

E-Ticaret ve Online Satış Yönetimi Eğitimi

SP2540

Eğitim Amacı

Katılımcıların e-ticaret operasyonlarını kurma, online kanallarda satışları artırma ve dijital müşteri deneyimini optimize etme yetkinliklerini geliştirmelerini sağlamaktır.

Eğitim Detayları

 Kurumsal Eğitim
 Kapalı Grup / Bire-bir
 Online  Yüz Yüze

 Eğitim Süresi: 1 Gün / 6 Saat
 Sertifika: Katılım Sertifikası
 Eğitim Takvimi: Hİ / HS

Eğitim İçeriği

- **E-Ticaretin Temelleri ve Stratejik Yapılanma**
 - E-Ticaret İş Modelleri (B2C, B2B, Marketplace)
 - E-Ticaret Platformu Seçimi ve Altyapı Yönetimi
 - Mobil Ticaret (M-Commerce) ve Çok Kanallı (Omnichannel) Yaklaşım
- **Trafik Çekme ve Dijital Pazarlama Entegrasyonu**
 - E-Ticarete SEO ve İçerik Pazarlaması
 - Dönüşüm Odaklı Arama Motoru Reklamcılığı (SEM)
 - Sosyal Medya ve Influencer Pazarlaması ile Trafik Artırma
- **Dönüşüm Oranı Optimizasyonu (CRO) ve Kullanıcı Deneyimi (UX)**
 - E-Ticaret Sitesinde Ziyaretçiyi Müşteriye Çevirme Teknikleri
 - Kullanıcı Dostu Arayüz (UI) ve Satın Alma Yolculuğu Tasarımı
 - Sepet Terk Oranlarını Azaltma Stratejileri
- **E-Ticaret Operasyonları ve Lojistik Yönetimi**
 - Stok ve Envanter Yönetimi
 - Ödeme Sistemleri ve Güvenlik
 - Sipariş Karşılama, Kargo ve İade Süreçlerinin Yönetimi
- **E-Ticaret Performans Analizi**
 - Temel E-Ticaret KPI'ları (Dönüşüm Oranı, Ortalama Sipariş Değeri, Müşteri Edinme Maliyeti)
 - Web Analitik Araçlarını (Google Analytics vb.) Kullanarak Performansı İzleme.

Hedef Kitle

E-ticaret yöneticileri, dijital pazarlama uzmanları, online satış ekipleri ve e-ticaret girişimini kurmak isteyen profesyonellerdir.

