



Vull vendre per Internet, però per on començo?

Com transformar digitalment un negoci de proximitat

Màrqueting, comercialització i mercats exteriors

T/MC18
2022

DADES DE L'EMPRESA	OBJECTIUS
Seminaris i Formació SLU EXPERT: Josep Albertí i Pradera WEB	- Detallarem quines són les eines més adequades per a cada comerç i servei de proximitat, entenent que les eines i el canal digital serà un complement a la botiga física, portant tràfic físic a l'establiment, alhora que podem complementar les vendes a través d'una botiga online i/o amb diferents marketplaces genèrics com Amazon, o especialitzats per sectors i territoris.
DETALLS D'INTERÈS	PERFIL PARTICIPANTS
- En línia. 30 de setembre, 1 i 8 d'octubre. - Començament a les 17:30 h aproximadament 3,50 hores cada dia.	- Persones propietàries i responsables de comerços tradicionals, negocis de serveis de proximitat, persones professionals lliberals i altres empreses que s'estiguin plantejant obrir nous canals de venda, captació o fidelització de clients, a través de la xarxa.
	METODOLOGIA
	- Barreja de conceptes teòrics amb altres més pràctics, usant directament eines dels propis alumnes si en disposen (perfils de Google My Business, Instagram, web, etc.), avaluant-les i proposant millores que es detectin, si s'escau. També posarem exemples pràctics reals d'èxit d'altres empreses similars, per visualitzar el que es pot aconseguir.
	CONTINGUTS
	Sessió 1 - Situació del món de l'e-commerce i quines són les amenaces i oportunitats per als negocis locals (comerços i serveis de proximitat). - Conceptes de màrqueting bàsic per a la correcta implementació de l'estratègia online: DAFO, segmentació i posicionament de marca. - Fem que els nostres clients potencials ens trobin. Eines de promoció online. L'embut de tràfic cap a la nostra web perfils. - Com crear una web eficient per a les nostres necessitats? Selecció del CMS (Wordpress, Prestashop, Shopify) segons necessitats. - Altres necessitats per a la web: logística, terminal de punt de venda, protecció de dades i política de Cookies. - Els 4 canals principals de captació de tràfic: cercadors, xarxes socials, marketplaces, directoris i eines de fidelització. - Tràfic orgànic versus tràfic de pagament de cada canal: quan i per a què fer servir cada un d'ells? Sessió 2 - El món de Google: el SEO, el SEM i les fitxes de negoci local Google My Business per a negocis locals. - Les Xarxes Socials, en funció de la segmentació de cada negoci: B2B i B2C. A quines hi he de ser i sota quin format? - Els marketplaces i directoris: els centres comercials online on hi he de ser. M'interessa ser a Amazon? Què he de tenir en compte? - Eines de fidelització: Emailing, notificacions push, aplicacions, WhatsApp business. - I tot passa per analitzar dades i prendre decisions segons resultats: Google Analytics, Search Console, Insights. Càlcul del ROI.

