



Advanced Online Course

ESHOP MANAGER

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ & ΠΡΩΘΗΣΗ E-SHOP



Certified by ACTA



Πιστοποιημένη πλατφόρμα e-learning εκπαίδευσης κατά το πρότυπο **QTL** της **ACTA**
Τεχνολογικός Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης



ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Θέλετε να διαχειριστείτε και να προωθήσετε με επιτυχία ένα eShop; Στο Advanced ACTA-Certified Course «EShop Manager: Επαγγελματική Διαχείριση & Προώθηση E-Shop» θα μάθετε όλα τα απαραίτητα εργαλεία και τεχνικές για να το πετύχετε! Μέσα από σύγχρονες πλατφόρμες όπως το Shopify και το WooCommerce, θα εξοικειωθείτε με τη διαχείριση προϊόντων, αποθέματος και παραγγελιών. Επιπλέον, θα ανακαλύψετε πώς να προωθήσετε τα προϊόντα σας μέσω SEO, ψηφιακών καναλιών όπως τα social media και το email marketing. Μέσα από εμπλουτισμένο & σύγχρονο υλικό θα εκπαιδευτείτε στη προσαρμογή του eShop στις ανάγκες του κοινού σας, διαμορφώνοντας την εμπορική ταυτότητα της επιχείρησής σας. Αποκτήστε τις γνώσεις που χρειάζεστε για να βελτιστοποιήσετε τις πωλήσεις και να παρακολουθείτε την απόδοση του eShop σας με τα διαθέσιμα αναλυτικά εργαλεία.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ ΟΔΗΓΟΥ

1. Παρουσίαση του εκπαιδευτικού προγράμματος «EShop Manager: Επαγγελματική Διαχείριση & Προώθηση E-Shop»

- 1.1 Σε ποιους απευθύνεται
- 1.2 Τι θα μάθω
- 1.3 Περιεχόμενα Σεμιναρίου
- 1.4 Εισηγήτρια Σεμιναρίου

2. Τρόπος παρακολούθησης

- 2.1 Εισαγωγή στην πλατφόρμα του Skillbox
- 2.2 Χρονοδιάγραμμα εκπαιδευτικού προγράμματος
- 2.3 Forum
- 2.4 Facebook Community

3. Πιστοποίηση - ACTA Advanced

4. Ολοκλήρωση του προγράμματος

5. Συχνές ερωτήσεις



1.1 ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το σεμινάριο απευθύνεται:

- Σε ιδιοκτήτες μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων που θέλουν να διαχειρίζονται αποτελεσματικά το ηλεκτρονικό τους κατάστημα και να προωθούν τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες τους σε Ελλάδα και Εξωτερικό.
- Σε επαγγελματίες eShop Managers που επιθυμούν να αναπτύξουν τις γνώσεις τους στη διαχείριση eShop και να βελτιώσουν την απόδοση των ηλεκτρονικών πωλήσεων.
- Σε όσους θέλουν να ασχοληθούν επαγγελματικά με τη διαχείριση και την προώθηση eShops, μαθαίνοντας τις τελευταίες τάσεις και στρατηγικές της αγοράς.
- Στα στελέχη marketing και πωλήσεων που θέλουν να είναι ενημερωμένοι για τις καλύτερες πρακτικές στη διαχείριση και προώθηση eShops, από τα βασικά μέχρι τα πιο προχωρημένα θέματα.
- Σε φοιτητές & σπουδαστές που θέλουν να δουν πώς είναι πρακτικά η άσκηση αυτού του επαγγέλματος και θέλουν να εμπλουτίσουν το βιογραφικό τους.

1.2 ΤΙ ΘΑ ΜΑΘΩ

Ο υποψήφιος, με την ολοκλήρωση του σεμιναρίου, θα είναι σε θέση να:

- Κατανοεί βασικές πληροφορίες σχετικά με τη δημιουργία και διαχείριση ενός επαγγελματικού eShop, συμπεριλαμβανομένων των διαδικασιών εισαγωγής προϊόντων, διαχείρισης αποθέματος και επεξεργασίας παραγγελιών.
- Γνωρίζει και να κατανοήσει τις δυνατότητες και τα εργαλεία του eCommerce platform που χρησιμοποιεί (στο σεμινάριο θα δούμε το παράδειγμα του Shopify & του WooCommerce αλλά η ίδια φιλοσοφία εφαρμόζεται και σε άλλα συστήματα διαχείρισης περιεχομένου όπως Magento, κ.α.).
- Μπορεί να δημιουργήσει και να διαχειρίζεται επιτυχημένες καμπάνιες προώθησης προϊόντων χρησιμοποιώντας διάφορες ψηφιακές πλατφόρμες και εργαλεία (π.χ. social media, email marketing).
- Εξάγει χρήσιμα συμπεράσματα από τα στατιστικά εργαλεία και αναλύσεις που παρέχουν οι διάφορες eCommerce πλατφόρμες, για την παρακολούθηση της πορείας του eShop και τη βελτιστοποίηση των πωλήσεων.

1.3 ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

1. Εισαγωγή στο ηλεκτρονικό εμπόριο

1.0 Εισαγωγή – Καλωσόρισμα

1.1 Βασικές γνώσεις ηλεκτρονικού εμπορίου

1.1.1 Βασική ορολογία

1.1.2 Είδη ηλεκτρονικού εμπορίου



- 1.1.3 Οφέλη eShop (ηλεκτρονικού καταστήματος)
- 1.1.4 Διαφορές eShop με φυσικό κατάστημα
- 1.1.5 Κρίσιμα σημεία αποτυχίας
- 1.1.6 Κρίσιμα σημεία επιτυχίας
- 1.1.7 Βασική δομή ενός eShop (front-end, back-end, ERP)
- 1.1.8 Τι περιλαμβάνει η δημιουργία ενός eShop (ανάλυση εξόδων & χρόνων)
- 1.1.9 Καθορισμός στόχων
- 1.2 Τι χρειάζεται να κάνεις πριν τη δημιουργία ενός eShop
 - 1.2.1 Βασικές πλατφόρμες eShop: Συγκριτικός πίνακας
 - 1.2.2 Πλατφόρμα eShop: Ποια να επιλέξεις
 - 1.2.3 Web Hosting: Ποιο πακέτο να διαλέξεις
 - 1.2.4 Επιλογή Domain Name και τι να προσέξεις
 - 1.2.5 Πώς να επιλέξεις τον κατάλληλο συνεργάτη (designer/ developer/ software house)
 - 1.2.6 Οργάνωση ρόλων & καθηκόντων
 - 1.2.7 Εντοπισμός του ανταγωνιστικού σου πλεονεκτήματος
 - 1.2.8 Έρευνα αγοραστικού κοινού
 - 1.2.9 Εργαλεία έρευνας αγοραστικού κοινού
 - 1.2.10 Έρευνα ανταγωνιστών
 - 1.2.11 Εργαλεία έρευνας ανταγωνιστών
 - 1.2.12 Οργάνωση μενού & σελίδων
 - 1.2.13 Κατηγοριοποίηση & φίλτρα
 - 1.2.14 Βέλτιστες πρακτικές κεντρικής σελίδας (homepage)
 - 1.2.15 Πολιτική αποστολών & επιλογή συνεργατών
 - 1.2.16 Πολιτική επιστροφών & τι πρέπει να προσέξεις
 - 1.2.17 Τρόποι πληρωμής & τι να επιλέξεις
 - 1.2.18 Πολιτική προσωπικών δεδομένων & τι να επιλέξεις
 - 1.2.19 Επίλεξε τους κατάλληλους τρόπους επικοινωνίας
 - 1.2.20 Website Checklist
 - 1.2.21 Mobile Tips

2. Διαχείριση eShop (ηλεκτρονικού καταστήματος)

- 2.1 Εισαγωγή στο Search Engine Optimization (SEO)
 - 2.1.1 Τι είναι το SEO;
 - 2.1.2 Πως λειτουργούν οι μηχανές αναζήτησης
 - 2.1.3 Παράγοντες κατάταξης ενός eshop στις μηχανές αναζήτησης
 - 2.1.4. Γιατί είναι σημαντικό το SEO για ένα eShop;
 - 2.1.5 Βήματα στρατηγικής SEO

- 2.1.6 Τι είναι το SEO Audit και πώς να το κάνεις σωστά
- 2.1.7 Τομείς εφαρμογή της στρατηγικής SEO
- 2.1.8 Τεχνικό SEO και από τι επηρεάζεται
- 2.1.9 On-site/ On-page SEO και από τι επηρεάζεται
- 2.1.10 Off-site/ Off-page SEO και από τι επηρεάζεται
- 2.1.11 Δομημένα δεδομένα & τι πρέπει να ξέρεις
- 2.1.11 Έρευνα & επιλογή λέξεων - κλειδιών (+ εργαλεία)
- 2.1.12 Παράδειγμα έρευνας λέξεων - κλειδιών
- 2.1.13 Πώς να γράφεις τον ιδανικό τίτλο (& meta-title) μιας σελίδας προϊόντος
- 2.1.14 Πώς να γράφεις την ιδανική περιγραφή (& meta-περιγραφή) μια σελίδας προϊόντος
- 2.1.15 Επεξεργασία εικόνας πριν το ανέβασμα
- 2.1.16 Μέτρηση αποτελεσματικότητας & κόστους του SEO
- 2.1.17 Εισαγωγή στο Google Search Console
- 2.1.18 Εργαλεία SEO και TN (AI)
- 2.1.19 SEO Checklist
- 2.2. Διαχείριση eShop με το Shopify
- 2.2.1 Κατηγορίες προϊόντων
- 2.2.2 Απλά & μεταβλητά προϊόντα
- 2.2.3 Προϊόντα με παραλλαγές
- 2.2.4 Εισαγωγή προϊόντων
- 2.2.5 Προσθήκη χαρακτηριστικών προϊόντων
- 2.2.6 Προσθήκη εικόνων προϊόντων
- 2.2.7 Επεξεργασία προϊόντων
- 2.2.8 Διαχείριση παραγγελιών
- 2.2.9 Διαχείριση πελατών
- 2.2.10 Διαχείριση email παραγγελιών
- 2.2.11 Παρακολούθηση αποστολών
- 2.2.12 Παρακολούθηση αποθέματος
- 2.3 Διαχείριση eShop με το WooCommerce
- 2.2.1 Κατηγορίες προϊόντων
- 2.2.2 Απλά & μεταβλητά προϊόντα
- 2.2.3 Προϊόντα με παραλλαγές
- 2.2.4 Εισαγωγή προϊόντων
- 2.2.5 Προσθήκη χαρακτηριστικών προϊόντων
- 2.2.6 Προσθήκη εικόνων προϊόντων
- 2.2.7 Επεξεργασία προϊόντων
- 2.2.8 Διαχείριση παραγγελιών

- 2.2.9 Διαχείριση πελατών
- 2.2.10 Διαχείριση email παραγγελιών
- 2.2.11 Παρακολούθηση αποστολών
- 2.2.12 Παρακολούθηση αποθέματος
- 2.4 Βέλτιστες πρακτικές δομής προϊόντικής σελίδας
- 2.5 Βέλτιστες πρακτικές δομής της checkout σελίδας
- 2.6 Βέλτιστες πρακτικές δομής του μενού

3. Βέλτιστες Πρακτικές Λειτουργίας & Προώθησης eShop (ηλεκτρονικού καταστήματος)

- 3.1 Τεχνικές αύξησης πωλήσεων μέσα στο eShop
 - 3.1.1 Τι είναι το email marketing;
 - 3.1.2 Οφέλη του email marketing για το eShop σου
 - 3.1.3 Τρόποι ανάπτυξης μιας email λίστας
 - 3.1.4 Επιτυχημένες στρατηγικές email marketing για ένα eShop
 - 3.1.5 Εργαλεία email marketing
 - 3.1.6 Επικοινωνία μέσω Viber/ SMS
 - 3.1.7 Εφαρμογή Up-Selling στρατηγικής
 - 3.1.8 Εφαρμογή Cross-Selling στρατηγικής
 - 3.1.9 Πλάνο προσφορών, εκπτώσεων & κουπονιών
 - 3.1.10 Δημιουργία κουπονιού & εισαγωγή έκπτωσης στο Shopify
 - 3.1.11 Δημιουργία κουπονιού & εισαγωγή έκπτωσης στο WooCommerce
 - 3.1.12 Προσθήκη chat στο eShop
 - 3.1.13 Τι είναι η τεχνική FOMO και πώς να την αξιοποιήσεις σωστά
 - 3.1.14 Ανάπτυξη πλάνου επιβράβευσης (loyalty program)
 - 3.1.15 Ανάπτυξη πλάνου “tell a friend”
 - 3.1.16 Το packaging ως εργαλείο marketing
 - 3.1.17 Τι είναι το remarketing και πώς να το χρησιμοποιήσεις
- 3.2 Ανάλυση δεδομένων
 - 3.2.1 KPIs που πρέπει να παρακολουθείς για το eShop σου
 - 3.2.2 Περιήγηση στο Dashboard του Shopify
 - 3.2.3 Περιήγηση στο Dashboard του WooCommerce
 - 3.2.4 Σύνδεση με GA4
 - 3.2.5 Σύνδεση με Meta Pixel, TikTok Pixel, κ.α.
 - 3.2.6 Τι πρέπει να γνωρίζεις για τα Cookies
 - 3.2.7 Τι είναι το Consent Mode v2 της Google & πώς σε επηρεάζει;
 - 3.2.8 Τι είναι το A/B testing και πώς θα σε βοηθήσει
- 3.3 Ψηφιακά κανάλια προώθησης ενός eShop

- 3.3.1 Γιατί να επενδύσεις στα ψηφιακά κανάλια
- 3.3.2 Τι είναι το marketing funnel
- 3.3.3 Τα συστατικά μιας επιτυχημένης στρατηγικής ψηφιακού μάρκετινγκ
- 3.3.4 Πώς να επιλέξετε τα κατάλληλα ψηφιακά κανάλια
- 3.3.5 Στρατηγικές διαχείρισης των Social Media
- 3.3.6 Ανάπτυξη στρατηγικής περιεχομένου
- 3.3.7 Στρατηγικές διαφημίσεων των Social Media
- 3.3.8 Συνεργασία με Influencers
- 3.3.9 Στρατηγικές διαφημίσεων στη Google
- 3.3.10 Στρατηγικές διαφημίσεων στη Google (Search)
- 3.3.11 Στρατηγικές διαφημίσεων στη Google (Display)
- 3.3.12 Στρατηγικές διαφημίσεων στη Google (Shopping)
- 3.3.13 Αξιολόγηση της απόδοσης της στρατηγικής ψηφιακού μάρκετινγκ

4. ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

- 4.1 Τελικό Project – Εργασία
- 4.2 Αξιολόγηση Σεμιναρίου
- 4.3 Test αξιολόγησης - Βεβαίωση συμμετοχής Acta Advanced Certification

5. ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

- 5.1 Αξιολόγηση Σεμιναρίου
- 5.2 Βεβαίωση Συμμετοχής & Τεστ Αξιολόγησης

1.4 ΕΙΣΗΓΗΤΡΙΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

ΕΛΕΝΗ ΚΟΛΛΗΓΑ

Growth and Digital Marketing Consultan

Η Ελένη Κολλήγα είναι Growth and Digital Marketing Consultant και εργάζεται ως ελεύθερη επαγγελματίας (www.growthtale.com) με κύρια ενασχόληση το B2C & B2B ηλεκτρονικό εμπόριο. Είναι κάτοχος του “MSc in e-Business and Digital Marketing” μεταπτυχιακού προγράμματος του Διεθνούς Πανεπιστημίου Ελλάδος ενώ τα τελευταία χρόνια διδάσκει το συγκεκριμένο αντικείμενο σε ιδιωτικούς εκπαιδευτικούς φορείς (κολλέγια).

Στο παρελθόν έχει εργαστεί ως σύμβουλος στελέχωσης επαγγελματιών IT και Digital Project Manager σε διαφημιστικό γραφείο, ενώ πριν ξεκινήσει τη δική της επιχείρηση ανήκε στην δυναμική ομάδα marketing καινοτόμου εταιρείας με παγκόσμια παρουσία στη διανομή λογισμικού διαχείρισης υπηρεσιών μέσω cloud. Το πάθος της για το digital marketing την οδήγησε στο να εφαρμόσει digital marketing στρατηγικές σε επιχειρήσεις διαφόρων κλάδων, μεταξύ των οποίων είναι ο χώρος της μόδας, της εστίασης, του τουρισμού αλλά και της τεχνολογίας.



2.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΗΝ ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ ΤΟΥ SKILLBOX

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΚΑΙ ΑΓΟΡΑ

Πριν προχωρήσετε στην αγορά του Σεμιναρίου θα πρέπει να δημιουργήσετε Λογαριασμό στο Skillbox. Πατήστε εγγραφή πάνω δεξιά στην ιστοσελίδα του Skillbox και συμπληρώστε τα στοιχεία σας. Στη συνέχεια θα σας σταλεί ένα email στο οποίο πατώντας το σύνδεσμο που περιλαμβάνει ενεργοποιείται ο λογαριασμός σας.

Αφού ενεργοποιηθεί, μπορείτε να προβείτε στην αγορά πατώντας «Αγορά Σεμιναρίου» στη σελίδα του Σεμιναρίου, «EShop Manager: Επαγγελματική Διαχείριση & Προώθηση E-Shop».

Το Σεμινάριο διεξάγεται αποκλειστικά μέσω της e-learning πλατφόρμας του Skillbox. Δείτε παρακάτω αναλυτικές πληροφορίες αναφορικά με τον τρόπο διεξαγωγής του Σεμιναρίου.

2.2 ΧΡΟΝΟΔΙΑΓΡΑΜΜΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Η συνολική διάρκεια του σεμιναρίου είναι 3 εβδομάδες.

Κάθε εβδομάδα ξεκλειδώνει μία ενότητα. Κάθε ενότητα περιλαμβάνει βιντεομαθήματα και ενότητες με υλικό προς ανάγνωση. Οι μαθητές μπορούν να τα δουν όποτε αυτοί επιθυμούν μέσα στην εβδομάδα σύμφωνα με το δικό τους χρονοδιάγραμμα. Οι μαθητές μπορούν να χρησιμοποιήσουν το Forum του Σεμιναρίου για να θέσουν τις ερωτήσεις τους στον εισηγητή, ο οποίος θα απαντάει σε όλες τις ερωτήσεις μέσα σε 48 ώρες.

Στο τέλος του προγράμματος και για την απόκτηση της Advanced Βεβαίωσης από την ACTA – Τεχνοβλαστός του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης, οι μαθητές θα πρέπει να περάσουν το τελικό test με βαθμολογία τουλάχιστον 60%. Μπορούν να επαναλάβουν όσες φορές επιθυμούν το test.

Πίνακας online μαθημάτων

	ΜΑΘΗΜΑΤΑ & ΤΕΣΤ	SKILLBOX FORUM
1η εβδομάδα	Παρακολούθηση της 1ης ενότητας	NAI
	Συμμετοχή στο test αξιολόγησης στο τέλος της ενότητας	
2η εβδομάδα	Παρακολούθηση της 2ης ενότητας	NAI
	Συμμετοχή στο test αξιολόγησης στο τέλος της ενότητας	
3η εβδομάδα	Παρακολούθηση της 3ης ενότητας	NAI
	Συμμετοχή στο test αξιολόγησης στο τέλος της 3ης ενότητας	
	Συμμετοχή στο τελικό test για την απόκτηση της Βεβαίωσης από την ACTA	NAI



	ΜΑΘΗΜΑΤΑ & ΤΕΣΤ	SKILLBOX FORUM
3η Εβδομάδα και μετά	Η πρόσβαση σε όλες τις ενότητες του προγράμματος παραμένει ανοιχτή για να ξαναδούν όσες φορές επιθυμούν οι συμμετέχοντες τις ενότητες που τους ενδιαφέρουν	Το Forum παραμένει ανοιχτό για ερωτήσεις

2.3 FORUM

Κατά τη διάρκεια παρακολούθησης του προγράμματος «EShop Manager: Επαγγελματική Διαχείριση & Προώθηση E-Shop» - Advanced Certified Course by ACTA, θα μπορείτε να επικοινωνείτε απευθείας με τον εισηγητή μέσω ειδικού Forum. Εκεί, θα μπορείτε να θέτετε τα ερωτήματά σας και τις απορίες που μπορεί να προκύψουν σχετικά με την εκπαίδευση και τα θέματα που παρουσιάζονται και ο εισηγητής θα σας απαντάει εντός 48 ωρών. Όταν η απάντηση στο ερώτημά σας δημοσιεύεται στο Forum, θα λαμβάνετε ειδοποίηση μέσω email. Παράλληλα, θα βλέπετε όλες τις ερωτήσεις και τις απαντήσεις που έχουν δημοσιευτεί εκεί από τους υπόλοιπους μαθητές.

2.4 SKILLBOX FACEBOOK COMMUNITY

Η παρακολούθηση του προγράμματος σας δίνει τη δυνατότητα να συμμετέχετε και στην κοινότητα του Skillbox στο Facebook. Εκεί, θα μπορείτε να μαθαίνετε νέα του φορέα, πληροφορίες για καινούρια προγράμματα, να διαβάζετε ενδιαφέροντα εκπαιδευτικά άρθρα. Παράλληλα, θα μπορείτε να δικτυωθείτε με τους υπόλοιπους σπουδαστές, να συνομιλήσετε μαζί τους και να συζητήσετε για εκπαιδευτικά θέματα που σας απασχολούν. Η πρόσβαση στην κοινότητα παρέχεται αποκλειστικά στους σπουδαστές του Skillbox.

3. ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ - ACTA ADVANCED

Με την επιτυχή ολοκλήρωση του Test Αξιολόγησης στο τέλος του σεμιναρίου, θα λάβετε Βεβαίωση Παρακολούθησης Πιστοποιημένου Προγράμματος κατά το πρότυπο Quality Training Label επιπέδου Advanced της ACTA – Τεχνοβλαστός του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης, εντός 20 εργάσιμων ημερών στο email σας.

4. ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Με την ολοκλήρωση του προγράμματος ο/η κάθε συμμετέχων/-ουσα θα αποκτήσει ανταγωνιστικές δεξιότητες και πρακτικές γνώσεις επάνω στην ολοκληρωμένη διαχείριση ενός Eshop. Συγκεκριμένα θα μπορεί να εξάγει χρήσιμα συμπεράσματα από τα στατιστικά εργαλεία και αναλύσεις που παρέχουν οι διάφορες eCommerce πλατφόρμες, για την παρακολούθηση της πορείας του eShop και τη βελτιστοποίηση των πωλήσεων. Τέλος, θα μπορεί να δημιουργήσει και να διαχειρίζεται επιτυχημένες καμπάνιες προώθησης προϊόντων χρησιμοποιώντας διάφορες ψηφιακές πλατφόρμες και εργαλεία.

5.2 ΣΥΧΝΕΣ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ

Μπορώ να παρακολουθήσω τα μαθήματα όποτε μπορώ;

Τα μαθήματα του προγράμματος είναι κατανεμημένα σε 3 εβδομάδες: 1 ενότητα ανά εβδομάδα. Μπορείτε να παρακολουθήσετε τα μαθήματα αργότερα και αφού έχουν ξεκλειδώσει όλα ή να ακολουθήσετε τον τρόπο παρακολούθησης που προτείνουμε, ώστε να αξιοποιήσετε πλήρως τα οφέλη του σεμιναρίου και της πλατφόρμας μας.

Πόσο κοστίζει το πρόγραμμα; Παρέχεται πλάνο πληρωμών;

Το σεμινάριο «EShp Manager: Επαγγελματική Διαχείριση & Προώθηση E-Shp» - Advanced Certified Course by ACTA κοστίζει 240€. Παρέχεται η δυνατότητα τριών (3) άτοκων δόσεων, αν επιλέξετε πληρωμή μέσω πιστωτικής κάρτας. Οι online πληρωμές στο Skillbox πραγματοποιούνται μέσω του συστήματος ασφαλών πληρωμών της Eurobank και της Πειραιώς.

Ακολουθείται κάποια πολιτική εκπτώσεων;

Το Skillbox παρέχει έκπτωση 15% σε Φοιτητές & Ανέργους. Η έκπτωση αυτή δεν ισχύει όταν υπάρχει εκπτωτική τιμή Early Bird (-30%) κατά τις πρώτες ημέρες έναρξης των εγγραφών ή κάποια άλλη παρόμοια έκπτωση.

Πότε λαμβάνω την πιστοποίηση ACTA;

Το σεμινάριο «EShop Manager: Επαγγελματική Διαχείριση & Προώθηση E-Shop» - Advanced Certified Course by ACTA είναι πιστοποιημένο κατά το πρότυπο QTL Advanced της ACTA – Τεχνοβλαστός του Αριστοτέλειου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης. Με την επιτυχή ολοκλήρωση του τελικού test αξιολόγησης (60% επιτυχία), θα λάβετε την πιστοποίηση σε διάστημα 20 εργάσιμων ημερών. Να σημειωθεί πως μπορείτε να επαναλάβετε το test όσες φορές θέλετε σε περίπτωση αποτυχίας.

Πώς θα με ωφελήσει το «EShop Manager: Επαγγελματική Διαχείριση & Προώθηση E-Shop» - Advanced Certified Course by ACTA;

Η κατάρτιση του συγκεκριμένου προγράμματος δομήθηκε με γνώμονα να προσφέρει ένα περιεκτικό οδηγό για την ολοκληρωμένη διαχείριση & προώθηση ενός eshop. Μέσα από τη θεωρία και την πρακτική, οι συμμετέχοντες θα μάθουν για την επαγγελματική διαχείριση & προώθηση eShop κάνοντας αρχικά μία εισαγωγή στο ηλεκτρονικό εμπόριο, τι είναι, πως οργανώνεται, τις πολιτικές και όρους χρήσης, τιμολογιακή πολιτική κλπ. Έπειτα θα αναλυθεί εκτενώς η τακτική S.E.O., η διαχείριση μέσω Shopify και WooCommerce, η καταχώρηση, επεξεργασία και οργάνωση των προϊόντων, των πελατών και των παραγγελιών. Τέλος, θα παρουσιαστούν οι βέλτιστες πρακτικές λειτουργίας & προώθησης ενός ηλεκτρονικού καταστήματος, η ανάλυση δεδομένων και τα ψηφιακά κανάλια προώθησης ενός eShop