



εξέλιξη

ΚΕΝΤΡΟ ΒΙΩΣΙΜΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

ΟΜΙΛΟΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

e-Academy
“e-Commerce Project Manager”

1. Intro to e-Commerce

Μάθετε σε αυτή την ενότητα τις βασικές έννοιες και αρχές του e-Commerce και αποκτήστε τις βασικές γνώσεις για τον τρόπο λειτουργίας της ηλεκτρονικής επιχειρηματικότητας. Ακόμα, ανακαλύψτε όλα τα e-Commerce επιχειρηματικά μοντέλα, επιλέγοντας τον τρόπο που θα δώσει ιδιαίτερη ώθηση στο δικό σας eShop.

- Εισαγωγή στο e-Commerce
- E-Commerce Business Models
- Δημιουργία αξίας στο e-Commerce

2. Online Competition Analysis

Αναπόσπαστο στοιχείο μιας ολοκληρωμένης στρατηγικής Marketing είναι η ανάλυση του ανταγωνισμού, η οποία παίζει ακόμα πιο σημαντικό ρόλο στο Online Marketing. Ο ανταγωνισμός βρίσκεται μόλις ένα κλικ μακριά και γι αυτό το λόγο απαιτείται συνεχής γνώση, μελέτη και μέτρηση των δυνατών και αδύνατων σημείων των ανταγωνιστών.

Μάθετε στην ενότητα του Competition Analysis όλα τα διαθέσιμα online εργαλεία μέτρησης και αξιολόγησης του ανταγωνισμού, χρησιμοποιώντας τα στην πράξη.

- Γιατί είναι απαραίτητη η ανάλυση του ανταγωνισμού
- Πώς γίνεται η ανάλυση ανταγωνισμού Online
- Online Competition Analysis Tools
- Πρακτική εξάσκηση

3. e-Commerce Strategy

Θα γίνει εκπαίδευση στην στρατηγική του ηλ. εμπορίου, αποσκοπώντας να αποκτήσουν οι συμμετέχοντες τις σωστές βάσεις από τον εισηγητή τους. Στρατηγική και ύπαρξη KPIs είναι ένα από τα πιο απαραίτητα στοιχεία για την σημερινή ηλ. επιχείρηση

4. Growth Hacking for eCommerce

Το Growth Hacking αφορά την εξεύρεση μη συμβατικών τρόπων για την προώθηση προϊόντων, κυρίως μέσω digital. Ο εισηγητής θα καθοδηγήσει σε νέους, καινοτόμους ή ακόμα και μοναδικούς τρόπους για να ωθήσετε την αποδοχή, τη δοκιμή και κυρίως την ανάπτυξη της επιρροής των ηλ. καταστημάτων και projects.

5. Pay per Click for eCommerce

Στήσιμο και διαχείριση λογαριασμών Pay Per Click με εμβάθυνση σε στρατηγικές για κερδοφόρες αποδόσεις.

6. SEO for eCommerce

Οι σωστές στρατηγικές σε όλα τα επίπεδα (περιεχομένου, τεχνικών, social media, on & off-site, κτλ) για τη βελτίωση της θέσης ενός site στα αποτελέσματα των μηχανών αναζήτησης.

7. Technical issues of building an eShop

Η καλή λειτουργία και κερδοφορία ενός ηλεκτρονικού καταστήματος, πέρα από παράγοντες Marketing, εξαρτάται κατά πολύ από τεχνικά ζητήματα, που αφορούν στο στήσιμο του website. Τις περισσότερες φορές, οι επιχειρηματίες του ηλεκτρονικού χώρου δεν είναι σε θέση να αξιολογούν πλήρως τις τεχνικές πλευρές ενός eShop.

Σε αυτή την ενότητα θα μάθετε ποιες είναι οι σημαντικότερες προδιαγραφές που πρέπει να πληροί ένα eShop, οι οποίες αποτελούν και τους παράγοντες επιτυχίας και κερδοφορίας του.

- Building a website vs. Building an eShop
- Επιλογή συνεργάτη & πλατφόρμας
- Ποιες είναι οι τεχνικές προδιαγραφές ενός eShop
- Τεχνικές προδιαγραφές και εμπειρία χρήστη

8. eLegal

Όπως κάθε επιχειρηματική δραστηριότητα, έτσι και η λειτουργία ενός eShop θα πρέπει να διέπεται από βασικές νομικές αρχές.

Μάθετε σε αυτή την ενότητα όλα τα νομικά ζητήματα που σχετίζονται με την ηλεκτρονική επιχειρηματικότητα, από τη σύσταση εταιρίας, μέχρι τη διαδικασία των συναλλαγών, τα φορολογικά ζητήματα και την προστασία δεδομένων. Βασικά νομικά ζητήματα:

- Σύσταση & νομική μορφή εταιρίας eShop
- Φορολογικά ζητήματα
- Πολιτική Προστασίας Προσωπικών Δεδομένων

9. Web Analytics

Η ενότητα των Web Analytics παρέχει όλη τη γνώση για τη μέτρηση και την αξιολόγηση δεδομένων και αποτελεσμάτων, με στόχο τη βελτιστοποίηση των online marketing δραστηριοτήτων μιας επιχείρησης.

Μάθετε σε αυτή την ενότητα στην πράξη πώς να καθορίζετε σωστά metrics και KPIs, πώς να συγκεντρώνετε ποιοτικά και ποσοτικά δεδομένα, καθώς και τεχνικές για την ανάλυση και την αξιολόγησή τους.

- Εισαγωγή στα Web Analytics
- KPIs
- Analyzing Outcomes
- Experimentation
- Web Analytics & Multi – Channel

10. Business Plan for an eBusiness

Όπως κάθε άλλη επιχείρηση, έτσι και ένα eShop απαιτεί τη δημιουργία ενός Business Plan, στο οποίο θα καθορίζονται οι στόχοι του σε ποιότητα και ποσότητα, οι προδιαγραφές λειτουργίας και τα οικονομικά στοιχεία του.

Μάθετε σε αυτή την ενότητα πώς στήνεται το Business Plan για μια εταιρία που δραστηριοποιείται στο e-Commerce, πώς καθορίζονται οι επιμέρους προδιαγραφές και στόχοι της και ο τρόπος που θα πραγματοποιηθούν.

- Γιατί είναι σημαντικό το Business Plan
- Βασικά Key Components ενός Business Plan
- Πραγματικά παραδείγματα εταιριών e-Commerce και ανάλυση P&L

11. Cross Border e-Commerce

Η διάθεση προϊόντων και υπηρεσιών online σε χώρες του εξωτερικού μπορεί να αποτελέσει σημαντική ευκαιρία και πρόκληση. Κάθε χώρα αποτελεί μια ξεχωριστή αγορά που διέπεται από διαφορετικούς κανόνες, πολιτιστικούς παράγοντες και αγοραστικές συνήθειες.

Μάθετε σε αυτή την ενότητα ό,τι χρειάζεται για την online εμπορική δραστηριότητα εκτός συνόρων, ποια είναι τα πρώτα βήματα που πρέπει να γίνουν και η στρατηγική που πρέπει να ακολουθηθεί, καθώς και πώς γίνεται στόχευση στη σωστή αγορά.

- Διεθνείς αγορές στόχοι
- Εντοπισμός της κατάλληλης αγοράς
- Έρευνα & ανάλυση αγοράς στόχου
- Τοποθέτηση & χάραξη στρατηγικής

12. Buying for e-Commerce

Μάθετε σε αυτή την ενότητα ό,τι χρειάζεται να ξέρει ένας online retailer για την πολιτική προϊόντων που θα διαθέτει στο eShop του, την επιλογή των κατάλληλων

προμηθευτών και το χτίσιμο win - win μακροχρόνιων σχέσεων με αυτούς, καθώς και τη διαμόρφωση της κατάλληλης τιμολογιακής πολιτικής.

- Επιλογή προμηθευτών και προϊόντων για το eShop μου
- Διαμόρφωση και διαχείριση σχέσεων με τους προμηθευτές
- Τιμολόγηση προϊόντων και πολιτική προσφορών

13. ePayments

Οι online πληρωμές αποτελούν ένα ιδιαίτερα ευαίσθητο ζήτημα στο e-Commerce καθώς η απόσταση δημιουργεί στους πελάτες την αίσθηση ανασφάλειας σχετικά με τη συναλλαγή. Η πρόκληση για ένα επιτυχημένο eShop είναι να εκπέμπει αξιοπιστία και να παρέχει την καλύτερη δυνατή εμπειρία πληρωμών στο χρήστη.

Μάθετε στην ενότητα του ePayments πώς να βελτιστοποιήσετε τις διαδικασίες πληρωμής του eShop σας, τις επιλογές που έχετε και τον τρόπο χειρισμού συγκεκριμένων περιπτώσεων πληρωμών.

- Ορισμοί & έννοιες ePayments
- e-Commerce & online πληρωμές
- Διαδικασία online πληρωμής
- Μέθοδοι & τεχνικές πληρωμών

14. B2B e-Commerce

Σημαντικός αριθμός eShops δραστηριοποιείται στην B2B αγορά, έχοντας ως πελάτες επιχειρήσεις και οργανισμούς. Πέρα από πολλές ομοιότητες ως προς τη λειτουργία με την B2C αγορά, υπάρχουν και σημαντικές διαφορές, που επηρεάζουν από τον τρόπο που πρέπει να δημιουργηθεί η πλατφόρμα μέχρι την επικοινωνιακή στρατηγική.

Μάθετε στην ενότητα αυτή τα πάντα για την B2B ηλεκτρονική αγορά και τον τρόπο λειτουργίας και παραγωγής αξίας ενός B2B eShop.

- B2B e-Commerce vs. B2C e-Commerce
- Γνωρίζοντας τη B2B ηλεκτρονική αγορά
- ERP & Logistics
- Ανάλυση σχέσεων με προμηθευτές

15. e-Commerce Business models

Το e-Commerce δίνει τη δυνατότητα παραγωγής αξίας και κέρδους μέσα από ποικίλους τρόπους και μεθόδους, ανάλογα με τους διαφορετικούς στόχους, ανάγκες και δυνατότητες κάθε επιχείρησης.

Γνωρίστε σε αυτή την ενότητα τον καμβά όλων των eBusiness μοντέλων και τα χαρακτηριστικά καθενός από αυτά.

- Ποια eBusiness models υπάρχουν;
- Επιτυχημένα επιχειρηματικά μοντέλα
- Πώς να επιλέξω επιχειρηματικό μοντέλο για το eShop μου

16. e-Commerce Operations & Logistics

Μάθετε σε αυτή την ενότητα τη διαδρομή και τις επιμέρους διαδικασίες που περιλαμβάνει μια τυπική online αγορά, από το στάδιο πριν τη παραγγελία μέχρι την εξυπηρέτηση, κατόπιν παράδοσης της παραγγελίας στον πελάτη.

Ακόμα, μάθετε πως θα στήσετε τα logistics του eShop σας με τον βέλτιστο δυνατό τρόπο.

- Customer experience κατά την online αγοραστική διαδικασία
- Εξυπηρέτηση πριν, κατά τη διάρκεια και μετά την πώληση
- Ο ρόλος των logistics

17. Price Comparison Engines Tactics

Η πλειοψηφία των online καταναλωτών συμβουλεύονται σε μια τυπική αγορά τους κάποιο price comparison engine, προκειμένου να εντοπίσουν την πιο συμφέρουσα τιμή. Αυτό αποτελεί ευκαιρία και παράλληλα απειλή για ένα eShop. Το σίγουρο είναι ότι απαιτείται γνώση σχετικά με τον τρόπο λειτουργίας των Price Comparison Engines και των δυνατοτήτων που προσφέρουν σε ένα eShop.

Μάθετε σε αυτή την ενότητα τον τρόπο λειτουργίας των μηχανών σύγκρισης τιμών, τη στρατηγική τους και τον τρόπο με το οποίο μπορείτε να συνεργαστείτε μαζί τους.

- Τρόπος λειτουργίας και δομή των Price Comparison Engines
- Τύποι Price Comparison Engines
- Price Comparison Engines Strategy
- Price Comparison Engines & Analytics

Online Marketing Foundations

Τα Online Marketing Foundations αποτελούν πλήρεις διδακτικές ενότητες, οι οποίες παρέχουν όλη τη βασική γνώση γύρω από το Digital Marketing και τον τρόπο που αυτή εφαρμόζεται αποτελεσματικά στην πράξη.

Οι 8 Online Marketing ενότητες στις οποίες θα αποκτήσετε πρόσβαση μέσω e-learning είναι:

1. SEO - Danny Dover
2. Social Media - Jennifer Evans Cario
3. Conversion Optimization - Bryan Eisenberg
4. Web Analytics Foundations - Avinash Kaushik
5. PPC Foundations - Brad Geddes
6. Mobile Marketing Foundations - Jeff Hasen
7. Content Marketing - Greg Jarboe
8. Email Marketing - Matt Bailey

OMCA Certification

Παρακολουθώντας τα Digital Marketing Foundation courses, έχετε εξασφαλίσει μια πλήρη προετοιμασία για τις εξετάσεις που σας οδηγούν στη διεθνή αναγνωρισμένη πιστοποίηση OMCA.

Η συμμετοχή σας στην online εξέταση για την απόκτηση της OMCA πιστοποίησης γίνεται κατόπιν αιτήματός σας και επικοινωνίας με την Εξέλιξη.

Σημείωση: Η συμμετοχή σας στις OMCA εξετάσεις εξασφαλίζεται κατόπιν αγοράς voucher αξίας \$225.

Για περισσότερες πληροφορίες και ερωτήσεις σχετικά με το σεμινάριο επισκεφθείτε το www.excelixi.org ή επικοινωνήστε με την κ. Άννα-Μαρία Κάλφα, τηλ. 210.6291413.