



Cambra de Comerç
de Girona

Programa de Apoyo al comercio minorista 2020

Fondo Europeo de Desarrollo Regional
Una manera de hacer Europa

FES LA BOSSA!

Jornades divulgatives per a comerciants i emprenedors del sector comercial

Opcions de venda ONLINE per a comerços a peu de carrer



JORNADA PRESENCIAL A L'ESTARTIT

Dimarts, 27 d'octubre de 2020

De 9:30 a 13:30 hores



Ajuntament de
Torroella de Montgrí



Entitat Municipal
Descentralitzada de l'Estartit



L'ESTARTIT - ILLES MEDES
Estació Nàutica



UNIÓ EUROPEA



Cámara
de Comercio de España





Cambra de Comerç
de Girona

Programa de Apoyo al comercio minorista 2020

Fondo Europeo de Desarrollo Regional
Una manera de hacer Europa

FES LA BOSSA!

Ponent:

Judit Figueiras Torrens

Ha estat responsable de vendes i exportació durant 15 anys en el sector industrial, fins que en l'última empresa on va treballar va entrar en contacte amb el màrqueting digital i la venda consultiva digitalitzada, i es va formar en tècniques de Inbound Marketing, Copywriting i SEO. A partir d'aquí va tornar a Catalunya per a fundar SOKVIST, la seva agència de màrqueting digital i disseny web, amb l'ànim d'acompanyar els petits negocis i empreses familiars en el camí de la digitalització molt a la mida de cada empresa.

Adreçat a :

Comerciants i emprenedors del sector del comerç
Es prioritzarà als comerciants de l'Estartit

Places gratuïtes:

Número de places: 25

Lloc de celebració:

ENTITAT MUNICIPAL DESCENTRALITZADA DE L'ESTARTIT – EMD
C/ del Port, nº 25 - L'Estartit

Data i horari:

Dimarts 27 d'octubre de 2020, de 9:30 a 13:30 hores

Inscripcions al web:

jornades.feslabossa.cat

Més informació:

Telèfon i WhastApp: 972 41 85 38 / correu e.: feslabossa@cambragirona.org

Temari:

Definició del procés de venda

Un procés de venda consta de diverses parts i es pot digitalitzar tot, des del principi al final, o només parcialment. Identificarem cada part del procés de venda en el nostre negoci, des del moment en què el client detecta una necessitat fins que surt de la botiga amb el producte comprat.

Plantejament de quins processos de venda es poden digitalitzar

Cada negoci té les seves característiques, necessitats i recursos. Un cop tenim clar quins processos fan els nostres clients per a comprar, i quins fem en el nostre negoci per a vendre, definirem quins processos són digitalitzables i quins no.

Primers passos

Detallarem els recursos que tenim i els que necessitem per a digitalitzar tot el procés de venda o només una part.

Opcions de venda online

Segons el grau de digitalització que vulguem aconseguir necessitem una botiga online, o només una web-catàleg, un canal de venda consultiva ben desenvolupat amb un xatbot, un canal de venda a les xarxes socials, o escollir un marketplace adequat per al nostre producte, o afegir una plataforma de pagament a un blog.

Tipus de botiga online

Existeixen moltes plataformes de venda online que permeten personalitzar plantilles i tenir una botiga online per una tarifa plana, i també existeix la possibilitat de tenir una web pròpia amb una botiga online incorporada. Analitzem les característiques, els avantatges i els inconvenients de cada opció.

