

# TEE KAUPPAA NETISSÄ



Aika **perjantaina 10.9.2010 klo 8.30 – 15.00**

Paikka **Jyväskylän Paviljonki, Alvar-sali,  
Messukatu 10, Jyväskylä**

## **Verkkokaupan perusteet – menesty verkkokaupalla, sanoista tekoihin!**

Tuottoisa verkkokauppaliiketoiminta perustuu sähköiseen liikeideaan, tuotevalikoiman, myynnin ja asiakaspalvelun erityispiirteiden hallintaan. Tilaisuudessa tutustutaan sähköisen tavaratalon takahuoneeseen, josta myynnin menestystekijät löytyvät. Osallistujat saavat kattavan kuvan verkkokauppaliiketoimintaan vaikuttavista lainalaisuuksista, joita yksikään menestystä tavoitteleva verkkokauppias ei voi sivuuttaa. Lisäksi käydään läpi konkreettisia työkaluja ja toimintoja sähköisen liiketoiminnan kehittämiseksi.

Oletpa sitten verkkokaupankäynnistä kiinnostunut pk-yrittäjä, yrittäjäksi aikova tai jo verkkokauppiaina toimiva, tämä koulutus antaa sinulle eväät, joiden avulla voit ottaa rohkeasti seuraavan askeleen.

**Asiantuntijana:  
tietokirjailija, myyntipäällikkö  
Jukka-Pekka Lindén,  
Netera Consulting**

### **Ohjelma**

8.30 Ilmoittautuminen, aineiston jako ja aamukahvi

#### **9.00 Verkkokaupankäynnin toimintamuotoja**

- sähköisen kaupankäyntimallien erityispiirteet ja niiden soveltuvuus nykyiseen tai tulevaan liiketoimintaasi
- työkalut kaupankäynnin aloittamiseksi

#### **Netissä voit olla huippumyyjä!**

- miten kommunikoit menestyksekkäästi verkossa?
- hyödynnä valmis, kysy ja opi!
- millä keinolla ylität asiakkaan odotukset?
- miten sähköinen asiakaspalvelu eroaa perinteisestä kasvokkain tapahtuvasta myyntitoiminnasta?

#### **Mistä myytäviä tuotteita löytyy?**

- kuinka uusia ja potentiaalisia tuotteita etsitään ja löydetään globaaleista sähköisistä hankintakanavista?
- mitä verkossa kannattaa myydä?
- maahantuonnin perusteet

#### **Avaamme verkkokaupan!**

- valmiin tai itse räätälöidyn verkkokaupan edut ja haasteet
- toimintastrategia oman osaamisen vahvuuksista ja ulkopuolisen osaamisen hyödyntämisestä

#### **Nettikauppa avoinna 24/7 – entäpä asiakaspalvelu?**

- sähköisen asiakaspalvelun erityispiirteet
- myyjän vastuut ja velvoitteet
- sähköisen myynnin ongelmatilanteiden ratkaiseminen

#### **Älä tyydy nykytilanteeseen – tehokeinoja myynnin kasvattamiseksi**

- sosiaalisen median mahdollisuudet
- valmiiden myyntikanavien hyödyntäminen asiakasvirtojen ohjaamiseksi verkkokauppaan
- ohjelmat ja tekniikat, joilla asiakkaat pidetään aktiivisina ja ohjataan ostamaan
- myyntikatteen maksimointi omalla tuotemerkillä
- myynnin kasvattaminen tehokkaalla tiedonhallinnalla
- verkkokaupan logistiikka, rahaliikenne ja taustajärjestelmät

klo 15.00 Tilaisuus päättyy (lounas klo 11.30 ja iltapäiväkahvi n. klo 13.45)



**Keski-Suomen  
KAUPPAKAMARI**

Sepänkatu 4, 40100 Jyväskylä  
Puh. (014) 652 400, faksi (014) 652 411  
www.centralfinlandchamber.fi

**Osallistumismaksu** on jäseniltä 285 euroa + alv 23 %, muilta 395 euroa + alv 23 %. Maksuun sisältyy luento, materiaali sekä tarjoilu. Maksu laskutetaan tilaisuuden jälkeen.

**Ilmoittautuminen** viimeistään maanantaina 6.9.2010 kauppakamariin, sähköposti: koulutus@centralfinlandchamber.fi, puhelin (014) 652 401 tai faksi (014) 652 411.

**Huom.** mahdolliset peruutukset viimeistään tiistaina 7.9.2010, sen jälkeen tulleista peruutuksista laskutamme puolet osallistumismaksusta.