

ОБУКА

ЕЛЕКТРОНСКА ТРГОВИЈА И ИНТЕРНЕТ ПРОДАЖБА

Чекор по чекор

Од отворање на е-продавница, развој и маркетинг до продажба

Датум: 08 и 09.06.2017 година (два дена/12 часа)

Време: 12:00 – 18:00 часот

Број на учесници (10-15 лица)

Цена: 5.900,00 ден. без вклучен ДДВ

СПЕЦИЈАЛНА ЦЕНА ЗА РАНА РЕГИСТРАЦИЈА до 20.05.2017 година

Цена за еден учесник: 4.900 ден. без ДДВ

и

2+1 понуда – со пријавување на двајца учесници, третиот ќе ја посетува обуката бесплатно

Потребна ви е подобра продажба?

Отворањето своја **е-продавница** или ново продажно место на Интернет придонесува кон зголемена продажба, независно дали веќе поседувате продажно место или не. Дознајте ги сите основни и потребни процедури и сите законски барања и прописи за отворање и успешно водење на своја електронска продавница.

Доколку пак веќе поседувате електронска продавница, дали го остварувате планираниот приход? Дали сте секогаш пред конкуренцијата? Доколку се прашувате како може да ја развиете интернет продажбата и да го надградите маркетинг пристапот, придружете ни се на обуката.

Продажба преку интернет

Продажбата преку интернет како нов канал на продажба отвора нови можности за зголемување на вашите приходи:

- Анализа и истражување на интернет пазарот во Македонија
- Вовед во законските процеси и процедури
- Реализирање на идејата за е-продавница
- Запознајте се со психологијата на Интернет продажбата
- Интернет маркетинг и социјални медиуми (бесплатни алатки и платен маркетинг)
- Конверзија на посетителите во купувачи

Независно дали веќе поседувате продажно место или пак сакате да ги пласирате вашите производи единствено за интернет продажба, оваа обука ќе ви помогне успешно да се позиционирате на интернет пазарот и да ги стекнете основите вештини за управување со **е-продавницата**.

За кого е наменета оваа обука?

- Сопственици и менаџери на фирми кои се занимаваат со продажба и имаат желба да ја подобрат преку нов канал за продажба
- Директори на продажба и маркетинг
- Млади претприемачи кои сакаат да започнат свој е-бизнис
- Ентузијастички кои имаат потреба да научат повеќе за електронската трговија

АГЕНДА И ОПИС НА ОБУКАТА

08-09.06.2017	Почеток : 12:00 часот
1	Анализа и истражување на интернет пазарот во Македонија - Состојба и предуслови за развој на интернет трговијата во Македонија
2	Вовед во законските процеси и процедури - Отворање и регистрација на сопствена компанија - Креирање на бизнис план и почетни инвестиции - Прибирање на податоци согласно Дирекцијата за лични податоци
3	Процедури за плаќање преку Интернет - Финансиски калкулации - Провизии, поддршка од страна на Банките - Онлајн плаќање
4	Регистрација на веб страна, бирање на соодветен хостинг - Регистрација - Имиња за веб страна - Квалитет - Брзина - Заштита на лични податоци
5	Е-комерц решение - Дизајн на веб страна - Стил на пишување - Пребарување - „Излог“ на е-продавницата - Од „Додади во кошничка“ до „Потврди со плаќање“
7	Каде се вашите купувачи? - 5 начини како бесплатно да го зголемите посетеноста на е-продавницата - SEO – оптимизација на пребарувачи - Социјални медиуми

	<ul style="list-style-type: none"> - Блог - Онлајн соработка - Офлајн вмрежување
8	<p>Што потоа?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Интернет маркетинг - Социјални медиуми (Facebook, Twitter, Pinterest, Instagram) - Е-магазини - PPC можности (платен интернет маркетинг) - CRO тактики (оптимизација на конверзија на купувачи) - Грижа за корисници - Креирање позитивен имиџ
9	Заклучок и прашања од обуката

Во цената се вклучени работни материјали, освежување (кафе, сендвич, сок), како и сертификат за следење на обуката.

Пријавете се на obuka@ex.mk со име, презиме и контакт телефон или на 02 6153 968, 078 442 153, 078 442 052.

Бројот на учесници е ограничен на 15, поради задржување на квалитетот на обуката.

Обуката ја води Билјана Радоњанин менаџер и сопственик на е-продавницата Ексквизит. Дипломиран економист, со неколку годишно искуство во делот на ПР, Маркетинг и Продажба. Гостин говорник на оваа тема на GEW 2010, Недела на претприемништво, Економски факултет, Св. Кирил и Методиј, Скопје, Економски факултет, Европски Универзитет Република Македонија, Мотива, центар за обуки, како и повеќе гостувања на обуките за претприемништво организирани од ПСМ Фондацијата.

Гости говорници:

- Игор Крстевски, директор на XSoft
- Филомена Пљаковска – Casys платежен процесинг центар
- Дарко Булдиоски, директор на Њумедиа
- Филип Стојановски - Метаморфозис

Листа на досегашни учесници на обуката: Аполо доо Скопје, Дексико доо Скопје, Т-Мобиле, Т-Хоме, Хотел Дрим, БСЦ Естек, Акрон, Велоспринт, Неоком, Тедико, Славеј, Макинженеринг, Конрад Електрик, Жито Маркети, Ватростална, Еуро-фарм доо, Шпаркасе банка, Адинг, Пандев доо, Сковин, Вино М дооел, Капитал медиа груп, Саравита, Горене, Теа модерна, Леснина Ми, КИБС, Фокус, Геопром, Искрател, Папироти Груп, Леов-Ком, Македониан Продуктс, Еуроданвест,



Еуронетком, Корк, Бебофит, Славјански Универзитет, Рекордс Трејд, Биба Шус, Агенс, Киберг, Октагон Прима, Ефектива, Тримакс, Фејдом, Каран Интернационал, Технокооп, Сумнал, Балон Магија, Македонски рубин, Солопром, Зонатекс, Libido.com.mk, Мила Текстил, Синегра Moss.mk, Ларс Трејд, Хотел Амбасадор, Imperia Furs, Евора Комерц.

Ексquisite дооел Скопје

Ул. Партизански одреди 70 б, ДЦ Алуминка, лок. 5. Скопје

Тел.: 02 6153 968, 078 442 052, 078 442 153

www.ex.mk

obuka@ex.mk