

Scuola *barese* di commercio

Terzo incontro

Un progetto di **Distretto
Metropolitano
del Commercio
di Bari**

I Promotori



La Scuola Barese del Commercio

GLI OBIETTIVI



Trasmettere **nuove competenze** ai commercianti e agli aspiranti commercianti della città.



Promuovere **modelli innovativi** di commercio per migliorare la scena commerciale di Bari.



Favorire lo **scambio** tra negozianti e le **relazioni con la scena culturale e sociale** della città.

Sette tappe per far conoscere, crescere e innovare il commercio di Bari

IL PERCORSO



Il sito della scuola: tutti gli appuntamenti e i materiali

15 Gennaio

Farsi conoscere, catturare l'attenzione e attirare clienti

Come si costruisce, lancia e gestisce l'identità di un negozio che sia accattivante e capace di attrarre clienti? Approfondiremo come si avvia e mantiene un'identità online forte attraverso i principali canali social a disposizione e come si incentivano poi i follower a frequentare il negozio nella sua dimensione fisica e concreta.

SCARICA IL MATERIALE DIDATTICO

Elementi fondamentali per definire identità e posizionamento di un negozio

con **Riccardo Trevisani**
Senior Brand Strategist – CBA Italy

SCARICA LA PRESENTAZIONE

Social media e content per farsi conoscere: come creare strategia e casi di successo

con Virginia Giammaria, Strategic partner manager – Meta

SCARICA LA PRESENTAZIONE

Come raccontare storie e esperienze utilizzando i social: spunti, esempi e suggerimenti

con **Garvito Fanelli**
Designer e fondatore di Vita lenta

SCARICA LA PRESENTAZIONE

22 Gennaio

Accogliere e gestire al meglio i clienti, creare un'atmosfera unica e lasciare un'impressione che sia speciale

Come rendere sempre migliore l'esperienza di acquisto in negozio? Confrontiamoci sull'esperienza di vendita a 360°: dall'accoglienza dei clienti nel negozio alla creazione di concept di attività legate all'offerta, da come meglio arredare e allestire lo spazio vendita a come integrare le tecnologie per semplificare i processi di acquisto.

Come si progetta un negozio bello e accogliente

con **Ciprià Paterno**
Architetta, co-founder di biro+studio

Come migliorare l'esperienza di acquisto grazie alla tecnologia

con **Michela Cesa**
Senior Business Development – Corporate Department di Satispay

Laboratorio di progettualità: la laboratorialità incontra il negozio

con **Martina Morelli**
Architetta e founder di Laboratorio di Progettualità (Matera)

WOO raincoats: come combinare diversi canali di vendita, dallo shop online al pop up store

con **Giulia Petronella**
Principal Chief Executive Officer – WOO (Mesagne)

29 Gennaio

Mantenere una connessione duratura e coltivare una comunità che continua a crescere

Come ingaggiare i clienti e costruire una community intorno alla propria attività imprenditoriale? Approfondiremo insieme strumenti e tecniche per raggiungere un numero crescente di clienti e come impostare azioni e comunicazione capaci di consolidare il rapporto tra la community creata e il negozio.

Fare network per far crescere il tessuto cittadino

con **Luca Petruzzellis**
Professore ordinario di Marketing, Università degli Studi di Bari Aldo Moro

Come relazionarsi con associazioni e persone che condividono i tuoi stessi valori

con **Stefano Bassi**
Environmental Community Organiser Italy + Sales Associate – Patagonia

Reinterpretare la tradizione e creare nuovi modi per comunicarla

con **Marella Chiodini**, Responsabile comunicazione, marketing ed eventi – **Forno Brista** (Bologna)

Come creare il concept di un evento per una community e come realizzarlo

con **Francesca Longo** e **Francesca Madaro**, Co-founders – EFFE studio e Supper Segreta

Per rimanere aggiornato segui i canali social di **D_Bari**

Instagram: [dbari2224](https://www.instagram.com/dbari2224)

FaceBook: [D_Bari](https://www.facebook.com/D_Bari)

www.dbari.it/progetti/scuola-barese-commercio/

**A tutti i vincitori della prima edizione di
Un negozio non è solo un negozio
ricordiamo di inviare entro domani:**

- Una foto dell'esterno del locale in cui l'attività commerciale è ben visibile
 - Una foto dell'interno del locale
- Una foto di voi gestori durante la vostra attività

Inoltre c'è tempo
fino a domani
per candidare il vostro
negoziò all'iniziativa
Bari shopping tour

BARI SHOPPING TOUR

*Costruisci con noi
gli itinerari
del commercio barese*

CANDIDA IL TUO NEGOZIO
ENTRO IL 30 GENNAIO 2024
SU **WWW.DBARI.IT**

**Distretto
Metropolitano
del Commercio
di Bari**



d_Bari
2022/24

**Prossimo appuntamento:
'Il negozio barese'**

laboratorio intensivo sul commercio

Tre giorni per mettere in pratica i contenuti degli incontri della Scuola barese di commercio

GLI OBIETTIVI

ESERCITARSI

Durante i tre giorni di laboratorio intensivo grazie a tutor e ospiti **metteremo in pratica i contenuti della Scuola**, creeremo contenuti per i nostri canali social, progetteremo un evento e ideeremo eventi e iniziative in rete per farci conoscere e **essere protagonisti della città**.

FARE RETE

Per **generare opportunità per la nostra (futura) attività commerciale**, il laboratorio intensivo è pensato anche per conoscersi meglio e **ideare iniziative e eventi da realizzare in partnership** tra più realtà locali per far crescere il tessuto sociale e culturale di Bari.

Cosa faremo nei 3 giorni de “Il negozio barese”

**11 FEBBRAIO
DOMENICA**

**12 FEBBRAIO
LUNEDÌ**

**13 FEBBRAIO
MARTEDÌ**

MATTINA

TOUR DI ISPIRAZIONE: visita a un progetto di successo in città per approfondire come si lavora in rete
10.00-12.30

VISITA STUDIO: ITINERARI TURISTICI conosciamo Velo Service e i suoi tour alla scoperta di Bari
Presso Velo Service / 10.00-12.30

POMERIGGIO

LABORATORIO PROGETTI IN RETE: laboratorio di ideazione di iniziative ed eventi progettati in rete per Bari.
Presso Porta Futuro / 14.30-18.00

LABORATORIO ‘BARI SHOPPING TOUR’: costruiamo la mappa e i tour
Presso Porta Futuro / 14.30-18.00

LABORATORIO SUI CONTENUTI SOCIAL: laboratorio pratico per creare contenuti per i nostri canali social
Presso BP Lab / 17.00-20.00

SERA

La **partecipazione** al laboratorio è libera, **per aiutarci ad organizzarlo al meglio** vi invieremo un modulo online per registrarvi alle sessioni a cui volete partecipare.

Grazie!

**Come è andato
il secondo incontro?**

Com'è andato il secondo incontro?



Giusi Paterno
architetta,
co-founder
biro+ studio di
architettura



Michela Cosa
Senior Business
Development -
Corporate
Department di
Satispay



Martina Morelli
Architetta e
founder
di Laboratorio di
Progettualità



Giulia Petronella
Principal Chief
Executive
Officer - WOO

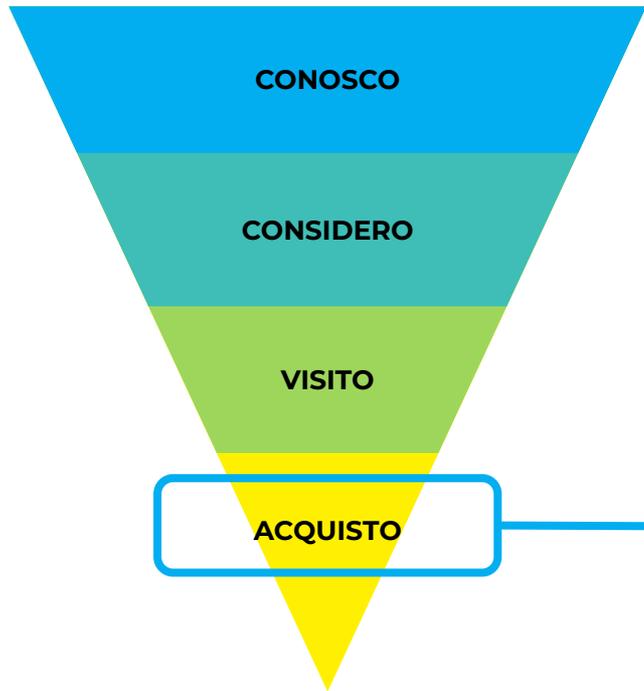
29 gennaio 2024, ore 15.00
Porta Futuro Bari, ex Manifattura Tabacchi

Coltivare una comunità e creare una relazione duratura

3° INCONTRO

Un progetto di **Distretto
Metropolitano
del Commercio
di Bari**

Qualunque sia l'attività che hai tutti i clienti fanno questo percorso



Oggi ci concentriamo su
questo momento!

29 gennaio 2024

Agenda

Fare network per far crescere il tessuto cittadino

Luca Petruzzellis - *Professore ordinario di Marketing, Università degli Studi di Bari Aldo Moro*

PAUSA

Reinterpretare la tradizione e creare nuovi modi per comunicarla

Marella Chiodini
Responsabile comunicazione, marketing ed eventi - Forno Brisa

Come relazionarsi con associazioni e persone che condividono i tuoi stessi valori

Stefano Bassi
Environmental Community Organiser Italy + Sales Associate - Patagonia

Come si crea il concept di un evento per una community e come lo si realizza

Francesca Longo e Francesca Madaro
Co-founders di EFFE studio e Supper Segreta

Per chi ha la possibilità,
continuiamo la giornata
con un **aperitivo insieme**
per chiacchierare e
conoscerci

**Appuntamento
alle 19.00 presso**

Officina degli esordi
Via Crispi, 5



STRUMENTI PER PROGETTARE

Un esercizio per arrivare pronti ai tre giorni de “Il negozio barese”

**PROGETTA
L'INIZIATIVA CHE
VUOI REALIZZARE
PER LA TUA CITTÀ**

Quale iniziativa sogni di realizzare in città?

Che benefici porta al territorio?

Quali competenze e risorse puoi mettere in campo?

Quale partner locale può aiutarti nel realizzare la tua idea?

ESERCIZIO 6



Fare network per far crescere il tessuto cittadino



Luca Petruzzellis
Professore ordinario di Marketing,
Università degli Studi
di Bari Aldo Moro

DOMANDE?

10 MINUTI DI PAUSA!

Reinterpretare la tradizione e creare nuovi modi per comunicarla



Marella Chiodini

Responsabile comunicazione,
marketing ed eventi - Forno Brisa

DOMANDE?

Come relazionarsi con associazioni e persone che condividono i tuoi stessi valori



Stefano Bassi
Environmental Community
Organiser Italy + Sales Associate -
Patagonia

DOMANDE?

Come si crea il concept di un evento per una community e come lo si realizza



Francesca Longo
Francesca Madaro
Co-founders di EFFE studio e
Supper Segreta

DOMANDE?

Per chi può, **ci vediamo più tardi alle 19.00 presso
Officina degli esordi** in Via Crispi, 5

E appuntamento a **domenica 11 febbraio alle 17.00** a
BPLab per il primo giorno del laboratorio intensivo
“Il negozio barese”