



Fundusze Europejskie
dla Rozwoju Społecznego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



	Nr projektu	FERS.01.05-IP.08-0559/23
	Tytuł projektu	AKADEMIA POLITECHNIKI BYDGOSKIEJ- kompleksowy program podnoszenia kompetencji i kwalifikacji osób dorosłych na terenie województwa kujawsko-pomorskiego
	Beneficjent:	Politechnika Bydgoska im. Jana i Jędrzeja Śniadeckich

Specjalista e-commerce

1. Analiza konkurencji i rynku w e-commerce:

- Rynek e-commerce w Polsce dziś i prognozy na jutro
- Narzędzia do analizy sprzedaży w e-commerce
- Optymalizacja oferty na podstawie danych statystycznych

2. Sklep internetowy i regulacje prawne.

3. Budowa sklepu internetowego lub strony internetowej:

- Analiza User Experience (UX) oraz User Interface (UI) sklepu internetowego
- Dobre praktyki w projektowaniu e-sklepów – na co zwrócić szczególną uwagę
- Audyt stron lub sklepów internetowych – przykładowo na podstawie stron Uczestników

4. Platformy e-commerce – jej wybór:

- Co istotne i na co zwrócić uwagę
- Domena dla sklepu internetowego – Certyfikat SSL
- Wybór serwera oraz wybór oprogramowania
- Wygląd – szablonu sklepu
- Podstawowa konfiguracja sklepu

5. Marketing internetowy – pozyskanie ruchu w e-commerce:

- SEO (Search Engine Optimization) – pozycjonowanie i optymalizacja sklepu internetowego
- PPC (Pay Per Click) – płatne reklamy w google (banery, linki)
- SEO+PPC = SEM (Search Engine Marketing) – przygotowanie i optymalizacja kampanii w adwords
- Keyword research – jakich słów używają Twoi klienci, a jakich słów warto użyć w kampaniach
- Kampanie Adwords – skuteczne kampanie w Google Adwords: Search, YouTube
- Remarketing – wykorzystaj ruch, który “uciekł” z Twojej strony



Fundusze Europejskie
dla Rozwoju Społecznego



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



	Nr projektu	FERS.01.05-IP.08-0559/23
	Tytuł projektu	AKADEMIA POLITECHNIKI BYDGOSKIEJ- kompleksowy program podnoszenia kompetencji i kwalifikacji osób dorosłych na terenie województwa kujawsko-pomorskiego
	Beneficjent:	Politechnika Bydgoska im. Jana i Jędrzeja Śniadeckich

6. Budujemy przewagę konkurencyjną poprzez SEO & SEM:

- Co oznacza „Content Marketing” i jak go wdrożyć
- Wykorzystywanie multimediiów
- Powiadomienia mailowe i newslettery
- E-mail marketing oraz social media (media społecznościowe)
- Systemy rabatowe, kody zniżkowe – ich wykorzystywanie w promocji
- Maksymalizowanie zysków: up-selling oraz cros-selling
- Badanie satysfakcji klienta poprzez swoją stronę/swój sklep

7. Nasze usługi i produkty w sprzedaży on-line:

- Co sprzedajemy, a co możemy sprzedawać
- Porządkujemy i klasyfikujemy nasz asortyment (cechy, atrybuty, kategorie, warianty, ceny)
- Zarządzanie stanami magazynowymi
- Powiązanie swojej sprzedaży na Allegro – jak i czy warto
- Dropshipping – co to jest, dla kogo, kiedy i czy warto

8. Metody płatności w sklepie internetowym:

- Dostępne opcje i możliwości
- Wymogi, które należy spełniać

9. Sprzedaż i co dalej? – sposoby wysyłki zamówień:

- Obecne sposoby i możliwości wysyłek towarów i usług
- Zasady, procedury, przepisy – wymogi do spełnienia

10. Koszty związane z utrzymaniem sklepu on-line:

- Koszty stałe i zmienne vs. przychody i dochody
- Analizy, audyty, raporty
- Zyskowność sprzedaży – ocena swojego biznesu

11. Bezpieczeństwo w cyberprzestrzeni.