

**ПРОГРАММА КУРСА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ РЭЦ  
ВОЗМОЖНОСТИ ОНЛАЙН-ТОРГОВЛИ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ**

<b>Блок 1. ВВЕДЕНИЕ</b>	
10:00–10:15	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Введение в программу обучения.</li><li>2. Введение в программу тренинга.</li><li>3. Знакомство (10 минут).</li></ol>
<b>Блок 2. ПОНЯТИЕ ТРАНСГРАНИЧНОЙ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ</b>	
10:15–10:50	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Вводный ВИДЕОРОЛИК.</li><li>2. Мини-лекция «Понятие трансграничной интернет-торговли».</li><li>3. Мини-лекция «Основные тенденции глобального рынка интернет-торговли».</li><li>4. Практическая работа. Обсуждение причин покупки в интернете выбранного иностранного товара (что, где, почему, как выбирают онлайн-магазин?)</li></ol>
<b>Блок 3. МОДЕЛИ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ</b>	
10:50–11:15	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Мини-лекция «Модели торговли»:<ol style="list-style-type: none"><li>a) B2B,</li><li>b) B2C,</li><li>c) C2C,</li><li>d) B2B2C.</li></ol></li><li>2. Практическая работа. Модели торговли предприятий слушателей, отличия от других моделей предприятий с таким же товаром.</li></ol>
11:15–11:30	ПЕРЕРЫВ
<b>Блок 4. СПОСОБЫ ВЕДЕНИЯ ЭКСПОРТНОЙ ТОРГОВЛИ. МАРКЕТПЛЕЙС ИЛИ СОБСТВЕННЫЙ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН?</b>	
11:30–12:35	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Мини-лекция «Особенности торговли через свой собственный интернет-магазин».</li><li>2. Мини-лекция «Торговля через маркетплейсы». «Какие торговые онлайн-площадки стоит рассматривать в первую очередь?»</li><li>3. Практическая работа. Выбор торговой площадки для данных вариантов продаж.</li><li>4. Мини-лекция «Что и куда экспортировать?».</li><li>5. Практическая работа. Куда поставлять свой товар и почему?</li></ol>
<b>Блок 5. МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ (начало)</b>	
12:35–13:00	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Мини-лекция «Конкурентоспособен ли мой товар?»<ol style="list-style-type: none"><li>a) продукт;</li><li>b) цена;</li><li>c) место или размещение;</li><li>d) продвижение.</li></ol></li></ol>
13:00–14:00	ОБЕД
<b>Блок 5. МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ (продолжение)</b>	
14:00–15:05	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Практическая работа. Обсуждение кейса продажи свадебных платьев.</li><li>2. Мини-лекция «Инструменты для повышения продаж».<ol style="list-style-type: none"><li>1) платная реклама;</li><li>2) работа в социальных сетях;</li><li>3) контент-маркетинг.</li></ol></li><li>3. Мини-лекция «Работа над лояльностью покупателей».<ol style="list-style-type: none"><li>1) e-mail-рассылка;</li><li>2) программы лояльности;</li><li>3) системы поддержки;</li><li>4) возврат товара.</li></ol></li><li>4. Мини-лекция «Интернет-аналитика».</li></ol> <p>Практическая работа. Какие способы продвижения эффективнее и почему?.</p>
<b>Блок 6. ПЛАТЕЖИ</b>	
15:05–15:15	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Мини-лекция «Способы оплаты товаров покупателями».</li><li>2. Мини-лекция «Валютный контроль».</li></ol>
<b>Блок 7. ФУЛФИЛМЕНТ (начало)</b>	

15:15–16:35	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мини-лекция «Операции фулфилмента».</li> <li>2. Мини-лекция «Доставка». <ol style="list-style-type: none"> <li>1) работа через крупных логистических провайдеров (таких как СПСР, DHL и т.д.);</li> <li>2) отправка за рубеж через «Почту России»;</li> <li>3) работа через таможенные склады (бондовые склады).</li> </ol> </li> </ol> <p>Трекинг посылок.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3. Мини-лекция «Сервис-провайдеры для ведения экспортной торговли».</li> <li>4. Мини-лекция: «Работа по схеме дропшипинга».</li> </ol>
16:00–16:15	ПЕРЕРЫВ
<b>Блок 7. ФУЛФИЛМЕНТ (продолжение)</b>	
16:15–16:35	Практическая работа. Продажа часов (B2C), где аутсорсинг и где сами?
16:35–17:00	<b>Блок 8. ПРИМЕРЫ МАРКЕТПЛЕЙСОВ ДЛЯ МОДЕЛЕЙ БИЗНЕСА ОНЛАЙН-ЭКСПОРТА</b>
17:00–17:30	ИТОГИ КУРСА. КАРТОЧКА ПОДГОТОВКИ БИЗНЕСА К ОНЛАЙН-ЭКСПОРТУ. Ответы на вопросы
17:30–18:00	ПЕРЕРЫВ/ подготовка к тестированию.
18:00–19:00	ВЫХОДНОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ. Обратная связь от участников по курсу.