|  |  |
| --- | --- |
| 13:00–13:15 (15 минут)  | **Блок 1.** **ВВЕДЕНИЕ**  |
| 15 минут  | 1. Введение в программу обучения. 2. Введение в программу семинара. 3. Знакомство  |
| 13:15–14:05 (50 минут)  | **Блок 2.** **ПОНЯТИЕ ЭКСПОРТНОЙ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ**  |
| 5 минут 20 минут 10 минут 15 минут  | 1. Вводный видеоролик. 2. Мини-лекция «Понятие экспортной интернет-торговли». 3. Мини-лекция «Основные тенденции глобального рынка интернет-торговли». 4. Практическая работа «Анализ покупок товаров в иностранных интернет-магазинах в качестве примеров экспортной интернет-торговли»  |
| 14:05–14:30 (25 минут)  | **Блок 3.** **МОДЕЛИ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ**  |
| 15 минут 10 минут  | 1. Мини-лекция «Модели торговли»: 2. Практическая работа «Рассмотрение особенностей модели своего бизнеса»  |
| 14:30–14:40 (10 минут)  | **Блок 3.** **МОДЕЛИ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ (продолжение)**  |
| 10 минут  | 2. Практическая работа «Рассмотрение особенностей модели своего бизнеса»  |
| 14:40–16:00 (80 минут)  | **Блок 4.** **СПОСОБЫ ВЕДЕНИЯ ЭКСПОРТНОЙ ТОРГОВЛИ.** **МАРКЕТПЛЕЙС ИЛИ СОБСТВЕННЫЙ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН?**  |
| 5 минут 20 минут 20 минут 15 минут 20 минут  | **1. Мини-лекция «Особенности торговли через свой собственный интернет-магазин».** **2. Мини-лекция «Торговля через маркетплейсы».** **3. Практическая работа «Выбор наиболее эффективного интернет-канала для экспортных онлайн-продаж»** **4. Мини-лекция «Что и куда экспортировать?»** **5. Практическая работа «Выбор товара и стран онлайн-экспорта для эффективных продаж»**  |
| 16:00–17:00  | **ПЕРЕРЫВ** |
| 17:00–18:30 (90 минут)  | **Блок 5.** **МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ**  |
| 25 минут 20 минут 10 минут 10 минут 5 минут 20 минут  | **1. Мини-лекция «Конкурентоспособен ли мой товар?»** **2. Практическая работа «4Р-маркетинга для онлайн-экспорта свадебных платьев через маркетплейс»** **3. Мини-лекция «Инструменты для повышения продаж».** **4. Мини-лекция «Работа над лояльностью покупателей».** **5. Мини-лекция «Интернет-аналитика».** **6. Практическая работа «Определение рейтинга эффективности способов продвижения товаров»**  |
| 18:30–18:45 (15 минут)  | **Блок 6.** **ПЛАТЕЖИ**  |
| 7 минут 8 минут  | **1. Мини-лекция «Способы оплаты товаров покупателями».** **2. Мини-лекция «Валютный контроль и возврат НДС».**  |
| 18:45–19:00 (15 минут)  | **ПЕРЕРЫВ**  |
| 18:45–19:45 (60 минут)  | **Блок 7.** **ФУЛФИЛМЕНТ**  |
| 10 минут 15 минут 10 минут 5 минут 5 минут 15 минут  | **1. Мини-лекция «Операции фулфилмента».** **2. Мини-лекция «Доставка».** **3. Мини-лекция «Сервис-провайдеры для ведения экспортной торговли».** **4. Мини-лекция «Работа по схеме дропшоппинга»** **5. Мини-лекция «Примеры B2C и B2B-маркетплейсов для осуществления экспортной электронной торговли»** **6. Практическая работа «Распределение процессов фулфилмета между аутсорсингом и самой компанией для продажи часов по модели В2В»**  |
| 19:45–20:15 (30 минут)  | **Блок 8.** **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА** **ПРИМЕРЫ МАРКЕТПЛЕЙСОВ ДЛЯ МОДЕЛЕЙ БИЗНЕСА ОНЛАЙН-ЭКСПОРТА**  |
| 20:15–20:30 (15 минут)  | **ИТОГИ СЕМИНАРА. КАРТОЧКА ПОДГОТОВКИ БИЗНЕСА К ОНЛАЙН-ЭКСПОРТУ** **Практическая работа «Определение степени подготовки своего бизнеса к онлайн-экспорту»**  |