

Электронная коммерция: розничная интернет-торговля

Семинар основан на реальной практике. Посетив его, вы узнаете, как создать и продвинуть свой интернет-магазин, минимизируя риск ошибок и финансовых потерь. Вы не только выясните, как оценивать рынок, отбирать поставщиков, формировать ассортимент и правильно отстраивать бизнес-процессы, но и получите полное понимание, как эффективно наращивать продажи, работать с конверсией и увеличивать прибыльность интернет-магазина.

Расписание

Город: Москва

Дата:

- 24 – 26 июня `19
- 23 – 25 сентября `19
- 11 – 13 декабря `19
- 11 – 13 марта `20
- 8 – 10 июня `20

В результате обучения вы:

- узнаете особенности запуска e-commerce-стартапа
- получите навыки выстраивания логистики и работы с поставщиками
- поймете, как управлять разработкой интернет-магазина и не терять на этом деньги и время
- выясните, как правильно планировать, осуществлять и анализировать продвижение вашего магазина
- приобретете понимание, как увеличивать продажи, конверсию и прибыльность

Следующие темы возможно изучить отдельно:

[Запуск интернет-магазина: оценка рынка и отбор поставщиков](#)

[Интернет-магазин: бизнес-процессы, развитие и продвижение](#)

[Оптимизация интернет-магазина: риски и юридическая ответственность](#)

Программа семинара

День 1

Запуск интернет-магазина: оценка рынка и отбор поставщиков

Выбор ниши и планирование

- Факторы, по которым нужно выбирать нишу
- Оценка рынка
- Прогноз продаж
- Финансовое и бизнес-планирование

Методы запуска интернет-магазина

- Покупка готового бизнеса
- Разработка на основе шаблона и готового ПО
- Разработка с нуля
- Использование платформ и конструкторов

Важнейшие элементы интернет-магазина

- Как проектировать структуру интернет-магазина
- Какой должна быть система навигации
- Каким должен быть контент
- Технические факторы
- Факторы доверия
- Триггеры, которые помогают продавать
- Коммуникации с посетителями и клиентами
- Юзабилити магазина и как с ним работать
- Необходимые интеграции

Поставщики и логистика

- Виды поставщиков и критерии отбора
- Входящая и исходящая логистика

Практикум «Оценка структуры, юзабилити, триггеров и факторов доверия на живых примерах»

День 2

Интернет-магазин: бизнес-процессы, развитие и продвижение

Продвижение и аналитика

- Построение стратегии и целей продвижения
- Медиапланирование как основа рекламных кампаний
- Каналы и форматы в продвижении интернет-магазинов
- Агрегаторы и сервисы, которые помогают успешному продвижению
- Система аналитики: из чего она состоит и что она дает
- Основные возможности веб-аналитики

Бизнес-процессы и организационная структура

- Заявки и заказы
- Логистика
- Закупки и управление ассортиментом
- Ключевые позиции на старте
- Автоматизация процессов

Работа с подрядчиками

- Где нужны подрядчики
- Критерии выбора
- Модели взаимодействия с подрядчиками
- Контроль работы подрядчиков

Практикум «Подготовка плана (медиаплана) рекламной кампании»

День 3

Оптимизация интернет-магазина: риски и юридическая ответственность

Оптимизация интернет-магазина

- Торговое предложение как основа конверсии
- Оптимизируем рекламные кампании
- Работа с юзабилити
- Технические факторы и как с ними работать
- Повышаем средний чек
- Улучшаем коммуникации
- Как работать с фактором доверия

Аудиты в работе интернет-магазина

- Виды аудитов
- Задачи и возможности аудитов

Юридические аспекты

- Налогообложение
- Закон о рекламе
- Регулирование дистанционной торговли
- 54 ФЗ
- 152 ФЗ
- Защита от исков / бана за контент

Основные риски на начальном этапе

Мошенничество и фрод

Этапы развития интернет-магазина

Основные ошибки интернет-магазинов

Тренды и тенденции

Практикум «Разработка плана развития интернет-магазина»

Стоимость участия

Стоимость участия в семинаре составляет **34400 руб.** с учетом всех налогов.

В стоимость обучения входит:

- Комплект авторских материалов
 - Кофе-паузы
 - [Сертификат Moscow Business School](#)
 - [Удостоверение о повышении квалификации*](#)
 - [Диплом о профессиональной переподготовке**](#)
-

Преподаватели семинара

- **Карапетян Гай Юрьевич**

Эксперт-практик в области электронной коммерции и интернет-маркетинга. Бизнес-тренер, консультант