



РАСПИСАНИЕ ЭКСПОРТНОГО СЕМИНАРА

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



| | |
|---------------------------|---|
| (80 минут) | СПОСОБЫ ВЕДЕНИЯ ЭКСПОРТНОЙ ТОРГОВЛИ. МАРКЕТПЛЕЙС ИЛИ СОБСТВЕННЫЙ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН? |
| 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) | Блок 5. МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ |
| 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) | Блок 6. ПЛАТЕЖИ |
| 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) | Блок 7. ФУЛФИЛМЕНТ |
| 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 дропшипинга» |



| | |
|-----------------------------|---|
| 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) | Блок 8. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРИМЕРЫ МАРКЕТПЛЕЙСОВ ДЛЯ МОДЕЛЕЙ БИЗНЕСА ОНЛАЙН-ЭКСПОРТА |
| 17:30–18:00 (30 минут) | ИТОГИ СЕМИНАРА. КАРТОЧКА ПОДГОТОВКИ БИЗНЕСА К ОНЛАЙН-ЭКСПОРТУ 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 | ВЫХОДНОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ / ВРУЧЕНИЕ СЕРТИФИКАТОВ Обратная связь от участников по семинару. Вручение сертификатов. |