

**VENETO IN AZIONE**

## **Capitale umano e innovazione**

Un'opportunità di confronto  
e cambiamento per il sistema  
socio-economico regionale.

Un investimento nella formazione  
del suo capitale umano.

# **TITOLO**

## **APERICENE (2° CICLO)**

# **I NUOVI TREND DEL MERCATO ATTUALE E LE ESPERIENZE VINCENTI**



**POR FSE 2014 -2020  
REGIONE DEL VENETO**



## Obiettivo/i dell'intervento

L'iniziativa, realizzata in sinergia con Confcommercio - ASCOM Padova, ha lo scopo di fornire:

- fornire ai partecipanti degli spunti di riflessione sul trend del mercato attuale analizzando i diversi target dei consumatori di oggi per capire come la propria azienda si posiziona e cosa intende fare per non perdere clienti e attrarne di nuovi.
- Offrire l'opportunità di ascoltare la testimonianza di progetti già realizzati nei Distretti che hanno dato risultati proficui e che possono essere considerati come esempio di buone prassi da replicare nel nostro territorio

## Target di riferimento

Operatori PA e di organismi intermedi, titolari, coadiuvanti e lavoratori di imprese, liberi professionisti e lavoratori autonomi, impegnati in unità produttive dei Distretti del Commercio della provincia di Padova:

- Distretto di Cittadella
- Distretto di Camposampiero
- Distretto di Conselve
- Distretto di Piove di Sacco
- Distretto di Abano Terme, Comune di Montegrotto Terme e Comune di Battaglia Terme
- Distretto di Selvazzano Dentro e Comune di Saccolongo

## Contenuti

Scenari del commercio:

- Le caratteristiche del consumatore di oggi e la ricerca di una nuova esperienza di acquisto
- I cambiamenti del mercato attuale: l'approccio multicanale e l'integrazione dei sistemi
- Gli strumenti e i servizi a disposizione della PMI per fidelizzare il consumatore e innovare il punto vendita

Esperienze distretti:

- Le attività dei distretti a sostegno delle attività del settore: cosa è stato fatto e cosa si potrebbe ancora fare nel ns. territorio



## Articolazione incontri e date

L'iniziativa proposta, per andare incontro alle specifiche esigenze del target di partecipanti, si terranno in orari serali (ore 19,00 – 23,00)

Complessivamente si prevede la realizzazione di n. 2 incontri da 4 ore ciascuno per ciascun territorio.

### Edizione 1 Cittadella e Camposampiero

	Data ipotizzata	Argomento	Docente	Sede
1° incontro	Giovedì 21 febbraio 2019	Esperienze distretti	Nicola Minelli	Cittadella
2° incontro	Giovedì 28 febbraio 2019	Scenari del commercio	Mattia Crespi	Camposampiero

### Edizione 2 Conselve e Piove di Sacco

	Data ipotizzata	Argomento	Docente	Sede
1° incontro	Giovedì 7 marzo 2019	Scenari del commercio	Mattia Crespi	Piove di Sacco
2° incontro	Giovedì 14 marzo 2019	Esperienze distretti	Nicola Minelli	Conselve

### Edizione 3 Abano Terme e Selvazzano Dentro

	Data ipotizzata	Argomento	Docente	Sede
1° incontro	Giovedì 28 marzo 2019	Esperienze distretti	Nicola Minelli	Selvazzano Dentro
2° incontro	Giovedì 4 aprile 2019	Scenari del commercio	Mattia Crespi	Abano Terme

Gli incontri saranno realizzati secondo la formula dell'apericena per creare un setting più informale e maggiormente favorevole al confronto tra i partecipanti.

## Formatori/testimoni

1° incontro **Mattia Crespi** – Esperto di marketing e innovazione, docente dell'Università Ca' Foscari, consulente Qbit Technologies Inc (soluzioni per il business on line).



## Veneto In Azione

2° incontro **Nicola Minelli** – Consulente senior di Iscom Group (Bologna) e Manager del Distretto del Commercio di Schio (Vicenza).



POR FSE 2014 -2020  
REGIONE DEL VENETO

