



## ПРОГРАММА ТРЕНИНГА КОМПЛЕКСНЫЙ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ДЛЯ СЕГМЕНТА E-COMMERCE

### 1. Длительность тренинга

Программа рассчитана на 8 академических часов; кроме того, предусмотрены кофе-брейки и перерыв на обед.

### 2. Требования к квалификации участников и их знаниям

Тренинг рассчитан на участников, имеющих общее представление о том, как работают методы интернет-продвижения, но не получивших ожидаемого эффекта от потраченных ими средств.

### 3. Позиционирование тренинга

Цель тренинга – формирование навыков, необходимых для самостоятельного, осознанного и эффективного продвижения своего интернет-ресурса.

Изюминка тренинга – это полное отсутствие теории и много кейсов из практики реальной ежедневной работы.

### 4. План тренинга

Тема	Длительность, ак. ч.
Вступление	0,2
E-commerce	0,9
Главный секрет. Как распорядиться ста тысячами рублей при открытии магазина?	0,7
Секрет № 1. Как увеличить прибыль с каждого рубля, вложенного в маркетинг	0,7
Секрет № 2. О каналах продвижения	0,6
Секрет № 3. Продвижение. Быть не как все	0,8
Секрет № 4. Социальные сети: мифы и правда о E-commerce и соцсетях	0,6
Секрет №5. Как признавать и анализировать маркетинговые ошибки?	0,7
Уловка №1. Как обойти стеклянный потолок прибыльности?	0,6
Уловка №2. Как найти модель своего магазина? (длинный хвост и узкая специализация, массовые товары и сфокусированные предложения)	0,8
Уловка №3. Сокращение издержек за счет разделения бюджета между различными категориями товаров.	0,8
Заключение и выводы	0,4
Обсуждение итогов, вручение сертификатов	0,2
<b>ИТОГО</b>	<b>8</b>