

E-Ticaret Eğitim Modülü



İçerik

Dijital platformların dünyadaki yeri her geçen gün daha çok artıyor. Bugün, tüm dünyada e-ticaretin iş dünyasına olan katkısı %20 ila %40 aralığında değişkenlik gösteriyor. E-ticaret, işletmelerin başarıyla büyüyebilmesi için en etkili satış kanallarından birisi olarak değerlendiriliyor. Çevrimiçi satış yapan işletmeler ürün ve servislerini e-ticaret ile daha fazla kişiye daha kısa sürede ulaştırabiliyor.

Günümüzde küçük işletmelerden çok büyük ölçekli işletmelere kadar herkes, e-ticaretin faydalarından yararlanmaktadır. Bu durum, geleneksel yöntemler ile yakalanan satış rakamlarından daha büyük bir ölçekte, hızla ürün ve hizmet satışı yapılmasını sağlamaktadır.

Sparkassenstiftung olarak potansiyel girişimcileri desteklemek ve mevcut işletmeleri sürdürülebilir başarıya ulaştırmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda; işletmelerin e- ticaret ile daha fazla müşteriye daha düşük maliyetler ile ulaşabilmelerini sağlamak amacıyla "E-Ticaret Eğitim Modülü"nü hazırladık.

Katılımcılar E-ticaret eğitim modülünün sonunda; Türkiye’de e-ticaret ve e-ticaretin gelecekteki potansiyeli hakkında bilgi edinebilecek, e-ticaret seçeneklerini ve bu seçeneklerin yasal gereksinimlerini öğreneceklerdir. E-ticaret eğitimi, aktarılabilecek bilginin yanı sıra gerçek hayattan vaka çalışmaları ve başarı örnekleri de içermektedir. Eğitim sırasında verilecek örneklerde, işletmelerin e-ticaret uygulamalarını kullanmaya başladıklarında karşılaştıkları zorluklar ve bu zorlukları aşma yöntemleri incelenecektir. Başarıya ulaşmış şirketlerin uygulamaları katılımcılara işletmelerini farklı satış kanalları kullanarak yönetmeleri için ilham verecektir.

E- ticaret eğitim modülü mikro, küçük ve orta ölçekli girişimcilere, e-ticaret konusunda deneyimli uzmanlar tarafından verilecektir.

Yüz Yüze Eğitim Süresi: 1 Gün

Çevrim İçi Eğitim Süresi: 2,5 Saat

Eğitim Modülü 12 bölümden oluşmaktadır:

- Bölüm 1- E-Ticaret Nedir?
- Bölüm 2- Türkiye’deki E -Ticaret Pazarı
- Bölüm 3- Hedef Pazar ve Hedef Kitle
- Bölüm 4- Mağaza Satışı ve Online Satış Arasındaki Fark
- Bölüm 5- Online Satış için Farklı Seçenekler
- Bölüm 6- Sanal Satış Alanları, İnternet Sitesi ve Sosyal Medya
- Bölüm 7- Sanal Satış Alanları ve Sosyal Medya Kanalları Hakkında Bilgi
- Bölüm 8- Müşterilerimizden Gelen Geri Bildirimler Nasıl Kullanılır?
- Bölüm 9- Sanal Ortamda Görünürlüğümüzü Artırmanın Kritik Yolları
- Bölüm 10- Ürün Sevkiyatı
- Bölüm 11- Yasal Konular ve Güvenlik Sorunlar
- Bölüm 12- Tamamlayıcı Takip Seçenekleri

Sparkassenstiftung für Internationale
Kooperation e.V. Türkiye Temsilciliği
Sparkassenstiftung for International Cooperation
Türkiye Temsilciliği

Mustafa Kemal, 2118. Cd. No:4
Maidan İş ve Yaşam Merkezi
B Blok 6. Kat D: 53 Çankaya/Ankara
Türkiye

www.sparkassenstiftung.de
office@sparkassenstiftung.de
www.sparkassenstiftung-turkey.org
info@sparkassenstiftung-turkey.org