



Ajuntament de Sitges



VULL VENDRE PER INTERNET, PERÒ, PER ON COMENÇO? PAUTES PER COMENÇAR EN EL MÓN DE L'E-COMMERCE

OBJECTIUS

La venda on-line és una nova oportunitat (i amenaça) per al comerciant. L'objectiu principal serà aprendre els conceptes bàsics de què cal fer per poder tenir una botiga on-line, especialment des del seu punt de vista estratègic i de marketing, ajudant a l'empresa a saber escollir eines i proveïdors, alhora que pugui conèixer les principals tècniques de com fer-ho per donar visibilitat a la seva botiga on-line i crear un nou canal de venda.

CONTINGUTS

Sessió 1

- Objectiu:
 - Conèixer el funcionament de l'ecommerce, aconseguint saber què és el que em convé per fer la meva botiga on-line.
- Continguts:
 - Estratègia inicial: un canal en sí o un complement de la meva botiga física?
 - Conceptes bàsics. Introducció al marketing digital.
 - Qui és el meu client? B2B, B2C, etc.
 - En tinc prou amb una botiga on-line? Quina mena de botiga?
 - Com saber escollir el meu proveïdor d'Internet?
 - Què fa l'usuari quan vol comprar per Internet?
 - Especialització, paraules clau de cerca, funcionament dels cercadors SEO i complement amb anuncis on-line: SEM
 - Com escollir paraules clau?
 - On cal posar les paraules clau?
 - De quines eines dispo per fer la meva botiga on-line?
 - Prestashop: possiblement l'eina més fàcil i assequible. Mòduls
 - Altres eines: OS Commerce, Magento, Shopify, PuntCentric, etc.
 - La importància de l'adaptació a les tablets i telèfons mòbils: plantilles.





Ajuntament de Sitges



Sessió 2

- Objectiu:
 - Saber com donar-me a conèixer a través de la xarxa i com solucionar el procés de venda on-line.
- Continguts:
 - El pla de marketing on-line: què fer per aconseguir visites, i per tant nous usuaris?
 - EmailiMarketing per als nostres usuaris registrats.
 - Marketing de continguts.
 - Campanyes de publicitat: SEM, Facebook, Display marketing.
 - Què fer a les xarxes socials per a la meva botiga?
 - Concursos, apps, i altres ginys.
 - Interacció amb els usuaris i reputació on-line.
 - La usabilitat: un cop ja tinc un visitant, què fer perquè acabi comprant. Conversió.
 - La Logística: el maldecap després de la venda.
 - Empreses de paqueteria. Tracking. Temps d'entrega.
 - Servir a botigues off-line, punt de recollida.
 - Les eines d'analítica.

Dates de realització: Dimarts, 2 i dijous, 4 d'octubre de 2018

Horari: 9:30 a 13:30 h

Durada total: 8 h

Lloc: CIES Nivell 10. c/ Mestre Gabriel Pallarès, 12. Sitges

Formador: Josep Alberti. Seminaris i Formació, SLU

ACTIVITAT GRATUÏTA

INSCRIPCIONS: www.sitges.cat

