



**Школа экспорта РЭЦ**

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

## **ПРОГРАММА**

### **ПРОГРАММА ЭКСПОРТНЫХ СЕМИНАРОВ**

**«Жизненный цикл экспортного проекта»**

**ТЕМА № 9.**

**Возможности онлайн-экспорта**

**Цель программы экспортных семинаров «Жизненный цикл экспортного проекта»** - сформировать у субъектов малого и среднего предпринимательства базу знаний для успешного и эффективного старта экспортной деятельности.

Все права защищены.

При цитировании и использовании лекционных материалов необходимо указывать ссылку на источник – АНО ДПО «Школа экспорта АО «Российский экспортный центр».

Организация-разработчик:

© АНО ДПО «Школа экспорта АО «Российский экспортный центр».



## РАСПИСАНИЕ ЭКСПОРТНОГО СЕМИНАРА

До семинара	
	До семинара: слушатели самостоятельно регистрируются на сайте <a href="http://www.exportedu.ru">www.exportedu.ru</a>
<b>10:00–18:00</b>	
10:00–10:15 (15 минут)	<b>Блок 1.</b> <b>ВВЕДЕНИЕ</b>
15 минут	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Введение в программу обучения.</li> <li>2. Введение в программу семинара.</li> <li>3. Знакомство</li> </ol>
10:15–11:05 (50 минут)	<b>Блок 2.</b> <b>ПОНЯТИЕ ЭКСПОРТНОЙ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ</b>
5 минут	1. Вводный видеоролик.
20 минут	2. Мини-лекция «Понятие экспортной интернет-торговли».
10 минут	3. Мини-лекция «Основные тенденции глобального рынка интернет-торговли».
15 минут	4. Практическая работа «Анализ покупок товаров в иностранных интернет-магазинах в качестве примеров экспортной интернет-торговли»
11:05–11:30 (25 минут)	<b>Блок 3.</b> <b>МОДЕЛИ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ</b>
15 минут	1. Мини-лекция «Модели торговли»:
10 минут	2. Практическая работа «Рассмотрение особенностей модели своего бизнеса»
11:30–11:45 (15 минут)	ПЕРЕРЫВ
11:45–11:55 (10 минут)	<b>Блок 3.</b> <b>МОДЕЛИ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ (продолжение)</b>
10 минут	2. Практическая работа «Рассмотрение особенностей модели своего бизнеса»
11:55–13:15	<b>Блок 4.</b>



(80 минут)	<b>СПОСОБЫ ВЕДЕНИЯ ЭКСПОРТНОЙ ТОРГОВЛИ. МАРКЕТПЛЕЙС ИЛИ СОБСТВЕННЫЙ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН?</b>
5 минут	1. Мини-лекция «Особенности торговли через свой собственный интернет-магазин».
20 минут	2. Мини-лекция «Торговля через маркетплейсы».
20 минут	3. Практическая работа «Выбор наиболее эффективного интернет-канала для экспортных онлайн-продаж»
15 минут	4. Мини-лекция «Что и куда экспортировать?»
20 минут	5. Практическая работа «Выбор товара и стран онлайн-экспорта для эффективных продаж»
13:15–14:00	ОБЕД
14:00–15:30 (90 минут)	<b>Блок 5. МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ</b>
25 минут	1. Мини-лекция «Конкурентоспособен ли мой товар?»
20 минут	2. Практическая работа «4P-маркетинга для онлайн-экспорта свадебных платьев через маркетплейс»
10 минут	3. Мини-лекция «Инструменты для повышения продаж».
10 минут	4. Мини-лекция «Работа над лояльностью покупателей».
5 минут	5. Мини-лекция «Интернет-аналитика».
20 минут	6. Практическая работа «Определение рейтинга эффективности способов продвижения товаров»
15:30–15:45 (15 минут)	<b>Блок 6. ПЛАТЕЖИ</b>
7 минут	1. Мини-лекция «Способы оплаты товаров покупателями».
8 минут	2. Мини-лекция «Валютный контроль и возврат НДС».
15:45–16:00 (15 минут)	ПЕРЕРЫВ
16:00–17:00 (60 минут)	<b>Блок 7. ФУЛФИЛМЕНТ</b>
10 минут	1. Мини-лекция «Операции фулфилмента».
15 минут	2. Мини-лекция «Доставка».
10 минут	3. Мини-лекция «Сервис-провайдеры для ведения экспортной торговли».
5 минут	4. Мини-лекция «Работа по схеме дропшиппинга»



5 минут	5. Мини-лекция «Примеры B2C и B2B-маркетплейсов для осуществления экспортной электронной торговли»
15 минут	6. Практическая работа «Распределение процессов фулфилмента между аутсорсингом и самой компанией для продажи часов по модели B2B»
17:00–17:30 (30 минут)	<b>Блок 8.</b> <b>ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА</b> <b>ПРИМЕРЫ МАРКЕТПЛЕЙСОВ ДЛЯ МОДЕЛЕЙ БИЗНЕСА</b> <b>ОНЛАЙН-ЭКСПОРТА</b>
17:30–18:00 (30 минут)	<b>ИТОГИ СЕМИНАРА. КАРТОЧКА ПОДГОТОВКИ БИЗНЕСА К ОНЛАЙН-ЭКСПОРТУ</b> Практическая работа «Определение степени подготовки своего бизнеса к онлайн-экспорту»
18:00–18:30 (30 минут)	ПЕРЕРЫВ/ подготовка к тестированию.
18:30–19:00 19:00–19:030	<b>ВЫХОДНОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ / ВРУЧЕНИЕ СЕРТИФИКАТОВ</b> Обратная связь от участников по семинару. Вручение сертификатов.