



E-commerce - prowadzenie sprzedaży i promocji w internecie - szkolenie

Numer usługi 2024/08/01/9718/2247302

2 263,20 PLN brutto

1 840,00 PLN netto

113,16 PLN brutto/h

92,00 PLN netto/h

ZWIĄZEK
PRACODAWCÓW
BRANŻY
INTERNETOWEJ
INTERACTIVE
ADVERTISING
BUREAU POLSKA



📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 18.11.2024 do 22.11.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Osoby chcące rozwinąć kompetencje w zakresie e-commerce, a w szczególności: <ul style="list-style-type: none">• specjalista ds. promocji• menedżer produktu/marki/kategorii• menedżer marketingu• właściciel MŚP• menedżer e-Commerce Usługa również adresowana dla uczestników projektu Kierunek Kariera Zawodowa.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	15-11-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	20

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego planowania e-handlu, począwszy od badania rynku aż do wdrożenia i optymalizacji witryny sklepowej. Projektowania elementów i serwisów transakcyjnych, procesów sprzedażowych, stron sklepu/systemu internetowego. Analizy kluczowych elementów wpływających na współczynnik konwersji oraz planowania kampanii promocyjnych online dla serwisu sprzedażowego.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA: posługuje się wiedzą z zakresu samodzielnego planowania e-handlu poprzez wdrożenia i optymalizacji witryny sklepowej	Charakteryzuje i Identyfikuje rozwiązania do realizacji różnych form e-commerce odpowiednie do specyfiki rynku i przyjętego przez firmę modelu biznesowego.	Test teoretyczny
	wymienia przykłady i zasady działania nowoczesnych narzędzi i rozwiązań cyfrowych wykorzystywanych w e-commerce	Test teoretyczny
	posługuje się narzędziami marketingowymi wspierającymi konwersję na sprzedaż	Test teoretyczny
	stosuje przepisy prawa regulujące handel	Test teoretyczny
UMIĘTNOŚCI: planuje i opracowuje działania reklamowe dla e- sklepu	identyfikuje rozwiązania do realizacji różnych form e-commerce odpowiednie do specyfiki rynku i przyjętego przez firmę modelu biznesowego	Test teoretyczny
	proponuje działania sprzedażowe dostosowane do ścieżki klienta	Test teoretyczny
KOMPETENCJE SPOŁECZNE: Rozwija zdolności analityczne	Analizuje i wyciąga wnioski ze strategii rozwoju e-commerce	Test teoretyczny
	interpretuje wskaźniki i ocenia efekty działań e-commerce	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Zaświadczenie wydawane po zakończeniu usługi zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Zaświadczenie potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Zaświadczenie potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

1. Rynek i konsument e-commerce - 1 h 30 min

- Wielkość i potencjał rynku e-commerce w Polsce i na świecie
- Polski e-konsument na zmieniającym się rynku online- profil, jak poszukuje, co wpływa na jego decyzję zakupową itp
- Podstawowe pojęcia związane z e-commerce

2. Modele i definiowanie strategii e-commerce - 1 h 30 min

3. Projektowanie e-sklepu - 1 h 15 min

- O czym musimy pamiętać projektując e-sklep i jego proces zakupowy? - teoria + case studies

4. Proces zakupowy - 1 h

- Lejek sprzedażowy - etapy, które przechodzi użytkownik
- Usability i user experience- teoria i przykładowe case studies
- Proces zakupowy – wyszukiwanie produktów w e-sklepie
- Rekomendacje z wykorzystaniem AI

5. Karta produktowa i opis produktu - 45 min

- Niezbędne elementy karty produktowej
- Zdjęcia w karcie produktowej
- Karta produktowa producenta w sklepie dystrybutora- rich content
- Jak skonstruować właściwy opis

6. Jak poprawić konwersje na różnych etapach ścieżki zakupowej - 3 h

7. SEO i Content Marketing w e-commerce - 1 h

- Kluczowe elementy opisów pozycjonujących serwis e-commerce
- Proces planowania content marketingu

8. Monetyzacja bazy-E-mailing z wykorzystaniem AI. Od pozyskania do utrzymania - 30 min

9. Monitoring i optymalizacja działań własnego sklepu i analiza konkurencji - 1 h

- podstawowe pojęcia i najważniejsze raporty GA dla e-commerce

10. Pomiar w obszarze e-handlu - 30 min

11. Instrumenty promocji dla e-commerce - 1h 30 min

12. Instrumenty generowania sprzedaży dla e-commerce - 1 h 30 min

Uczestnicy poznają przykłady prawidłowych i nieprawidłowych działań w e-commerce wraz z omówieniem ich skuteczności i efektywności.

Trener dostosowuje przerwy do potrzeb uczestników (max. 10 min.) i odpowiednio wydłuża zajęcia, harmonogram nie uwzględnia przerw.

Godzina szkoleniowa = 45 min.

Warunki niezbędne do spełnienia przez uczestników usługi, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu: usługa/szkolenie nie wymaga od uczestników znajomości tematu z obszaru e-marketingu, aktywność na zajęciach, minimalny poziom frekwencji - 100%.

Osoby chcące rozwinąć kompetencje w zakresie e-commerce, a w szczególności:

- specjalista ds. promocji
- menedżer produktu/marki/kategorii
- menedżer marketingu
- właściciel MŚP
- menedżer e-Commerce

W trakcie usługi trener będzie prowadził szkolenie z wykorzystaniem:

- interaktywny wykład
- ćwiczenia praktyczne
- burza mózgów
- kejsy z rynku

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Rynek i konsument e-commerce - rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu	Justyna Spytek	18-11-2024	10:00	11:30	01:30
2 z 13 Modele i definiowanie strategii e-commerce - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Justyna Spytek	18-11-2024	11:30	13:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 13 Projektowanie e-sklepu - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Justyna Spytek	19-11-2024	10:00	11:15	01:15
4 z 13 Proces zakupowy - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Justyna Spytek	19-11-2024	11:15	12:15	01:00
5 z 13 Karta produktowa i opis produktu - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Justyna Spytek	19-11-2024	12:15	13:00	00:45
6 z 13 Jak poprawić konwersje na różnych etapach ścieżki zakupowej - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Justyna Spytek	20-11-2024	10:00	13:00	03:00
7 z 13 SEO i Content Marketing w e-commerce - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Justyna Spytek	21-11-2024	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>8 z 13 Monetyzacja bazy-E-mailing z wykorzystaniem AI. Od pozyskania do utrzymania - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu</p>	Justyna Spytek	21-11-2024	11:00	11:30	00:30
<p>9 z 13 Monitoring i optymalizacja działań w obszarze e-handlu - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu</p>	Justyna Spytek	21-11-2024	11:30	12:30	01:00
<p>10 z 13 Pomiar w obszarze e-handlu - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu</p>	Justyna Spytek	21-11-2024	12:30	13:00	00:30
<p>11 z 13 Instrumenty promocji dla e-commerce - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu</p>	Justyna Spytek	22-11-2024	10:00	11:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 13 Instrumenty generowania sprzedaży dla e-commerce - Ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu	Justyna Spytek	22-11-2024	11:30	13:00	01:30
13 z 13 walidacja	-	22-11-2024	13:00	13:10	00:10

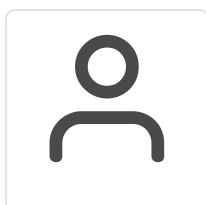
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 263,20 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 840,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	113,16 PLN
Koszt osobogodziny netto	92,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Justyna Spytek

TRADETRACKER POLAND - MANAGING DIRECTOR - 07.2011 - 12.2019

Wprowadzenie i rozwój sieci afiliacyjnej TradeTracker na polskim rynku:

- koordynacja pracy całego zespołu i kampanii efektywnościowych dla lokalnych i międzynarodowych

- e-commerce'ów z branży moda, podróże, dom i ogród, finanse,

- marketing i PR - prelegentka podczas wydarzeń marketingowych i konferencji.

CODEMEDIA - HEAD OF DIRECT - 06.2009 - 06.2011

Rozwój produktów i usług z zakresu Direct Response:

- wprowadzenie na rynek i koordynowanie działań reklamowych i sprzedażowych jednego z pierwszych e-commerce'ów w Polsce - Tchibo Direct,

- organizowanie dedykowanych programów partnerskich, koordynowanie prac zespołu realizującego kampanie directowe.

AKADEMIA LEONA KOŹMIŃSKIEGO - WYKŁADOWCA - 10.2019 DO OBECNIE

Prowadzenie zajęć z przedmiotów związanych z instrumentami promocji w handlu elektronicznym, m.in. personalizacja w e-handlu, marketing efektywnościowy.

COLLEGIUM CIVITAS - CZŁONEK RADY PROGRAMOWEJ, WYKŁADOWCA

01.2020 DO OBECNIE

Opracowanie programu i prowadzenie zajęć ze studentami z przedmiotów t.j. Programmatic, E-commerce, Digital Marketing

Szkoleniowiec - przeprowadziła szkolenia dla kilkunastu klientów z zakresu e-commerce, łącznie ponad 100h szkoleniowych. Wykształcenie wyższe.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po szkoleniu uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie elektronicznej:

- Prezentacja szkoleniowa
- Linki do źródeł do dalszego samokształcenia

Uczestnicy otrzymają zaświadczenie o ukończeniu szkolenia, pod warunkiem min. 100% frekwencji.

Zalecana literatura:

"E-marketing. Strategia. Planowanie. Praktyka" Grzegorz Mazurek

"E-commerce. Strategia. zarządzanie. Finanse."

"E-commerce w Praktyce"

Warunki uczestnictwa

Przed zapisaniem się proszę o kontakt szkolenia@dimaq.eu w celu potwierdzenia terminu i dostępności miejsc dla Uczestników.

Warunkiem uczestnictwa jest rejestracja i założenie konta w BUR, dokonanie zapisu na szkolenie za pośrednictwem BUR oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora.

Informacje dodatkowe

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT gdy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Zapraszamy na inne szkolenia z e-marketingu, dostępne na stronie: <https://dimaq.pl/akademia-dimaq/>. Szkolenie może być również zorganizowane w formie szkolenia zamkniętego - na potrzeby konkretnego przedsiębiorstwa.

Warunki techniczne

- Szkolenie będzie dostępne na platformie Zoom, Teams lub LiveWebinar. Każdy z uczestników dostanie link do szkolenia.
- Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - system operacyjnych Windows, macOS i Linux, zalecany: procesor dwurdzeniowy o taktowaniu co najmniej 2 Ghz (Intel i3/i5/i7 lub ekwiwalent AMD), pamięć RAM - 4 Gb
- Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: dla audio 256 kb/s, Video w wersji HD – 4Mb/s – to są parametry górne graniczne.
- System dopasowuje się do łącza i działa na każdych dostępnych parametrach.

- Wskazane kamera i mikrofon.
- Link umożliwiający uczestnictwo w spotkaniu on-line będzie aktywny przez cały okres trwania kursu.

Kontakt



Agnieszka Fabianowicz

E-mail a.fabianowicz@dimaq.eu

Telefon (+48) 515 992 599