



A rendezvény  
szakmai partnere:  
**Ecommerce Hungary**

A workshop programja **gyakorlati példákon és konkrét útmutatókkal** ad segítséget a résztvevőknek a megfelelő stratégia kiválasztásában, valamint a megvalósításhoz szükséges lépések megtervezésében.

A workshop végén egy közelmúltban befejeződött **esettanulmány** bemutatása is segíti az felhangzottak megértését.

**Szakmai  
WORKSHOP**

# Digitális kereskedelmi csatornák kialakítása közép- és nagyvállalati környezetben

**2020. szeptember 3. | 9.00-13.00**

## Miben nyújt segítséget, milyen kérdésekre ad választ a rendezvény?

- Merre tart a kereskedelem átalakulása, milyen jelentősebb piaci változások várhatóak?
  - Miként változnak a vásárlói szokások, milyen új elvárások jelennek meg?
  - Hogyan alakul át a kínálati piac, kik az új belépők, merre tartanak a nagyok?
- Belső és külső erőforrás-szükségletek tervezése
- Mikor és hogyan érdemes egy klasszikus retailer számára online üzletág kialakításában gondolkodni?
- Hagyományos és online csatornák összehangolása, együtt működtetése
- Milyen új lehetőségeket, hozzáadott értékeket hoz a digitális jelenlét, hogyan lehet a vásárlók számára a lehető legtöbbet adni?

### Szakértőink:

- **Donáth Fruzsina** | Senior tanácsadó | SmartCommerce Consulting
- **Hunyady Beatrix** | Marketing igazgató | Euronics
- **Hunyady László** | Kereskedelmi igazgató | Euronics
- **Madar Norbert** | Kutatásvezető | GKI Digital
- **Nagy Sándor** | Elnök | Ecommerce Hungary Közhasznú Egyesület

# Digitális kereskedelmi csatornák kialakítása közép- és nagyvállalati környezetben

2020. szeptember 3. | 9.00-13.00

Szakmai  
WORKSHOP

## A workshop három fő részből áll:

**1.** Körkép a hazai és a közép-európai kereskedelmi piac aktuális helyzetéről, kiemelve az online értékesítési adatokat. Kitekintés a koronavírus által okozott változásokra, a fogyasztói szokások változására, és a kínálati piac átalakulására.

**2.** Áttekintés arról, milyen lehetőségei vannak a kereskedőknek piacuk bővítésére, milyen kihívásokkal kell szembenézniük a jelenlegi helyzetben. Példák az értékesítési stratégia tervezésére, piacméretezés, értéklánc tervezés, usp-k meghatározása, sales-, marketing- és pénzügyi tervek készítése

**3.** Iránymutatás a különböző értékesítési csatornák kialakítására, együtt működtetésére. Hogyan érhetjük el minél több csatornán a vásárlót, hogyan tudjuk a lehető legtöbb féle módon hatékonyan kiszolgálni. Milyen hozzáadott értékeket kell tartalmazni az online értékesítési megoldásoknak.

9.00 – 9.50

### Kereskedelmi piaci körkép: Magyarország és Közép-Európa

- Az online kereskedelem legfontosabb eredményei 2019-ben
- Milyen folyamatok alakították és változtatták a kereskedelmet az elmúlt másfél évben?
- Kihívások 2020-ban: globalizáció, fogyasztói igények, több csatornás megoldások
- Hogyan változtatta meg a világjárvány a piacot?
- Kihívások 2020-ban, a Covid-19 árnyékában és azon túl

**Előadó: Madar Norbert, Kutatásvezető, GKI Digital**

9.50 – 10.00 Technikai szünet

### Kiknek szól?

Olyan, már érett fázisban lévő, termékértékesítéssel foglalkozó kereskedelmi vállalkozások tulajdonosainak, vezetőinek, döntéshozóinak, akik az eddigi, csakis hagyományos bolti értékesítés mellé online kommunikációs- és értékesítési megoldások kialakításán gondolkodnak, vagy azok megvalósítását már el is kezdték.

10.00 – 11.00

### Digitális stratégia kialakítása közép- és nagyvállalati környezetben

- Okos kereskedelem: fogyasztó- és adatközpontúság
- Platformok összefonódása a fogyasztó körül
- Miért fontos a stratégiai tervezés, és mik az alapjai?
- Piacméretezés, értéklánc tervezés- és kialakítás
- Idő- és kihívásálló szervezeti felépítés és működés

**Előadó: Donáth Fruzsina, Senior tanácsadó, SmartCommerce Consulting**

11.00 – 11.20 Kávészünet

11.20 – 12.10

### Online értékesítési modellek B2B és B2C környezetben

- Diverz kereskedelmi folyamatok kialakítása
- Hogyan kezelhető a vásárló egyként az offline és online térben is?
- Webshop modellek áttekintése, stratégiához illeszkedő megoldások kiválasztása
- Többcsatornás jelenlét a maximális értékesítési hatékonyságért
- Egységes kommunikációs és marketing megoldások

**Előadó: Nagy Sándor, Elnök, Ecommerce Hungary Közhasznú Egyesület**

12.10 – 12.20 Technikai szünet

12.20 – 13.00

### Esettanulmány – Egy közelmúltban lezajlott sikeres online üzletág felépítés tapasztalata

**Előadók: Hunyady Beatrix, Marketing igazgató, Euronics & Hunyady László, Kereskedelmi igazgató, Euronics**

13.00 A workshop vége



## Szakmai WORKSHOP

# Digitális kereskedelmi csatornák kialakítása közép- és nagyvállalati környezetben

2020. szeptember 3. | 9.00-13.00

[www.iir-hungary.hu](http://www.iir-hungary.hu)

+36 1 459 7300

[training@iir-hungary.hu](mailto:training@iir-hungary.hu)

SK0209L

### 1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév	<input type="text"/>	Keresztnév	<input type="text"/>
Beosztás	<input type="text"/>		
Osztály	<input type="text"/>		
Végzettség	<input type="text"/>		
Telefon	<input type="text"/>		
Fax <sup>1</sup>	<input type="text"/>		
Mobiltelefon <sup>1</sup>	<input type="text"/>		
E-mail <sup>1</sup>	<input type="text"/>		
Aláírás <sup>2</sup>	<input type="text"/>		

### A rendezvényen való részvételt engedélyező/elrendelő személy:

Vezetéknév	<input type="text"/>	Keresztnév	<input type="text"/>
Beosztás	<input type="text"/>		
Osztály	<input type="text"/>		

### Adminisztratív kapcsolattartó:

Vezetéknév	<input type="text"/>	Keresztnév	<input type="text"/>
Beosztás	<input type="text"/>		
Osztály	<input type="text"/>		

### Helyettesítő személy<sup>3</sup>

Vezetéknév	<input type="text"/>	Keresztnév	<input type="text"/>
Beosztás	<input type="text"/>		
Osztály	<input type="text"/>		
Aláírás <sup>2</sup>	<input type="text"/>		

### 2. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév	<input type="text"/>	Keresztnév	<input type="text"/>
Beosztás	<input type="text"/>		
Osztály	<input type="text"/>		
Végzettség	<input type="text"/>		
Telefon	<input type="text"/>		
Fax <sup>1</sup>	<input type="text"/>		
Mobiltelefon <sup>1</sup>	<input type="text"/>		
E-mail <sup>1</sup>	<input type="text"/>		
Aláírás <sup>2</sup>	<input type="text"/>		

### SZÁMLÁZÁSI CÍM:

Cégnév	<input type="text"/>		
Irányítószám	<input type="text"/>	Helység	<input type="text"/>
Utca/Postafiók	<input type="text"/>		

<sup>1</sup> E-mail címének, fax- és mobilszámának megadásával hozzájárul ahhoz, hogy az IIR további rendezvényeiről és csatornákon is kapjon tájékoztatást.

<sup>2</sup> A képzésrendezvényre regisztráló személy aláírásával igazolja, hogy a képzésen/rendezvényen személyesen vesz részt.

<sup>3</sup> Az Ön helyettese, amennyiben Ön nem tud részt venni a rendezvényen.

## JELENTKEZÉS ELKÜLDÉSE!

Csoportos kedvezményért  
kérje egyedi ajánlatunkat!

06-1/459-7334 • [MARKETING@IIR-HUNGARY.HU](mailto:MARKETING@IIR-HUNGARY.HU)

### Részvételi díjak

DIGITÁLIS KERESKEDELMI CSATORNÁK  
KIALAKÍTÁSA KÖZÉP- ÉS NAGYVÁLLALATI  
KÖRNYEZETBEN: 2020. SZEPTEMBER 3., 9.00-13.00

### Ár

79.000 Ft + áfa / fő

Áraink nem tartalmazzák az áfát ■ A feltüntetett megtakarítások a több napos rendezvények határidős kedvezményét, valamint a regisztrált napok számától függő kedvezmény nettó összegét tartalmazzák ■ A részvételi díj tartalmazza a dokumentáció, ebéd, kávé és üdítő költségeit. ■ A rendezvényen kép- és hangfelvétel készülhet.

### FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépési feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után vizsgálatazt és számlát kap tőlünk. Kérjük az összeget szíveskedjen a rendezvény előtt átutálni és a számlaszámot, valamint a résztvevő nevét a befizetési csekkben feltüntetni. A rendezvényre való bejutás csak akkor garantált, ha befizetése cégünk-höz 3 munkanappal a rendezvény előtt beérkezett. Ha átutalása a rendezvény kezdete előtt 2 héten belül történik, kérjük azt a rendezvény napján a regisztráláskor a pénzes utavány feladovényével igazolni. Fizetési késedelem esetén a résztvevő visszamondása esetén 20.000 Ft-áfa/jelentkező, a rendezvényt megelőző 2 héten belüli lemondás jogját fenntartjuk. Visszalépés: Csak írásban lehetséges. A résztvevő visszamondása esetén 20.000 Ft-áfa/jelentkező, a rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a résztvevő a teljes részvételi díjat köteles megfizetni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges. A szakképzési hozzájárulás terhére elszámolható összegek módosultak. Ügyfélszolgálatunk (06-1/459-7300) örömmel ad bővebb tájékoztatást, illetve a honlapunkon is tájékozódhat.

### VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat:

Komp Szabina

06-1/459-7300

Koncepció:

dr. Nagy Diána

06-70/619-0988