



Online szakmai WORKSHOP

**A rendezvény
szakmai partnere:
Ecommerce Hungary**

A workshop programja **gyakorlati példák**on és **konkrét útmutatásokkal** 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.

Digitális kereskedelmi csatornák kialakítása közép- és nagyvállalati környezetben

2020. június 29. | hétfő | 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 között:

- **Donáth Fruzsina** | Senior tanácsadó | SmartCommerce Consulting
- **Madar Norbert** | Kutatásvezető | GKI Digital
- **Nagy Sándor** | Elnök | Ecommerce Hungary Közhasznú Egyesület

Digitális kereskedelmi csatornák kialakítása közép- és nagyvállalati környezetben

2020. június 29. | hétfő | 9.00-13.00

Online 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 adatközpon-túság
- 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

Előadói egyeztetés alatt

13.00 A workshop vége



Online szakmai WORKSHOP

Digitális kereskedelmi csatornák kialakítása közép- és nagyvállalati környezetben

2020. június 29. | hétfő | 9.00-13.00

www.iir-hungary.hu [+36 1 459 7300](tel:+3614597300) training@iir-hungary.hu

SK0209L

1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév Keresztnév
 Beosztás
 Osztály
 Végzettség
 Telefon
 Fax¹
 Mobiltelefon¹
 E-mail¹
 Aláírás²

A rendezvényen való részvételt engedélyező/elrendelő személy:

Vezetéknév Keresztnév
 Beosztás
 Osztály

Adminisztratív kapcsolattartó:

Vezetéknév Keresztnév
 Beosztás
 Osztály

Helyettesítő személy³

Vezetéknév Keresztnév
 Beosztás
 Osztály
 Aláírás²

2. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév Keresztnév
 Beosztás
 Osztály
 Végzettség
 Telefon
 Fax¹
 Mobiltelefon¹
 E-mail¹
 Aláírás²

-10%

SZÁMLÁZÁSI CÍM:

Cégnév
 Irányítószám Helység
 Utca/Postafiók

¹ E-mail címének, fax- és mobilszámának megadásával hozzájárul ahhoz, hogy az IIR további rendezvényeiről e csatornákon is kapjon tájékoztatást.
² A képzés/rendezvényre regisztráló személy aláírásával igazolja, hogy a képzésen/rendezvényen személyesen vesz részt.
³ Az Ön helyettese, amennyiben Ön nem tud részt venni a rendezvényen.

**Csoportos kedvezményért
 kérje egyedi ajánlatunkat!**

06-1/459-7334 • MARKETING@IIR-HUNGARY.HU

Részvételi díjak

DIGITÁLIS KERESKEDELMI CSATORNÁK
 KIALAKÍTÁSA KÖZÉP- ÉS NAGYVÁLLALATI
 KÖRNYEZETBEN: 2020. JÚNIUS 29., 9.00-13.00

Ár

49.000 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 vizsgálózatást 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 utalvány feladoványével igazolni. Fizetési késedelem esetén a résztvevő minden felszámítási- és inkasszódíj megterítésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk. Visszalépés: Csak írásban lehetséges. A részvételt visszamondása esetén 20.000 Ft-áfa/jelentkező, a rendezvényt megelőző 2 héten belül lemondás esetén 40.000 Ft-áfa/jelentkező adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a résztvevő a teljes részvételi díjat köteles megteríteni. 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