

Цифровой маркетинг и продажи

Тренинг по развитию предпринимательских навыков



Для кого:

Для владельцев и руководителей

малых и средних предприятий

Даты проведения:

01-04 марта 2021 (1 группа)

24-27 марта 2021 (2 группа)

Место проведения:

онлайн-формат, ZOOM

Для создания успешного бизнеса необходимо иметь не только хорошую идею или большой талант. Наиболее успешные предприятия постоянно совершенствуются и развиваются. Одной из главных движущих сил роста бизнеса является продуманная маркетинговая стратегия, которая включает в себя использование инструментов продаж в Интернете. Этот практический онлайн-тренинг поможет вам понять, как эффективно запустить и развивать онлайн-продажи и использовать онлайн инструменты для продвижения собственного бизнеса в Интернете. Вы научитесь оценивать рентабельность маркетинговой стратегии и определите цели по развитию компании на онлайн-рынке.

В ходе четырехдневного обучения (4 часа в день), вы научитесь:

- Ставить цель и разрабатывать онлайн-стратегию бизнеса
- Разрабатывать digital-стратегию
- Определять перспективные каналы онлайн-продаж и продвижения
- Оценивать эффективность онлайн-продаж
- Основам контекстной и поисковой рекламы Google и Яндекс
- Основам таргетинговой рекламы в социальных сетях
- Основам SMM (управление социальными сетями на примере Instagram)
- Выбирать инструменты для создания лендинг-страниц и интернет-магазинов
- Использовать системы веб-аналитики Google Analytics и Яндекс.Метрика
- Создавать и управлять отделами маркетинга или аутсорс-командой digital-агентства
- Оценивать рентабельность маркетинговых инвестиций

Курс основан на лучших международных практиках и глубоких экспертных знаниях. Курс является интерактивным и включает в себя практические упражнения и реальные примеры.

При успешном завершении курса будет выдан сертификат.



Управляйте Вашим бизнесом, управляйте людьми!

Раскройте свои возможности! Мы знаем как.

Стоимость:

Участие в онлайн-тренинге бесплатное.

Регистрация:

Для участия в тренинге вышлите заполненную заявку-форму на электронную почту orazovaz@ebrd.com

Домашние задания:

Для закрепления знаний на практике тренеры будут давать домашние задания, основанные на пройденном материале. Тренеры дадут участникам обратную связь по каждому выполненному заданию. Сроки выполнения домашнего задания: 10 рабочих дней.

Личная консультация:

Каждый участник будет иметь возможность встретиться с тренерами лично на 60-минутной онлайн-консультации в течение 30 календарных дней после окончания тренинга.

Наши тренеры

Материалы курса разработаны компанией APPLICATIO Training & Management (Германия) в сотрудничестве с CEFE (Сербия). Тренинг проведут два опытных тренера, за плечами которых более 14 лет практики в e-commerce проектах.



– Артем Кривцов и Евгений Инжеев – владельцы успешных IT-компаний в области веб-разработки и e-commerce консалтинга (<https://itl.com.kz> , <https://marlin.moscow>)

– Тренеры имеют огромный опыт разработки и развития онлайн-проектов в Казахстане и России с годовым оборотом от \$30 тыс. до \$1 млн.

– Более 100 успешно реализованных проектов в онлайн-продажах, среди которых такие известные компании АБДИ, Ламэд, АТФ Банк, Евросеть, СК Виктория, СТМЕД, METRO Cash&Carry, Логиком, DISTI, DeWALT, Stanley и многие другие.



– Эксперты по созданию онлайн-направления в торговых и производственных компаниях с нуля, с оборотом до 900 млн тенге к год.

– Эксперты по построению эффективных маркетинговых стратегий в Интернете с окупаемостью до 20 раз. Опыт внедрения эффективных рекламных онлайн-каналов с бюджетом от 600.000 до 18 млн. тенге в месяц.

