

СЕМИНАР РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ E-COMMERCE

22 августа 2023 года

Москва, Славянская площадь, д.2/5/4, стр.3 (Дом Металлургов)

+ **ОНЛАЙН**-трансляция

Развитие интернет - торговли идет в стремительном темпе и существенно меняет поведение покупателей. В то же время, уход западных брендов из России запустил процесс передела многих товарных ниш и дал уникальный шанс для масштабирования бизнеса отечественным производителям, ритейлерам, селлерам на маркетплейсах.

В рамках обучения: Вы изучите новые принципы e-commerce, научитесь разрабатывать и внедрять эффективные стратегии продвижения товаров и услуг в интернете, узнаете о новейших технологиях и трендах в этой области; научитесь управлять товарным контентом и повышать продажи, изучите успешные кейсы и узнаете о подводных камнях в онлайн-среде.

Семинар ориентирован на собственников и руководителей организаций в e-commerce, руководителей и специалистов направлений электронной торговли, интернет-магазинов, маркет-плейсов, коммерческих директоров, маркетологов, директоров по развитию организаций, планирующих увеличить каналы сбыта за счет электронной коммерции (e-commerce).

Для выступления приглашены ведущие эксперты-практики в сфере e-commerce.

ПРОГРАММА

- **Тренды и перспективы e-commerce.** Выбор новых ниш для бизнеса, освободившихся после ухода зарубежных игроков. Переориентация на новые географические рынки: как найти возможности выхода на рынки Центральной и Восточной Азии? Технологические инновации в e-commerce. Вопросы внедрения AI, в том числе ChatGPT, в системы интернет-торговли. Драйверы развития e-commerce в России.
- **Правовые аспекты (e-commerce) электронной коммерции.** Особенности заключения договоров в сети интернет и ответственность за нарушение его условий. Электронная подпись и ее роль в заключении договоров. Защита прав потребителей в электронной коммерции: особенности возврата товаров и отказа от договора. Ответственность продавца за некачественный товар. Защита персональных данных в электронной коммерции.
- **Организация и развитие e-commerce бизнеса.** Бизнес-модели e-commerce: адаптируем существующие или внедряем новые? Какие существующие модели бизнеса могут обеспечить долгосрочное преимущество в конкурентной среде? Примеры бизнес – моделей. Как понять, какая бизнес-модель подходит именно вашей компании? Как учитывать влияние маркетплейсов при изменении стратегии бизнеса? Разработка стратегии продвижения. Формула успешных дистанционных продаж. Маркетинговая воронка: пошаговые действия, инструменты и комплексы. Управление складом и запасами. Организация логистики и доставки товаров. Как оптимизировать логистические издержки? Практические аспекты оптимизации логистических процессов.
- **Создание и построение команды профессионалов отдела E-commerce.** Какие факторы будут мотивировать сотрудников? Организация работы команды. Как выстроить работу в команде так, чтобы поставленные цели достигались? Мониторинг и анализ результатов.
- **Работа с клиентами.** Проведение переговоров с клиентами. Алгоритмы поиска новых клиентов. Понимание потребностей и ожиданий клиентов. Основные причины оттока клиентов. Удержание и возврат клиентов. Решение проблем и конфликтов.
- **Интернет-магазин.** Выбор платформы для интернет-магазина. Управление интернет-магазином. Составление стратегии (бизнес-плана) по развитию интернет-магазина. Особенности продвижения интернет-магазина. Факторы успешных продаж товаров в интернет-магазине. Что нужно знать продавцу и покупателю интернет-магазина? Какие коллаборации дают возможности для оптимизации пути покупателя? Особенности работы с платежными системами.
- **Управление товарным контентом как инструмент увеличения продаж.** PIM – система управления информацией о товарах.
- **Работа с call-центрами и курьерскими службами.** Влияние работы курьерской службы, call-центра на общее впечатление и лояльность клиента к вашему бренду. Кейсы взаимодействия и повышения эффективности работы сотрудников курьерской службы, call-центра.
- **Маркетинг в e-commerce.** Анализ конкурентного рынка и предложения, исследования рынка, каналов продаж, поведения потребителя. Создание бренда и продвижение товаров. **Реклама в e-commerce.** Чем заменить ушедшие рекламные источники и как оптимизировать оставшиеся? Законодательство о рекламе к информации, размещенной на веб-сайте. Особенности рекламы в соц. сетях и мессенджерах. E-mail -маркетинг и sms – рассылки. Баннерная и контекстная реклама. Что делать, если реклама показывает плохие результаты? **Эффективные способы интернет-продвижения** (социальные сети, блогинг, SEO).
- **Примеры успешных кейсов продвижения товаров и услуг в e-commerce.**

- **Управление продажами и аналитика.** Концепция эффективных инструментов увеличения продаж. Мониторинг, анализ и контроль выполнения ключевых показателей. Составление финансовой и бухгалтерской документации.
- **Практические аспекты разрешения споров в электронной коммерции.** Досудебная практика разрешения споров. Особенности судебного разбирательства в электронной коммерции.

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ: 19 800 руб. НДС не облагается.

СТОИМОСТЬ ON-LINE ТРАНСЛЯЦИИ: 17 800 руб. НДС не облагается.

РЕГИСТРАЦИЯ на сайте www.profitcon.ru

или по тел. +7 (495) 798-13-49; +7 (495) 798-09-54, (495) 960-47-73, conference@profitcon.ru