



Conteúdo Programático

Marketing Digital: E-commerce



ON-LINE



3.5 HORAS

Destinatários

Profissionais da área e interessados no tema (com ou sem formação em Marketing e Comunicação)

Nº mínimo de inscritos

10

Pré-requisitos

(Recomendação)

Frequência da formação -

1) *Estratégia de Marketing Digital: Planeamento e Operação*

Certificação de técnicos:

[Clique aqui](#) para consultar os critérios de atribuição de créditos

Enquadramento e Objetivos

Numa perspetiva eminentemente prática, esta formação permite-lhe adquirir e/ou consolidar os conceitos fundamentais para a criação ou incorporação do digital no negócio, como a criação de uma plataforma, métricas e modelos de negócio.

No final desta ação de formação, os participantes estarão aptos a:

- Perceber a importância atual do comércio eletrónico
- Definir um modelo de negócio de venda online
- Conhecer as várias plataformas, custos de desenvolvimento e como avançar
- Conhecer e selecionar parceiros de logística, nacionais e internacionais
- Como gerir reclamações e devoluções
- Definir objetivos e produzir relatórios de gestão do negócio digital

Plano de Formação

1. Comprar e vender na internet

- a. A evolução do comércio eletrónico
- b. O que representa o comércio eletrónico na economia global
- c. O comportamento do consumidor online

2. Modelos de negócio

- a. Os vários modelos de venda online
- b. Plano de negócio

3. Plataformas

- a. As plataformas mais importantes
- b. Como configurar uma conta para começar a vender online

4. Logística

- a. Os tipos de parceiros de logística
- b. Vendas nacionais e vendas internacionais
- c. Gestão de reclamações e devoluções

5. Métricas & KPI's

- a. O que medir
- b. Definir objetivos e produzir relatório

Contactos

Angola/
(+244) 222 440 447
academy_ao@primaverabss.com

Cabo Verde/
(+238) 356 37 73
academy@primaverabss.com

Moçambique/
(+258) 21 303 388
academy_mz@primaverabss.com

Portugal/
(+351) 253 309 241
academy@primaverabss.com