

MILANO | LECCE

ecoeuro

Your ELV Consulting Partner

“Autodemolizione Digitale & Strategia eCommerce”

Innovazione, vendite, crescita: il magazzino
come motore dei nuovi business digitali



Prima Edizione: Ottobre 2025 - Dicembre 2025

LETTERA del PRESIDENTE

PRESENTAZIONE DEL CORSO

Cari Autodemolitori,

Ecoeuro ha il piacere di presentare la prima edizione del corso **“Autodemolizione Digitale & Strategia eCommerce”**, un’iniziativa formativa che nasce con l’obiettivo di accompagnare le imprese del settore verso una trasformazione digitale concreta, sostenibile e orientata alla crescita.

Il corso è stato progettato con grande cura e prevede il coinvolgimento di docenti di alto profilo, con esperienze operative e manageriali nell’ambito della digitalizzazione, della logistica e delle vendite online. Fin da subito, questa prima edizione ha suscitato un notevole interesse tra gli operatori, confermando l’esigenza reale di strumenti, competenze e visione strategica per affrontare le nuove sfide del mercato. Il percorso formativo offre uno sguardo pratico sui nuovi modelli di business, con un focus particolare sulla vendita online di ricambi usati, sulla gestione digitale del magazzino e sull’ottimizzazione dei processi interni. In linea con la nostra missione, **Ecoeuro** si propone non solo come promotore, ma come abilitatore di business e tecnologia, al fianco delle imprese che vogliono innovare e migliorare la propria competitività.

Ai partecipanti forniremo strumenti concreti, nozioni operative e un metodo collaudato, per avviare (o potenziare) un progetto digitale sostenibile e redditizio.

Vi aspettiamo per condividere un percorso che parla di futuro, efficienza e nuove opportunità.

Con i migliori saluti,

Il Presidente di **Ecoeuro**
Antonello Di Mauro

INFORMAZIONI GENERALI e DATE

OBIETTIVO DEL CORSO

Il corso si pone l'obiettivo di guidare gli autodemolitori nella digitalizzazione dei processi interni e nella creazione di un modello di vendita online efficace per aumentare competitività e redditività.

N. massimo di aziende partecipanti: 10

DOVE: Via Premuda 2 - Monza (MB) - Sede **Ecoeuro**

QUANDO: dal **10/10/25** al **05/12/25**

ORARIO: 9:00 - 12:00 / 13:30 - 16:30

DURATA: 25 ore - 1 venerdì ogni due settimane

DATA	LEZIONE	ORARIO
10/10/2025	Modulo 1: Strategia e Visione	9.00 - 12.00
10/10/2025	Modulo 2: Organizzazione e Processi	13.30 - 16.30
31/10/2025 *	Modulo 3: Canali e Ingresso Operativo	9.00 - 12.00
31/10/2025 *	Modulo 4: Software e Automazioni	13.30 - 16.30
21/11/2025	Modulo 5: Preparazione del Ricambio	9.00 - 12.00
21/11/2025	Modulo 6: Laboratorio Pratico	13.00 - 17.00
05/12/2025	Modulo 7: Logistica e Post-Vendita	9.00 - 12.00
05/12/2025	Modulo 8: Norme e Fisco	13.30 - 16.30

* data da riprogrammare.

MODULO 1 3 ore

VISIONE, STRATEGIA E POSIZIONAMENTO ONLINE

Obiettivi

- Capire come sta evolvendo il mercato per intercettare e cogliere le opportunità emergenti.
- Definire un posizionamento competitivo online
- Identificare i propri punti di forza come demolitore online
- Valutare rischi, costi, benefici e tempi del processo

Competenze da sviluppare

- Lettura dei trend di settore
- Analisi dell'impresa
- Scelta della proposta di valore
- Pianificazione di un percorso di avvio

MODULO 2 3 ore

ORGANIZZAZIONE INTERNA E PROCESSO DI PREPARAZIONE RICAMBI

Obiettivi

- Riorganizzare il flusso operativo con una logica "e-commerce friendly"
- Preparare al meglio ogni ricambio
- Gestire tempi e spazi in modo efficiente

Competenze da sviluppare

- Organizzazione del magazzino ricambi (fisico e logico)
- Sistemi di codifica: OEM, equivalenti, riferimenti interni
- Buone pratiche per lo smontaggio e la conservazione dei pezzi
- Preparazione base di schede tecniche e descrizioni

MODULO 3 3 ore

CANALI DI VENDITA ONLINE: SCELTA E INGRESSO OPERATIVO

Obiettivi

- Conoscere e comparare le principali piattaforme di vendita online
- Valutare quale canale è adatto al proprio magazzino e processo
- Iniziare a caricare i primi prodotti

Competenze da sviluppare

- Confronto tra marketplace generalisti e verticali
- Criteri di scelta dei primi ricambi da vendere online
- Apertura e gestione di un account venditore
- Tecniche base per il caricamento prodotti
- Regole e policy delle piattaforme più diffuse (eBay, Ovoko, Subito, BParts, Opisto)

MODULO 4 3 ore

DIGITALIZZAZIONE DEL MAGAZZINO E STRUMENTI SOFTWARE

Obiettivi

- Sviluppare un sistema digitale avanzato
- Scegliere un software semplice e funzionale
- Collegare lo stock al canale di vendita

Competenze da sviluppare

- Principi base di inventario digitale
- Utilizzo di gestionali verticali per autodemolizioni
- Categorizzazione e classificazione automatica
- Etichettatura e tracciabilità dei ricambi
- Conoscenze base di API e integrazione piattaforme

MODULO 5 3 ore

FOTOGRAFIA, SCHEDE PRODOTTO E MARKETING BASE

Obiettivi

- Creare annunci professionali, affidabili e accattivanti
- Fotografare i ricambi con strumenti semplici ed efficienti
- Ottimizzare le descrizioni per la vendita

Competenze da sviluppare

- Regole base di fotografia per e-commerce (inquadratura, luce, sfondo)
- Creazione di schede prodotto efficaci
- Tecniche base di copywriting tecnico
- Logiche SEO applicate ai ricambi
- Come evitare errori che bloccano le vendite

MODULO 6 4 ore

LABORATORIO PRATICO

Obiettivi

- Applicare ciò che è stato appreso nei moduli precedenti
- Pubblicare almeno 10 ricambi reali online, con foto, descrizione e prezzo
- Validare i processi interni: scheda tecnica, foto, caricamento, tracking

Competenze da sviluppare

- Organizzazione operativa reale: flusso da magazzino → piattaforma
- Uso concreto di software gestionale evoluto
- Fotografia, inserimento dati, pubblicazione e revisione in real time
- Analisi degli errori più comuni
- Coordinamento tra figure (vendite, magazzino, direzione)

MODULO 7 3 ore

LOGISTICA, CUSTOMER SERVICE E GESTIONE DEGLI ORDINI

Obiettivi

- Conoscere e definire un processo logistico per la spedizione nazionale e internazionale
- Organizzare il servizio clienti per generare fiducia e feedback positivi

Competenze da sviluppare

- Scelta dei corrieri e packaging per i ricambi
- Gestione del pre- e post-vendita (richieste tecniche, resi, garanzie)
- Tracciabilità e automazione base della spedizione
- Strumenti per gestire le recensioni e la reputazione
- Linguaggio efficace e professionale nella comunicazione col cliente

MODULO 8 3 ore

NORMATIVA, FISCALITÀ, SICUREZZA E CONTROLLO ECONOMICO

Obiettivi

- Conoscere gli obblighi normativi, fiscali e assicurativi legati alla vendita online
- Monitorare i margini e capire se il progetto è sostenibile
- REgole internazionali per la vendita e spedizione oltre confine

Competenze da sviluppare

- Normative su ricambi usati, garanzia, reso e diritto di recesso
- Emissione di documenti fiscali (fattura, scontrino elettronico)
- Calcolo dei costi fissi e variabili legati alla vendita online
- Lettura dei KPI principali (margine per pezzo, tasso di rotazione, costo cliente)
- Introduzione a strumenti di controllo di gestione semplificati

MATERIALI INCLUSI

TUTTO CIÒ CHE RICEVERAI CON L'ACQUISTO DI QUESTO CORSO

- Software **PartsCoder** in versione DEMO, per l'intera durata del corso
- Mini-guida fotografica per i ricambi
- Esempi reali di annunci efficaci
- Check-list settimanale di implementazione
- Accesso a gruppo WhatsApp riservato

MILANO | LECCE

ecoeuro

Your ELV Consulting Partner



MODULO ISCRIZIONE

Date: dal 10/10/2025 al 05/12/2025

Titolo del corso: **“Autodemolizione Digitale & Strategia eCommerce” CON RILASCIO ATTESTATO**

Modalità di svolgimento del Corso: **in presenza**, presso la sede di **Ecoeuro**.

Si prega di compilare i seguenti campi:

DATI PER L'ISCRIZIONE

RAGIONE SOCIALE AZIENDA.....

INDIRIZZO E NUMERO CIVICO.....

CITTA'.....PROVINCIA.....CAP.....

PARTITA IVA.....

CODICE DESTINATARIO SDI.....

TELEFONO.....

E-MAIL REFERENTE PER LA FATTURAZIONE.....

QUOTA DI ISCRIZIONE AL CORSO – VALIDA PER 2 PERSONE

DESCRIZIONE CORSO EROGATO	QUOTA D'ISCRIZIONE
AUTODEMOLIZIONE DIGITALE & STRATEGIA ECOMMERCE CON RILASCIO DI ATTESTATO	€ 3.900,00

* (TUTTI I PREZZI SI INTENDONO IVA ESCLUSA)

La quota d'iscrizione comprende la partecipazione al corso, materiale del corso e attestato.

L'iscrizione viene considerata effettiva esclusivamente ad avvenuto pagamento della quota d'iscrizione.

I dati personali sono trattati ai sensi delle vigenti normative in materia di privacy. Informativa completa disponibile su <https://www.ecoeuro.it>