|  |  |
| --- | --- |
| 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»** |