

Projekt BOOST4Shoes ma na celu rozwój kompetencji Twojego zespołu w zakresie stosowania nowych technologii w sprzedaży online. Otwórz się na rynki zagraniczne i bądź widoczny w sieci!

Szkolenie BOOST4Shoes, najważniejszy rezultat projektu, skierowany jest do pracowników sektora obuwniczego. Ukończenie szkolenia oznacza nabycie umiejętności i kompetencji niezbędnych, aby stać się Menadżerem Sprzedaży Online.

Struktura kursu opiera się na zbiorze strategii w tematyce transgranicznej sprzedaży, które dzielą się na następujące moduły: Zamawianie, Płatności, Dostawa, Promocja, Komunikacja i Ogólna Usługa.

Proponowany kurs jest kompleksowym programem szkoleniowym, umożliwiającym natychmiastowe zastosowanie nabytej wiedzy i umiejętności w miejscu pracy, co z założenia przyczyni się do wzrostu przychodów z prowadzonej sprzedaży online.

Korzyści wynikające z ukończenia szkolenia

Pod koniec tego kursu, grupy docelowe będą miały wszystko, czego potrzebują, aby rozpocząć swoją przygodę w e-handlu i/lub osiągać korzyści dla swojej firmy. Będą:

- zdolni rozpoznawać odrębne funkcje i praktyki najważniejszych procesów e-handlu;
- zdolni natychmiast wdrożyć poznane strategie w swoim własnym

miejscu pracy;

- posiadać wiedzę i umiejętności w zakresie zróżnicowanych strategii e-handlu, w tym czas potrzebny na wdrożenie rozwiązania i jego koszty, wszelkie korzyści/trudności wynikające z wdrożenia wybranego rozwiązania, szacowany czas eksploatacji, materiały do dalszej nauki i szczególne aspekty transgranicznej sprzedaży.

W jaki sposób zidentyfikowano potrzeby szkoleniowe

Partnerzy (z Wielkiej Brytanii, Niemiec, Polski, Portugalii, Grecji i Rumunii) podzielili się danymi w zakresie stosowanych przez MŚP praktyk w e-handlu sektora obuwniczego.

Zidentyfikowano również zwycięskie praktyki krajów przodujących w e-handlu sektora obuwniczego. Analiza porównawcza ujawniła braki pomiędzy pożądaną sytuacją, a tą obecną, pod względem następujących kryteriów: infrastruktura, narzędzia pomocnicze, ograniczenie ryzyka,

narzędzia marketingowe i odwiedzin na stronie. Kompletny raport zatytułowany **Practices of European e-Commerce retailers from the footwear industry** dostępny jest w języku angielskim pod linkiem <https://boost4shoes.eu/results>

Opracowano ankietę skierowaną do pracowników MŚP sektora obuwniczego, która pozwoliła określić, na jakich umiejętnościach sprzedaży online warto się skoncentrować przy tworzeniu treści na platformę BOOST3Shoes.

Metodologia szkoleniowa

Metodologia szkoleniowa opiera się na rozwiązaniach dla sektora obuwniczego, które pracownicy MŚP będą mogli wdrożyć od razi po ukończeniu kursu i czerpać z nich korzyści. W oparciu o zidentyfikowane zwycięskie praktyki oraz potrzeby grup docelowych, opracowano zróżnicowane strategie e-handlu.

SKOLENIE BOOST4SHOES

Szkolenie BOOST4Shoes skierowane jest do Menedżerów Sprzedaży Online, aby Ci mogli nauczyć się, utrwalić lub sprawdzić swoją wiedzę i umiejętności w zakresie e-handlu. W szkoleniu można uczestniczyć przy wsparciu instruktora lub samodzielnie (blended learning environment).

Moduły szkoleniowe składają się z sześciu głównych obszarów tematycznych, jednocześnie obejmując zróżnicowane zagadnienia, m.in. opcje dostawy, narzędzia reklamy, SEO, bezpieczeństwo transakcji, czy szczególne warunki zamówienia.

6 MODUŁÓW SZKOLENIOWYCH - PRZYGOTOWANIE MŚP SEKTORA OBUWNICZEGO DO ZAWODU MENADŻERA SPRZEDAŻY ONLINE

6 modułów i 40 tematów

1 Zamawianie

10 tematów



- Narzędzie wyszukiwania
- Proces zamawiania
- Opcja wyboru produktów i zmiany zamówienia
- Porównanie produktów
- Sugerowanie produktów
- Informacje o dostępności produktów
- Personalizacja zamówienia
- Dane produktowe
- Profil użytkownika
- Narzędzie doboru obuwia

2 Płatności

3 tematy



- Bezpieczne transakcje
- Popularne metody płatności
- Kompatybilność z urządzeniami mobilnymi

3 Dostawa

9 tematów



- Opcja śledzenia zamówienia
- Polityka zwrotów
- Ocena usługi dostawy
- Zmiany w dostawie
- Opłaty celne
- Weryfikacja adresu zagranicznego
- Szczególne warunki dostawy
- Informacje o dostawcy
- Opcje dostawy

4 Promocja

6 tematów



- Narzędzia PPC
- Techniki promocyjne
- Biuletyny
- Wykorzystanie mediów społecznościowych
- Analiza statystyk ze strony oraz zachowań konsumentów/jonowanie stron (SEO)

5 Komunikacja

4 tematów



- Informacje o dostawie przez SMS
- T• elefoniczna obsługa klienta
- Dostęp do czatu
- Kontakt poprzez media społecznościowe

6 Ogólna usługa

8 tematów



- Informacje o dostawie
- Opinie konsumentów
- Opcja pakowania
- Fotografia produktowa
- Różne opcje widoku
- Wideo demo produktu
- Integracja ERP i CRM
- M-Commerce i tablety

Śledź projekt na stronie

boost4shoes.eu

Weź udział w warsztatach organizowanych w Twoim kraju

Zapisz się na pilotaż, aby wypróbować narzędzia szkoleniowe projektu BOOST4Shoes

