



# WSZYSTKO O E-COMMERCE

Jak zwiększyć sprzedaż w sklepie internetowym

**KATOWICE // 25 lipca 2014**

Centrum Europrofes // ul. Stawowa 10 // godz. 9:00-16:00

Sytuacja na rynku e-commerce nieustannie się zmienia - **dużo trudniej zaistnieć, reklama jest droższa, a marże coraz niższe**. W tym sektorze proste jest tylko założenie sklepu. Im dalej tym trudniej. W najbliższym czasie wejdzie w życie nowa ustawa o ochronie praw konsumenta.

**24 grudnia 2013r. Rada Ministrów przyjęła projekt zmian w prawach konsumenta** - zmiany będą dotyczyły m.in. wydłużenia terminu na odstąpienie od umowy czy zwolnienia konsumenta z ponoszenia kosztów związanych ze zwrotem zakupionej rzeczy.

Dlatego oferujemy warsztaty prowadzone przez praktyka od lat zajmującego się zagadnieniami e-commerce. Istota proponowanych warsztatów to uporządkowany przegląd zagadnień dotyczących **efektywnych strategii wzrostu sprzedaży w sieci** oraz omówienie licznych przykładów dobrych praktyk e-commerce.

Podczas całodziennych zajęć uczestnicy dowiedzą się, **jak uniknąć typowych błędów, jakie formy promocji są najskuteczniejsze, a także jakie są kluczowe czynniki sukcesu w handlu elektronicznym**.

## Wykładowca:

### **Bożena Nawara-Borek**

magister Komunikacji Społecznej oraz absolwentka podyplomowego studium z zakresu Public Relations. Od początku swojej drogi zawodowej związana z marketingiem usług i produktów i zainteresowana zagadnieniami marketingu w sieci i mierzeniem skuteczności kampanii internetowych. Obecnie doradza klientom jak skutecznie prowadzić e-sklepy.

## Korzyści:

Dzięki szkoleniu uczestnicy dowiedzą się jak uniknąć najczęściej popełnianych w e-sprzedaży błędów, nauczą się analizować działania konkurencji i szybko reagować na zmiany w otoczeniu. Dowiedzą się także jak wykorzystywać różne rodzaje działań e-marketingowych na rzecz działalności e-commerce.

## Uczestnicy:

Szkolenie skierowane jest do osób, które chcą zwiększyć swoje obroty i udział w rynku e-commerce. Przydatne informacje znajdą tu osoby, które myślą o założeniu sklepu internetowego, te które niedawno założyły sklep internetowy, ale także te, które prowadzą już biznes elektroniczny - gdyż szkolenie inspirowane przez liczne przykłady odnoszących sukces sklepów internetowych.

## Cena szkolenia:

tylko **699 zł netto**, obejmuje udział w zajęciach, materiały szkoleniowe, poczęstunki w przerwach, lunch i certyfikat uczestnictwa.

# UMOWA – ZGŁOSZENIE UCZESTNICTWA

Czytelnie wypełnione zgłoszenie prosimy przesać faksem na nr: **(61) 855 00 78**

## Szczegółowy program

- Oprogramowanie sklepu - czy warto kupować gotowe rozwiązania
- Projekt graficzny sklepu internetowego i zasady przyjaznej nawigacji w sklepie internetowym
- Portret polskiego e-Konsumenta
  - najłatwiejsze sposoby, żeby zyskać klienta
  - nawyki ze sprzedaży bezpośredniej a sklep internetowy
  - grupa docelowa - czynniki demograficzne i inne
  - śledzenie potrzeb klienta - przydatne narzędzia, sposoby wykorzystania zebranych informacji
- Marketing w sklepie internetowym - w co warto inwestować
  - blogosfera i social media w służbie e-commerce
  - potencjał serwisów zakupów grupowych
  - e-kupony, konkursy on-line
  - niestandardowe formy e-marketingu
  - siła e-mailingu
  - sposoby konstruowania oferty, które wspomogą konwersję
- Programy partnerskie - czy warto brać w nich udział
- Sposoby konkurowania w e-commerce
  - konkurować ceną? A jeśli nie ceną to czym?
  - jak sprzedawać drogo i mieć klientów
  - jak analizować metody działania konkurencji, czyli kto radzi sobie najlepiej
- Proces zakupu
  - asortyment i proces zamawiania produktów
  - regulamin sklepu - jak go prawidłowo skonstruować
  - klauzule niedozwolone - jak ich unikać
  - nowa ustawa o ochronie praw konsumentów
  - płatności (terminy i formy) - najkorzystniejsze rozwiązania dla obu stron
  - obsługa klienta - opcje dostawy i obsługi posprzedażowej

**Koszty udziału w szkoleniu dla 1 osoby: 699 zł netto**

Rabaty: 5% przy zgłoszeniu 2 i 3 osób,  
10% przy zgłoszeniu powyżej 3 osób.



Niniejszym zgłaszamy udział następujących osób w warsztatach:

## WSZYSTKO O E-COMMERCE

**KATOWICE // 25 lipca 2014**

1. ....

E-mail uczestnika: .....

2. ....

E-mail uczestnika: .....

3. ....

E-mail uczestnika: .....

Nazwa firmy: .....

NIP: .....

Ulica: .....

Miejscowość i kod: .....

Telefon: .....

Faks: .....

### Informacje dodatkowe:

- Po przesłaniu niniejszego zgłoszenia otrzymają Państwo potwierdzenie jego przyjęcia, szczegóły organizacyjne oraz fakturę VAT.
- Niedokonanie wpłaty nie jest rezygnacją z uczestnictwa w szkoleniu. Rezygnacji dokonać można wyłącznie w formie pisemnej najpóźniej w terminie 5 dni roboczych przed terminem szkolenia.
- Niedotrzymanie powyższych warunków skutkuje obciążeniem zgłaszającego pełnymi kosztami udziału. Explanator zastrzega sobie możliwość odwołania lub zmiany terminu szkolenia.
- Zmiana może nastąpić na co najmniej 3 dni przed planowanym terminem. W przypadku odwołania szkolenia Explanator dokona zwrotu wpłaconych kosztów uczestnictwa w terminie 5 dni roboczych.

WFB/14

Data i podpis zamawiającego

Pieczętka