



**Chcesz poprawić transgraniczną sprzedaż?**

**Chcesz wypracować strategię sprzedaży on-line?**

BOOST4Shoes ma odpowiedzi na Twoje pytania i pomoże wdrożyć udaną strategię sprzedaży on-line oraz zwiększyć rozpoznawalność Twojej firmy na rynkach światowych.

Projekt ten ma na celu opracowanie szkolenia w postaci Menadżera Sprzedaży Online, aby pomóc MŚP z sektora obuwniczego w poprawie transgranicznej sprzedaży w całej Europie.

**[Więcej informacji o projekcie](#)**

## Rosnąca świadomość technologii e-handlu

Wykorzystaj Internet, jako kanał sprzedaży do zwiększenia przychodów ze sprzedaży transgranicznej, zarówno w UE, jak i poza nią. Przyczyni się to do

poprawy wyników eksportowych sektora. Dotyczy to zwiększenia strategii sprzedażowych oraz marketingowych, a także wiedzy z zakresu technologii e-handlu.

[Europejskie statystyki e-handlu](#)

## Pierwsze wyniki

W trakcie opracowywania rezultatów projektu, partnerzy doszli do konkretnych wniosków na podstawie przeprowadzonej analizy aktualnych praktyk e-handlu MŚP sektora obuwniczego w krajach partnerskich: Wielkiej Brytanii, Rumunii, Polsce, Grecji, Niemczech i Portugalii.

Celem analizy było zidentyfikowanie praktyk detalistów obuwia prowadzących sprzedaż drogą elektroniczną, ze szczególnym uwzględnieniem sprzedaży transgranicznej, w Wielkiej Brytanii, Rumunii, Polsce, Grecji, Niemczech i Portugalii. Wnioski z ankiet z etapu narodowego zostaną porównane z najlepszymi praktykami stosowanymi przez liderów e-handlu w sektorze obuwniczym,

którymi są Włochy, Holandia, Irlandia, Austria i Litwa, ze szczególnym uwzględnieniem transgranicznej sprzedaży internetowej w Unii Europejskiej. Analiza porównawcza etapów narodowego oraz ponadnarodowego, która zostanie przedstawiona beneficjentom docelowym, wykaże różnicę pomiędzy pożądaną (TO-BE), a obecną (AS-IS) sytuacją sektora.



**Partnerzy projektu pracują nad innowacyjnym kursem w zakresie prowadzenia sprzedaży obuwia online**

## Co możemy zaoferować dla Twojej firmy?

Rewolucyjne szkolenia online nt. penetracji rynków zagranicznych poprzez zwiększenie obecności w Internecie i wykorzystanie Internetu jako kanału sprzedaży. Kurs on-line będzie wspierany przez wirtualnego przewodnika, który został opracowany w celu zaproponowania spersonalizowanych ścieżek szkoleniowych, po wcześniejszym sprawdzeniu posiadanej wiedzy na temat transgranicznej sprzedaży online, a następnie dopasowania indywidualnych strategii. Interaktywna postać „dżina” poprowadzi użytkownika ścieżką

wyboru aktywności, które użytkownik wykona we własnym czasie i tempie. W trakcie opracowywania jest nowa ścieżka szkoleniowa oraz treści nauczania do nowo powstałego profilu Menedżera Sprzedaży Online. Kurs on-line będzie dostępny w wersji testowej w kwietniu 2019 roku. Do tego czasu partnerzy z wszystkich siedmiu krajów partnerskich wspólnie znajdą około 150 osób pracujących w MŚP w sektorze obuwniczym do bezpłatnego wypróbowania opracowanych zasobów. Proces rekrutacji tych osób będzie intensywnym procesem, który rozpocznie się na długo przed planowanym pilotażem.

[Śledź stronę internetową projektu oraz media społecznościowe, aby mieć możliwość zapisania się i wzięcia udziału w pilotażu.](#)



## Boost4Shoes na XX Międzynarodowym Specjalistycznym Kongresie Obuwnictwa UITIC

Boost4shoes został zaprezentowany na wystawie zorganizowanej przez partnera CTCP podczas XX edycji Kongresu UITIC pn. Od mody do fabryki - nowa epoka technologiczn, który odbył się w dniach 16-18 maja w Porto w Portugalii. Wydarzenie przez tydzień zgromadziło ponad 540 specjalistów sektora obuwniczego pochodzących z 33 różnych krajów, wśród których byli przedstawiciele ponad 20 firm i ponad 30 prelegentów, którzy przedstawili swoją wizję przyszłości światowego przemysłu obuwniczego.



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

Wsparcie Komisji Europejskiej przy tworzeniu tej publikacji nie stanowi poparcia dla zawartych w niej treści. Niniejsza publikacja odzwierciedla jedynie poglądy autora, a Komisja nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek wykorzystanie zawartych w niej informacji.

**Numer projektu**  
2017-1-UK01-KA202-  
036733

**Czas trwania projektu**  
listopad 2017 / październik  
2019