



NAZIV PROGRAMA	Kako pokrenuti i voditi uspješnu e-Trgovinu? (e-Trgovina, digitalni marketing, analiza tržišta i konkurencije)
Mjesto održavanja	ZAGREB, Centar 2000, Radnička cesta 39
Vrijeme održavanja	03. do 04. rujna 2019.
RASPORED PREDAVANJA	
1. dan	eTrgovina – trendovi i neizbježna budućnost
9:00 – 9:30	Registracija polaznika
9:30 – 11:00	<ul style="list-style-type: none">✓ Uvod u e-Trgovinu<ul style="list-style-type: none">○ Modeli e-poslovanja○ Digitaliziranost i penetracija interneta○ Prednosti i mane poslovanja putem interneta○ Preduvjeti sigurnog poslovanja○ Zakonske regulative○ Analize okruženja○ Interne i eksterne analize○ Razvoj tržišta, proizvoda i usluga
11:00 – 11:15	Pauza za kavu
11:15 – 13:00	<ul style="list-style-type: none">✓ Ključni elementi pri pokretanju e-Trgovine<ul style="list-style-type: none">○ Poslovni plan kao temelj - vježba○ Namjena web stranice○ Struktura web stranice○ Sadržaj i veza sa SEO○ Funkcionalnost – Izrada funkcionalne specifikacije○ AIDA koncept○ CTA – Call to action○ IA – Informacijska arhitektura✓ Koncepti i aspekti E-trgovine<ul style="list-style-type: none">○ eCommerce kao sustav○ eCommerce operativno○ eCommerce kao sredstvo○ eCommerce sales funnels○ eCommerce marketplaces○ Pricing – definiranje cijena○ Sourcing – pronalazak dobavljača○ Razvoj in-house ili outsource○ Projektni timovi – koga angažirati

13:00 – 14:00	Ručak i osvježenje
14:00- 15:30	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Internetska prodaja, distribucija i logistika <ul style="list-style-type: none"> ○ Prodajni tokovi e-Trgovine ○ Up sell i cross sell ○ Robna marka i / ili proizvodnja? ○ Kako organizirati Internetsku prodaju i distribuciju? ○ Procesiranje narudžbi ○ Komuniciranje sustava ○ API – web servisi ○ Direktna isporuka ili drop ship? ○ Omnichannel retailing ○ O2O – online to offline ○ Uspostava modaliteta plaćanja

2. dan	Digitalni marketing i društvene mreže
9:30 – 11:00	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Digitalni marketing globalno <ul style="list-style-type: none"> ○ Uvod u digitalni marketing ○ SEM – search engine marketing ○ SEO – search engine optimisation ○ SMM – social media marketing ○ Content marketing – marketing sadržaja ○ Email / newsletter marketing ○ Digital PR – digitalni odnosi s javnošću ○ Affiliate marketing ○ Loyalty i turnover koncepti
11:00 – 11:15	Pauza za kavu
11:15 – 13:00	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Digitalni alati u praksi <ul style="list-style-type: none"> ○ Google Ads – ključni elementi ○ Kreiranje google Ads search kampanje - vježba ○ Facebook Ads – ključni elementi ○ Kreiranje Facebook ad kampanje – vježba ✓ Komunikacijski kanali u službi PR i prodaje <ul style="list-style-type: none"> ○ Social network kanali – Facebook, , LinkedIn, Twitter ○ YouTube – moć 2D i VR / 360 video u praksi ○ Dodatne komunikacijske metode – MyPRGenie, Google My Business, Bloging Forumi...
13:00 – 14:00	Ručak i osvježenje

14:00- 15:30	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Rezultati modernog poslovanja u praksi <ul style="list-style-type: none"> ○ Inbound marketing vs outbound marketing ✓ Istraživanje tržišta i konkurencije <ul style="list-style-type: none"> ○ Kako putem interneta istražiti tržište i konkurente za 0 kn? ○ Guerrilla metode ○ Korisni (besplatni) analitički alati u praksi ○ Analiza i interpretacija rezultata ✓ Web trgovina u praksi <ul style="list-style-type: none"> ● Wordpress i Woocommerce ● Izrada osnovne web trgovine stranice ● Upravljanje sadržajem <ul style="list-style-type: none"> ○ Pronalazak i instalacija dizajna ○ Pronalazak i instalacija funkcionalnosti (plugins) ○ Integracija internetske trgovine ○ Integracija plaćanja
Izvoditelj programa:	Siniša Begović, MBA

Kotizacija : 1.760 + PDV

U kotizaciju je uključeno:

- **Certifikat o usavršavanju u području eTrgovine i digitalnog marketinga**
- Skripta sa prezentacijama predavača
- Ogledni primjeri
- Primjeri iz prakse
- PRILOZI
- Radni pribor
- Ručak
- Kava i osvježavajući napitci tijekom predavanja
- Besplatni parking
- Besplatno savjetovanje

Uplata i prijava:

Agencija APPA d.o.o., OIB 37357453647, Radnička 80, 10000 Zagreb

Kotizacija se uplaćuje unaprijed na IBAN: HR35 2484 0081 1350 76162

Model : 67, Poziv na broj : OIB platitelja ; svrha doznake: upisati prezime polaznika