

"E-COMMERCE"

Na era da globalização, o comércio eletrônico tem mudado completamente o modo de funcionamento de muitos negócios. Para comprar algo, não há mais a necessidade da presença física seja do comprador ou do vendedor, nem de moeda e menos ainda da mercadoria no momento da transação. Atualmente, tudo o que precisamos é de um dispositivo conectado à internet. Para nos diferenciarmos, precisamos de nos adaptar a este novo modelo de negócios, pois o e-commerce é cada vez mais importante para atender as necessidades dos seus clientes em adquirir um produto ou serviço de forma imediata. Com um projeto bem elaborado podemos reduzir os custos de todo o seu ciclo comercial de um modo surpreendente e oferecer serviços ao consumidor de formas jamais imaginadas. Além disso, uma loja virtual permite criar novas possibilidades de receitas, redefinir a própria natureza do negócio e expandir as empresas para novos mercados.

Lisboa

7, 12 e 14 Novembro de 2019

09.30h-13.00h e 14.00h-17.30h

Lisboa



PREÇO
360,00 EUR
por alumno

DATA LIMITE DE INSCRIÇÃO
31/10/2019

OBJETIVOS

- >Perceber o que é o E-Commerce, os diferentes tipos e as suas vantagens;
- >Identificar os componentes de uma plataforma de E-Commerce;
- >Perceber como se faz um plano de negócio para o E-Commerce;
- >Conhecer diferentes ferramentas de Marketing Digital para potencial a plataforma de E-Commerce;
- >Identificar boas práticas na Gestão dos Clientes On-Line;
- >Perceber como se pode avaliar a rentabilidade do E-Commerce.

CONTEÚDOS

1. Introdução ao E-Commerce

- O que é o E-Commerce?
- Diferentes tipos de E-Commerce
- Vantagens da venda online
- Análise do negócio online a nível nacional e internacional
- Case studies

2. Estrutura de uma plataforma de E-Commerce

- Composição do layout de uma loja online
- Visual merchandising online
- A importância do teste A/B

3. Modelos de negócio em E-Commerce

- Plano de Negócios para E-Commerce
- Aspectos legais no E-Commerce
- Métodos de pagamento e fraude bancária

4. Plano de Marketing Digital

- Geração de tráfego qualificado para a plataforma de E-Commerce: SEO, SEA, Social Media, Email Marketing, Marketing Automation.
- Produção de Conteúdos
- Social Commerce
- Mobile Commerce

5. E-Commerce e Sistemas de Informação

- Ferramentas grátis e pagas
- Diferentes Plataformas para Diferentes Negócios Arquitetura de informação
- Gestão do catálogo de produtos
- Segurança digital

6. Otimização e Gestão de Clientes de E-Commerce

- Fundamentos do atendimento para E-Commerce
- As melhoras práticas nos canais de atendimento
- Apoio ao cliente
- CRM digital

METODOLOGIA

Método expositivo, interrogativo e demonstrativo;
Realização de trabalhos práticos individuais e em grupo, com base na realidade específica dos participantes.

DURAÇÃO

21 horas

DESTINATÁRIOS

Profissionais de Marketing, Publicidade, Comunicação, Branding e Web Design. e Gestores de Negócio.

BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN

E-COMMERCE

Nombre y apellidos:	<input type="text"/>
Empresa:	<input type="text"/>
Email:	<input type="text"/>
Domicilio de empresa:	<input type="text"/>
Teléfono:	<input type="text"/>
Cargo:	<input type="text"/>
País:	<input type="text"/>
Provincia:	<input type="text"/>
Ciudad:	<input type="text"/>
Persona de contacto:	<input type="text"/>
Comentarios:	<input type="text"/>

Condições económicas: O valor beneficiará de um desconto de 5% no caso de inscreverem 2 participantes e de 10% se inscreverem 3 ou mais pessoas. O preço inclui: participação, coffee-breaks, documentação, material e certificado de frequência.

Política de cancelación: O Grupo P&A aceita o cancelamento de inscrições até 2 dias antes do Seminário. O cancelamento de inscrições verificado posteriormente e até ao arranque da formação, dará origem à retenção de 50% do valor da inscrição. O Grupo P&A reserva-se o direito de cancelar a realização do Seminário se não atingir o número mínimo de inscrições, comunicando com uma semana de antecedência aos participantes inscritos e procedendo à respectiva devolução dos valores pagos.

Búscanos en...

