

NOLA SALDU ZERBITZU ETA OSAGAI TEKNIKOAK MERKATARITZA ELEKTRONIKOAREN BIDEZ

EMAN IZENA



DATA ETA ORDUTEGIA	Osteguna, urriak 23. 09:30etatik 13:30etara.
FORMATUA	Aurrez aurrekoa.
LEKUA	Arima Hotela (Magnolia Gela). Miramon Pasealekua 162, Donostia, Gipuzkoa. Gipuzkoako Zientzia eta Teknologia Parkea.
IRAUPENA	4 ordu.
PLAZAK	30.
NORENTZAT	10 langile baino gehiagoko ETEentzat bakarrik. - Zerbitzu, ordezeko pieza edo kontsumigarrietarako salmenta-kanal digitala hobetu nahi duten industria-enpresentzat. - Marketin-arduradun, arduradun komertzial, saldu osteko zerbitzuaren arduradun eta Zuzendaritza Nagusientzat. <i>*Gehienez bi pertsona enpresa bakoitzeko.</i>

IKASKUNTZA HELBURUAK

Tailer praktikoa, ikuspegi komertzial eta teknikoarekin:

- Merkataritza elektronikoaren bidez saltzeko funtsezko faktoreak ulertzeko.
- Abantailak eta eragozpenak aztertzea eta Gutxieneko Produktu Bideragarri (GPB) batekin hasteko moduak ebaluatzen.
- Ordezko piezak, kontsumigarriak, osagarriak edo zerbitzuak saltzeko merkataritza elektroniko estrategia eraginkor bat egituratzen eta martxan jartzen ikasteko, errepikapena hobeto kudeatuz, merkataritza- prozesuko marruskadura murriztuz eta saldu osteko errentagarritasuna handituz.



PRESTAKUNTZAREN EDUKIA

1. Zergatik saldu ordezeko piezak eta zerbitzuak online?

- Aldaketak B2B erosteko ohituretan: urgentzia, autozerbitzua eta 24/7 erabilgarritasuna.
- Zer produktu- eta zerbitzu-mota egokitzen diren ondo Merkataritza elektronikoko kanalera.
- Abantaila estrategikoak: fidelizazioa, errepikapena, eraginkortasun komertziala eta bezeroaren datuak.
- Ohiko oztopoak: barnekoak, teknologikoak eta kulturalak.

2. Nola erabaki zer saldu eta zer ez

- Produktu-zorria aztertzea.
- Produktuak nola erosten diren ezaugarritzea.
- Errepikariak eta autonomoak diren erosketa-prozesuak.
- Nola egituratu produktuak/zerbitzuak *online* erosteko.

3. Ordezko piezen eta zerbitzuen katalogo digitala prestatzea

- Nola egituratu *online* katalogoa.
- Produktu-fitxak: zein da funtsezko informazioa.
- Prezioak, deskontuak eta baldintzak B2B inguruneetan.
- Digitalizatu daitezkeen zerbitzuak: mantentze-lanak, laguntza, prestakuntza, berme zabalduak.

4. Zenbait adibide

Kasu errealeen azterketa.

NOREKIN



ITZIAR CENOZ

ICY| Marketing & Communication as a Service-ko zuzendari exekutiboa

Marketin, Komunikazio eta Negozio Digitaleko aholkulari aditua B2B inguruneetan eta ingurune industrialetan. Ekonomia eta Enpresa Zientzietan lizentziatua Deustuko Unibertsitatean. Masterra Nazioarteko Marketinean, masterra Digital Business-en (ESIC) eta *Executive Coach*-en, Europako Coaching Eskolan. Hamaika urtez, Irizar Koop. Elk. Marketin- eta salmenta-eginkizunetako erantzukizun-postuak izan ditu. 16 urtez Tekniker zentro teknologikoan, Marketing & Digital Business-eko zuzendari izan da. Itziarcenoz.com sortu zuen eta bertako zuzendari exekutiboa da, eta Barcelona School of Managementeko (Universitat Pompeu Fabra) Marketin, Komunikazio eta *Digital Business*-eko irakasle laguntzailea ere bada.