

Webinaari: ke 4.2. klo 10-12

Digitaalinen kauppa - näe markkina oikein & oma konsepti

Näe kokonaisuus oikein ennen kuin rakennat kauppaa. Avausjaksossa rakennetaan perusta koko digitaaliselle kaupalle. Opit ymmärtämään, mitä digitaalinen kauppa oikeasti tarkoittaa – ja miten se eroaa pelkästä verkkokaupasta.

Käymme läpi markkinan, eri kanavat, asiakkaan roolin sekä sen, miksi menestyminen vaatii aina oman selkeän konseptin ja asiakaslupauksen. Jakso auttaa hahmottamaan, mitä osaamista digitaalinen kauppa vaatii ja miten tekemistä kannattaa johtaa arjessa.

Käsiteltävät aiheet:

- Digitaalinen kauppa – ymmärrä markkina oikein
- Digitaalinen kauppa vs. Verkkokauppa
- Verkkokaupan eri olomuodot ja kanavat
- Osaamisen tasot ja sen kasvattamisen keinot
- Fyysisen kanavan ja digitaalisen kanavan pitää tukea toisiaan
- Globaali PK-yrittäjäyys – kuka tahansa voi nyt myydä mitä vaan minne vaan
- Asiakkaat ovat strategian kovinta ydintä
- Menestys vaatii oman konseptin
- Omien kilpailuetujen tunnistaminen
- Asiakaslupauksen kiteytys
- Mitä kaikkea osaamista digitaalinen kauppa vaatii?
- Toiminnan organisointi ja kehityksen hallinta
- Digitaalisen kaupan johtamisen päivittäiset rutiinit



Jakson vieraileva verkkokauppias:
Jussi Meresmaa, Discmania