controversie con fornitori di soluzioni digitali
- ▶ Ricerca di bandi e finanziamenti e affiancamento nella compilazione della domanda

**Belle
intenzioni....
Ma i fatti?**

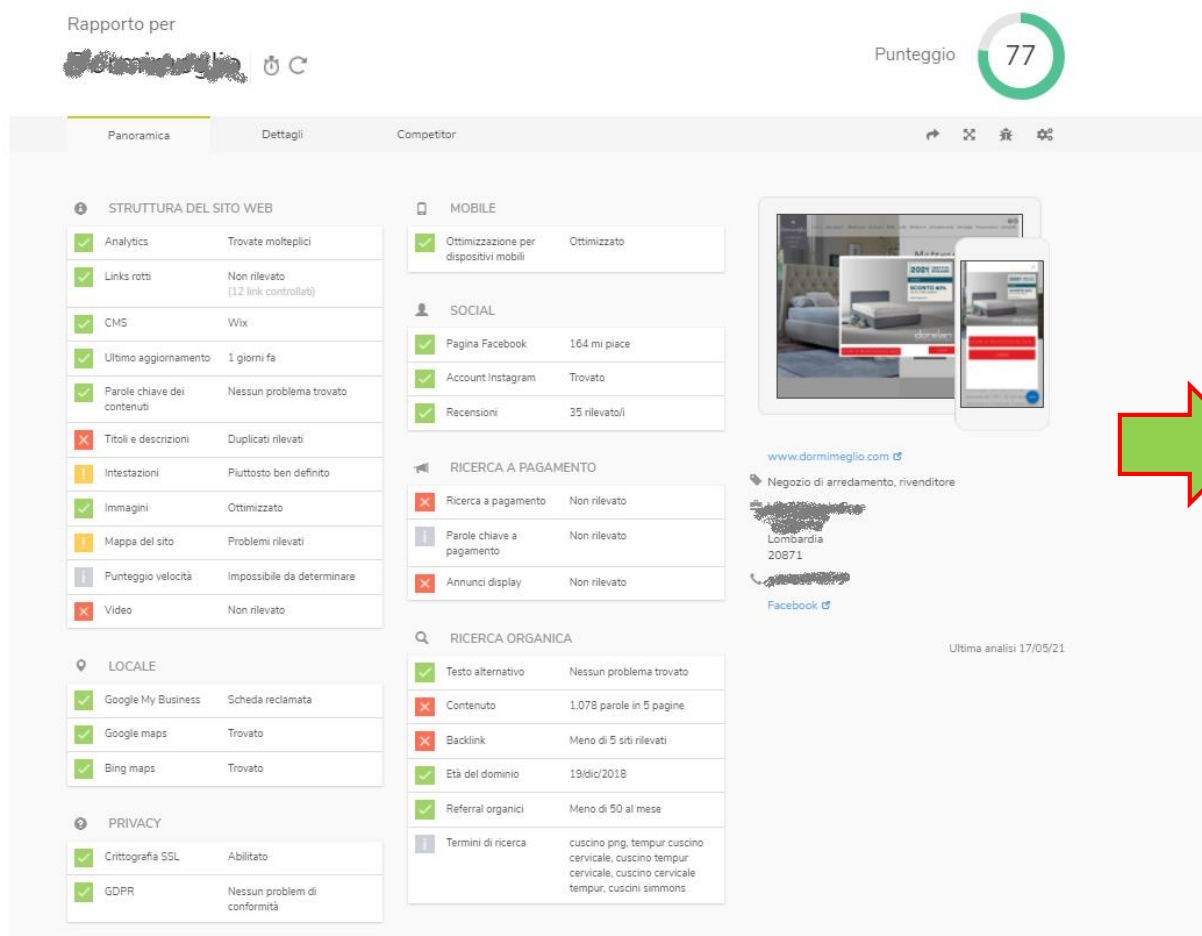


Il vostro rapporto con SPIN

- ▶ Tutti i documenti prodotti (esempio il documento di prerequisiti) sono di **proprietà del socio che può usarlo come meglio crede** (per esempio per procedere in proprio nelle fasi di ricerca fornitori)
- ▶ Il socio non ha alcun obbligo di rivolgersi ai fornitori presentati
- ▶ **SPIN** vi affianca anche nel rapporto con fornitori/agenzie scelte da voi e non associate a Confcommercio

ANALISI DELLA PROPRIA PRESENZA DIGITALE OPPORTUNITÀ DI ESSERE PRESENTI

«Analisi del sangue» del sito!. VERDE OK. ROSSO: Da Sistemare



Commentata in Videocall
con Consulente dedicato
1,5h

Cod. Fiscale	
Disponibilità partecipazione	si NO
Ambito Tecnologico	Big data e analisi dei dati Blockchain Cloud computing Cybersicurezza e business continuity
Tipologia cliente destinatario	Assicurazioni Aziende ICT Aziende In Genere Banche/Finanza Editoria
Stato Offerta	Accettata In Lavorazione Richiesta integrazione Rifiutata Annullata
Ass. Territoriale	ABRUZZO - PESCARA ABRUZZO - TERAMO ABRUZZO - CHIETI ABRUZZO - LAQUILA BASILICATA - MATERA
Assoc. di categoria	NON ISCRITTO AD ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA 50 e PIU A.N.CO Concess. Consorzi Olii Miner. esausti ABI-CONF Amministratori Beni Immobili Concommercio-In ACI-AD ASSOCIAZIONE CONCESSIONARI AUTOSCUOLARI
Parole chiave	



**Tipologia
cliente
destinatario:**

- 18

PRE-ANALISI SPIN



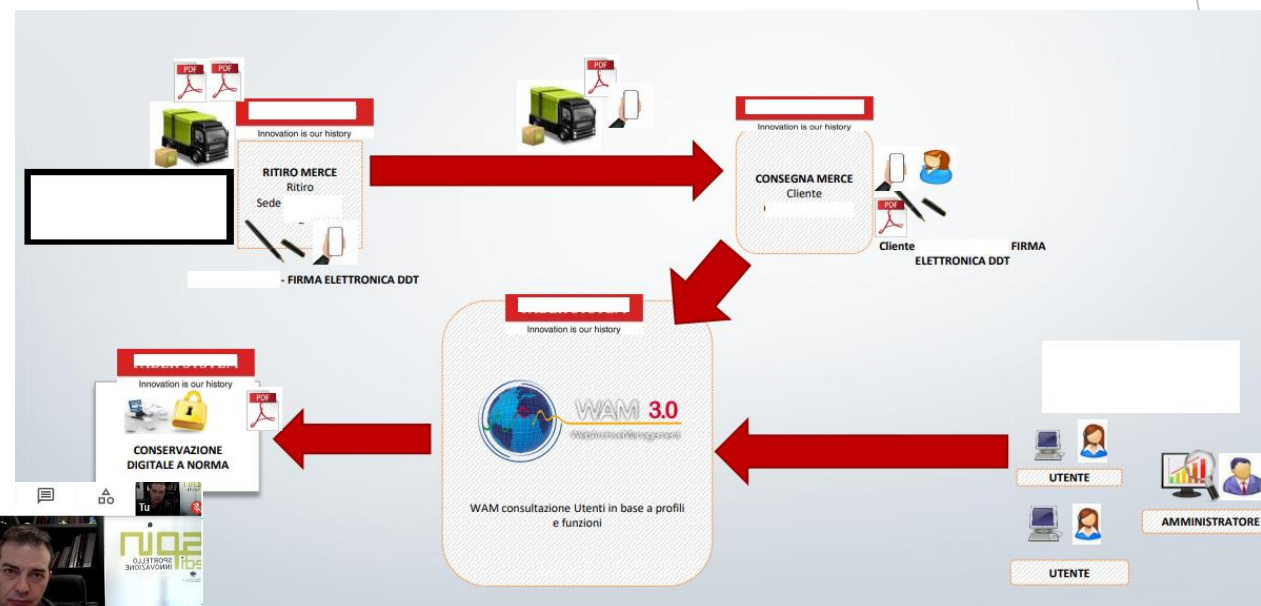
Ricerca e selezione fornitore



Analisi del fornitore



Call di presentazione



WAM Digital Signature - Garvini - x

File | C:/Users/Flavio.petino/Desktop/docs%20faber/offerte/Garavello%20e%20figli/WAM%20Digital%20Signature...

Quotazione Budgetaria - Scenario B (FEA con OTP)

Descrizione	Costi riservati Figli (Escl)
Setup - Analisi AS e TO BE - Configurazione portale WAM e classi documentali - Configurazione conservazione digitale a norma 5 Società e manuali di conservazione - Settore progettato per arrivo dal servizio - Test - Rilascio in produzione	€ 1.000.000 /UNA TANTUM
Canone Mensile - WAM Digital Signature per massimo 10.000 documenti/anno e 15.000 pagine/anno - Firma elettronica avanzata grafometrica, massimo 20.000 firme all'anno 7 utenti concorrenti - Conservazione a norma 10.000 documenti/anno e 15.000 pagine/anno - Responsabilità di Conservazione a norma	€ 30/mese

A valle dell'analisi di dettaglio, la quotazione potrà subire variazioni economiche

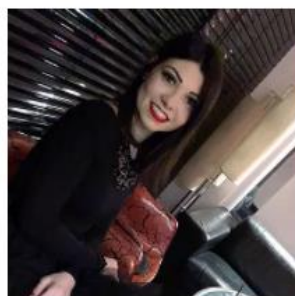
Consigli

I consigli di Cristina per dormire meglio

Aiutarti a dormire meglio non è solo un lavoro per me: è una missione. Questo blog nasce per consigliarti, per guidarti nella scelta, per farti conoscere il meglio. Sia che tu decida di rivolgerti a Dormimeglia che ad altri professionisti del settore, ricorda che non si compra un materasso, una rete o un cuscino. Si compra l'opportunità di dormire meglio.

Se si dorme meglio tutto è più facile. Si lavora meglio, si decide meglio, si vive meglio. Ecco perché un buon materasso non è un costo, ma un investimento.

Cristina Marotta



CONTATTI

CHIAMA ORA



AFFIANCAMENTO PER PROGETTI DI ECOMMERCE, ADVERTISING, BLOGGING RIVOLTO AL SEO...

► Esempio Blogging rivolto al SEO in affiancamento a un nostro socio:

- Creazione immagine
- Revisione testi

AFFIANCAMENTO SETTIMANALE O QUINDICINALE

ECOMMERCE: 2 STRADE

FAI CON AGENZIE

(Per progetti e realtà già strutturate per l'e-commerce)

- ▶ Spin ti affianca nella scelta dell'agenzia giusta per te e per tutto il percorso di progetto

FAI DA TE

- ▶ Per iniziare, imparare, capire
- ▶ Spin ti affianca nella creazione del tuo negozio online da zero alla pubblicazione, grazie alla convezione Shopify



CONVENZIONE EDI CONFCOMMERCIO SHOPIFY

EDI Confcommercio ti invita a provare Shopify

Utilizzato da oltre 1.000.000 negozi e aziende in tutto il mondo. Provalo Gratis Ora.

[Richiedi la prova gratuita](#)



L'e-commerce è uno strumento strategico per le Piccole e Medie Imprese, che possono utilizzarlo per ampliare le opportunità di business e per integrare più canali di vendita, realizzando un modello di business multicanale. La Partnership con Shopify è dedicata agli associati Confcommercio, per dar loro nuove e maggiori occasioni di sbocco per la propria attività, dando un contributo concreto al loro processo di trasformazione digitale.

**Il tuo e-commerce chiavi in mano,
per vendere online subito**

Tanti temi bellissimi e personalizzabili, facile da usare, anche da cellulare

**EDI Confcommercio ti rimborsa il
primo mese**

14 giorni di prova gratuita e rimborso del canone del primo mese per il tuo negozio Shopify. [Richiedi il rimborso](#)

Sicuro, funzionale, scalabile

Migliaia di app: dall'invio email ai social network e collegamento con i corrieri. Ideale per piccole, medie e grandi imprese

Basic Shopify

Ideale per nuove imprese o attività online che non hanno ancora iniziato a vendere di persona

\$29 USD /mese

Shopify

Ideale per attività in crescita con 1 negozio fisico

\$79 USD /mese

Advanced Shopify

Ideale per attività in crescita con 2 o più negozi fisici

\$299 USD /mese

«PRIMO MIGLIO» CON SPIN

Ti affianchiamo con SHOPIFY nella

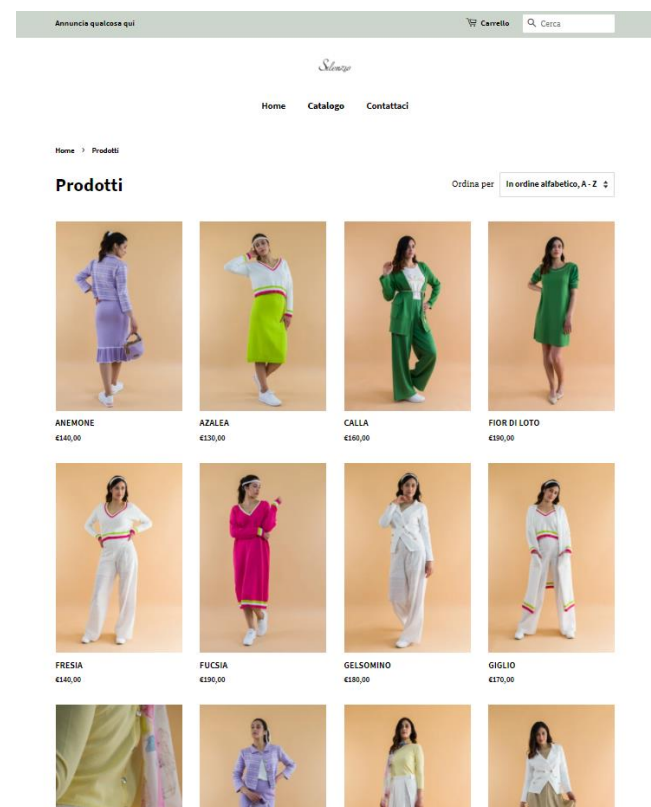
- ▶ Creazione e acquisto del dominio
- ▶ Definizione del negozio e del portafoglio prodotti
- ▶ Creazione del catalogo prodotti
- ▶ Inserimento eventuali video o altre informazioni aggiuntive
- ▶ Messa online del negozio

«PRIMO MIGLIO» CON SPIN

da così...



a così!



In 2 mesi in affiancamento a SPIN



Spesso i nostri imprenditori sono più bravi di noi

- Durante una delle sedute di affiancamento in videoconferenza sulla presenza digitale un socio, proprietario di un negozio importante di Milano a un certo punto dice:
- *“le persone oggi escono di casa e non guardano neanche le vetrine. Camminano... e guardano il telefono. Se voglio continuare a vendere, è lì che devo mettere la mia vetrina. Sullo smartphone”*

Grazie dell'attenzione

Ing. Pier Carlo Pozzati
spin@unione.milano.it

E grazie ai mie colleghi di SPIN
Giacomo Ghilotti e Maria Di Fazio