

## **E-Ticaret Stratejisi Oluşturma ve E-Ticaret Şirket Yönetimi**

Online pazarlama karması, e-ticaret organizasyonu, müşteri ve satışları arttırma....

Ticaretin olmazsa olmazı "İnternette olmak"tır. Eğitimin amacı, online ortamın ortaya çıkardığı iş ve pazarlama modellerini kullanarak işinizi geliştirip satışları arttırmanıza ve yeni iş modelleriyle kazançlı girişimcilik fırsatlarını değerlendirmenize yardımcı olacak pratik bilgiler sunmaktır.

### **Eğitimin Kazandıracakları**

- İnternet ortamında ürün pazarlama, strateji geliştirme ve pazarlama faaliyetleri yapma konusunda bilgi ve beceri edinilmesi
- E-Ticaret müşterilerinin sergiledikleri davranışlar ve e-ticaret sitelerinden beklentiler
- E-Ticaret siteleri için online pazarlama yönetimi
- E-Ticaret site yönetim ile ilgili görevler ve görevlere uygun takım oluşturulması
- E-Ticaret satışlarını arttıracak taktiklerin kullanılması

### **Eğitimin İçeriği**

1. Pazar ve ürün geliştirilmesi stratejileri
  - Ürün ve pazarda farklılaşma stratejileri
  - İnternetin Ortaya çıkardığı iş modelleri
2. Online Pazarlama Strateji Geliştirmenin 7 Unsuru (durum analiz, amaç, strateji, taktik, hareket planı, yöntemler)
3. İnternet Pazarlama Karmasının 7 Unsuru (Ürün, Promosyon, Fiyat, Yer, Personel, Süreçler, Fiziksel Unsurlar)
4. E-Ticaret Site Müşteri Davranışlarının anlaşılması ve pazarlama stratejisi geliştirme
5. Online İletişim Karması (Arama pazarlama, Online PR, Online ortaklıklar, İnteraktif reklam ve tanıtımlar, E-Posta Pazarlama, Viral pazarlama, Klasik Yöntemlerle pazarlama)
6. Vitrin tasarımı ve müşteri gezinim sürecinin kurgulanması
7. E-Ticaret Şirket Organizasyonu (Görev, Sorumluluklar), Dışardan Alınacak Hizmetler
8. Pazarlama ve Satış
  - Fiyatlandırma Stratejileri (Müşteriler, Firma, Rekabet, Şartlar ve Çevre , İş Ortakları)
  - Klasik ve online medyada reklam yönetimi
  - Online Pazarlama Araçları
  - Kurumsal pazarlama stratejileri
  - E-Posta Kampanalarını Yönetme
9. E-Ticaret Şirket Bütçesi Hazırlama İpuçları
10. E-Ticaret Sistemlerinin Performansını arttırıcı online araçlar
11. E-Ticaret Süreçleri Yönetimi ve Performansın Ölçülmesi
12. E-Ticaret site satışlarını arttıracak strateji ve taktikler

**Not:** Katılımcılara Levent Karadağ'ın eş yazarlığı yaptığı "İnternet ve Pazarlama" adlı Online pazarlama araçları ve başarılı şirketlerin hikayelerini içermektedir.

**Kimler Katılmalı :** E-Ticaret Site Sahipleri, E-Ticaret Site Çalışanları ve Yöneticileri, Pazarlama Yöneticileri, Online Pazarlama Konusunda Uzman Olmak İsteyenler, İnternet Aracılığıyla Para Kazanmak İsteyenler, Ürün ve Hizmet Pazarlayanlar.

## **Levent Karadağ**

Ankara Üniversitesi Fen Fakültesi Astronomi ve Uzay Bilimleri Bölümü'nden 1988'de mezun oldu. 1986 -1990 arasında başta Ankara Üniversitesi Fen Fakültesi başta olmak üzere birçok özel eğitim kurumunda 'bilgisayar programlama' dersleri verdi. 1990'da yazdığı "Uygulamalı Basic Programlama Dili" kitabı üniversitelerde ve Ticaret Liselerinde kaynak kitap olarak okutuldu. Türkiye Bilişim Derneği, KA-DER ve özel şirketlerin işbirliği ile 2003-2004 arasında yürütülen sosyal sorumluluk projesi "İnteraktif Kadın" kapsamında Türkiye çapında 9 bin kadına bilgisayar ve internet kullanımı eğitimleri verdi. 2008'de yayınlanan "İnternet ve Pazarlama" adlı kitabın eş yazarı oldu.

Türkiye'nin önde gelen firmalarında Sistem Analisti, Proje Yöneticisi, Bilgi Sistemleri Yöneticisi, İş Geliştirme ve Pazarlama Yöneticiliği görevlerinde bulundu. "Türkiye'deki Özel Sektörün E-Ekonomiye Geçiş Stratejileri" ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın öncülüğünü yaptığı "Türkiye'nin E-Ticarete Taşınması"na yönelik kamu projelerine danışmanlık desteği verdi. 2002'den bu yana çok sayıda web sitesinin ve binlerce bayinin kullandığı ulusal ve uluslararası internet uygulamalarının geliştirilmesinde proje yöneticisi ve danışmanlık görevlerinde bulundu. Halen E-Teknoloji.com İnternet Portalında Proje Koordinatörlüğünün yanı sıra çok sayıda firmaya "İnternette Pazarlama" ve "E-Ticaret" konusunda danışmanlık vermektedir. Başta Boğaziçi Eğitim Danışmanlık olmak üzere birçok eğitim firmasında E-Ticaret, İnternet'ten Pazarlama, E-PR, Online Kampanya Yönetimi, Proje Yönetimi konularında 100'e yakın eğitim ve seminerler vermiştir.

Türkiye Bilişim Derneği'nde Eğitim ve Proje Yönetim Çalışma Gruplarının kurucusu olan Karadağ, derneğin İstanbul Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev yapıyor. Karadağ, [www.milliyet.com.tr](http://www.milliyet.com.tr)'de KOBİ'lere yönelik teknoloji, e-ticaret konusunda köşe yazarlığı yapmaktadır.