

PROGRAM SZKOLENIA

„E-commerce w pigułce. Jak sprzedawać i promować produkty oraz usługi w Internecie, w aspekcie europejskiego e -ryнку”

7 października 2020 r.

Organizator: Enterprise Europe Network przy ZSRG - SCP, Szczecin, ul. Kolumba 86

Miejsce szkolenia: Internet - każdy zakwalifikowany uczestnik otrzyma link wejścia do wirtualnej sali szkoleniowej

10.00 - 10.15	Powitanie uczestników oraz prezentacja oferty Ośrodka Enterprise Europe Network	
10.15 - 11.45	<p>1. Aspekty prawne w e-commerce</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Aspekt e -commerce na rynku europejskim ✓ Przegląd przepisów prawa wpływających na funkcjonowanie sklepu w polskim Internecie ✓ E- commerce na gruncie prawa polskiego <p>2. Polski a europejski rynek e-commerce</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Geneza zakupów w sieci ✓ Polski a europejski e-konsument ✓ Inspiracje i zachowania nabywców ✓ Podmioty na rynku e-commerce ✓ Podróż klienta (customer journey) <ul style="list-style-type: none"> ✓ AIDA, ROPO, Showrooming, ZMOT, Mikromomenty ✓ Trendy i zjawiska e-commerce ✓ mCommerce 	<p>3. Planowanie e-handlu</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Platformy shoppingowe, Dropshipping ✓ Budowa witryny sklepowej a zadowolenie Klienta (UX) <ul style="list-style-type: none"> ✓ Makiety ✓ Budowa witryny sklepowej ✓ Ewaluacja ✓ UX ✓ Heurystyki Nielsena ✓ Click-tracking ✓ Optymalizacja witryny sklepowej (SEO) <ul style="list-style-type: none"> ✓ Kod witryny ✓ Zawartość witryny ✓ Inboud marketing/link building ✓ Domena ✓ Black Hat ✓ Słowa kluczowe ✓ Marketing Treści (Content Marketing-CM) <ul style="list-style-type: none"> ✓ Strategia CM w lejku zakupowym ✓ Formy treści, Dystrybucja ✓ Reklama natywna ✓ Jak pisać? Copywriting ✓ Content recycling

11.45 - 12.15	Przerwa 30 minut	
12.00 - 14.15	<p>4. Komunikacja reklamowa e-sklepu</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Koncepcje komunikacji <ul style="list-style-type: none"> ✓ Online vs offline ✓ Omnichannel ✓ Inboud vs outbound marketing ✓ Planowanie kampanii reklamowej <ul style="list-style-type: none"> ✓ Etapy planowania kampanii ✓ Definiowanie celów ✓ Narzędzia i działania komunikacji internetowej ✓ Reklama w wyszukiwarce (SEA) <ul style="list-style-type: none"> ✓ Działanie wyszukiwarki ✓ Google Ads ✓ Smart Bidding ✓ Copy w reklamie PPC ✓ Google Merchant Center ✓ Inne kanały komunikacji <ul style="list-style-type: none"> ✓ Marketing szeptany (buzz marketing) ✓ Reklama w mediach społecznościowych (Social Media Advertising) ✓ Marketing afiliacyjny 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Reklama geotargetowa <ul style="list-style-type: none"> ✓ Google Moja Firma ✓ Google Maps ✓ Marketing zbliżeniowy (Proximity marketing) ✓ E-mail marketing <p>5. Monitoring i mierzenie efektywności E-handlu</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Monitoring i mierzenie efektywności e-handlu <ul style="list-style-type: none"> ✓ Wskaźniki sukcesu, KPI ✓ Konwersje ✓ Śledzenie skuteczności, UTM-y ✓ Mierniki sukcesu w e-commerce <ul style="list-style-type: none"> ✓ Zwrot z reklamy (ROAS) ✓ Zwrot z inwestycji (ROI) ✓ Wartość zamówienia (AOV) ✓ Długookresowa wartość konsument (LTV) ✓ Satysfakcja konsumenta (NPS) ✓ Inne parametry efektywności ✓ Google Analytics
14.15-14.30	Zakończenie szkolenia - podsumowanie, pytania uczestników	