

OBJECTIUS

Internet s'està convertint en un dels canals més poderosos de venda i amb més potencial de creixement, pràcticament per a qualsevol negoci. Per això, conèixer les bases per poder muntar una botiga online de la manera més òptima i efectiva possible, és un plus per a qualsevol empresari d'avui.

Al seu torn veurem que accions necessiten realitzar per donar-la a conèixer i que funcioni.

Aquest curs et serà de molt profit, si el teu negoci es basarà en una botiga online, si estàs pensant d'obrir un canal de venda online complementari al teu negoci o, si encara no ho tens clar però t'agradaria conèixer més en detall tot el que et pot oferir aquest canal.

CONTINGUTS

Sessió 1

• Objectiu:

- Introduïrem les oportunitats que Internet ens ha facilitat en el món dels petits negocis per arribar a semblar grans. Veurem exemples de botigues online que estan funcionant en sectors ben diferents. A partir d'aquí explicarem exactament en què consisteix una botiga online i quins elements hem de tenir en compte si volem plantejar-nos contractar una.

• Continguts:

- Internet. Una finestra oberta al món.
- Pot estar el meu negoci a Internet? Veiem exemples de botigues online d'èxit.
- I, exactament, què és una botiga online?
- Quins elements haig de considerar a la hora de contractar el desenvolupament d'una botiga online?

Sessió 2

• Objectiu:

- Coneixerem tots els elements que hem de tenir en compte per desenvolupar la botiga online: des del nom que seleccionarem per a la botiga (amb el seu domini corresponent) fins al servei postvenda, passant per la part legal i les formes de pagament.

• Continguts:

- Components clau d'una botiga online (I):
- El nom.
- La empresa.
- Condicions generals, text legal, LOPD i Política de Cookies.
- El catàleg de productes.
- Com podem incrementar el ticket de compra: Promocions creuades, recomanacions de producte, top vendes.
- Formes de pagament: passarel·les de pagament, paypal, contra reemborsament.
- La logística.
- Atenció al Client i El servei postvenda.

Sessió 3

• Objectiu:

- En aquesta sessió veurem els últims elements clau de la botiga online, molt importants perquè ens ajudaran a fixar i aconseguir fidelitzar i promocionar els nostres productes. Presentarem diferents accions per donar a conèixer la nostra botiga via promocions i per mantenir als nostres clients.

• Continguts:

- Components clau d'una botiga online (II):
- * Xarxes Socials.
- * Newsletter.
- * Optimitza la teva BB.DD, per potenciar les vendes creuades i escalables.
- Accions de Fidelització eficaces.
- Accions de Promoció que funcionen.

Sessió 4

• Objectiu:

- Introduïrem el posicionament de la botiga online, trucs i consells, veurem com controlar el moviment de la botiga via google analytics, i veurem diferents opcions que podem tenir per promocionar la botiga o productes concrets, diferents dels vistos a la sessió 3. Acabarem analitzant la pregunta que tot empresari pensa després d'aquestes formacions: això m'ho puc fer jo? I presentarem pros i contres de les dues opcions.

• Continguts:

- Posicionament natural, trucs i consells per fer-ho bé.
- Landing pages o pàgines d'aterratge.
- M'interessa contractar publicitat a Internet o a les Xarxes socials per a la meua botiga?.
- Quines altres eines 2.0 serien complementàries per a la meua botiga.
- Puc fer-me jo la botiga online?.
- Analitzem pros i contres de contractar una botiga online "feta" vs. "a mida".

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Petits empresaris i autònoms d'empreses de serveis i/o productives.

DURADA TOTAL (HORES):

16 (4 sessions)

CONSULTORA:

Sandra Susana Cordone (ACIERTA. Consultoria de Marketing, Comunicació e IT)

EXPERTS:

Sandra Susana Cordone

COST:

1.920,00 €

EQUIPAMENT NECESSARI:

Ordinador, canó de projecció i pantalla, pissarra o paperògraf.