

למכור אונליין (איקומרס) - קורס דיגיטלי כולל ותמיכה

ניר זיגדון

מטרת הקורס: להכשיר וללמד את התלמיד/ה להקים עסק שמוכר אונליין (איקומרס)

מס' המפגשים: 60

היקף שעות כולל: 12

שיטת הלימוד: קורס דיגיטלי (מוקלט) עם עדכונים חודשיים ב **Live** (מקוון)

מסלולים: קורס בלבד / קורס + תמיכה / תוכנית ליווי שנתית (קורס + תמיכה + מפגש חודשי ב **Zoom**)

ימים ושעות: מיידי ברגע הרשמה לקורס – כל התכנים נפתחים.

נושאי הלימוד:

יחידה ראשונה - הקמת החנות האינטרנטית שלי

יחידה	פרק	שיעור	תיאור
0	0	נעים להכיר	מה צפוי לנו בקורס ואיך למקסם את הלמידה
- 1 הקמת החנות האינטרנ- טית שלי	1	1 - יוצאים לדרך	ברוכים הבאים לחנות האינטרנטית שלך
		2 - איפה נכון לנו למכור?	היכרות עם המושגים - זירת מסחר וחנות דיגיטלית עצמאית
	2	3 - משקפיים לבחירה חכמה	אז איך יודעים איזו זירת מסחר מתאימה לנו
	2	4 - איב"י	להבין את איב"י באמת
	2	5 - אטסי	להבין את אטסי באמת
	2	6 - אמזון	להבין את אמזון באמת
	2	7 - ת'בלס איך לקבל החלטה	אז איך לדעת איפה למכור?
	3	8 - איך לחסוך כאב לב ובזבז	הקמת חנות דיגיטלית עצמאית מאיפה מתחילים

	כסף בהקמת חנות	דיגיטלית ת עצמאית ת	
אפיון נכון לחנות דיגיטלית שיחוסך לנו המון כסף וזמן	9 - צעדים ראשונים בהקמת חנות אינטרנטית	3	
בחירת הפלטפורמה הטובה ביותר עבורנו ווקומרס, שופייפי, החנות האינטרנטית של ישראלכרט	10 - איפה לפתוח חנות אינטרנטית?	3	
איך לקבל בדיוק את מה ששילמנו עבורו	11 - בחירה והתנהלות מול ספק	3	

יחידה שניה להביא יותר לקוחות ולייצר יותר מכירות

יחידה	פרק	שיעור	תיאור
2 - להביא יותר לקוחות ולייצר יותר מכירות	1	12 - יחס המרה	אז מה זה יחס המרה וכמה זה משפיע על הרווחיות שלנו?
	1	13 - הגדלת מכירות באמצעות חוויית משתמש נכונה	חוויית משתמש, ממשק משתמש ומה שביניהם
	1	14 - כתיבה שמייצרת מכירות	כתיבה שיווקית ותוכן שיווקי
	1	15 - טיפים ת'כלס להגדלת המכירות בחנות	צ'קליסט בדיקה לחנות שלנו
	1	16 - איך להגדיל סל מכירה	דרכים להגדלת סל המכירה והגדלת רווחיות
	2	17 - משפך השיווק	בואו נבין את משפך השיווק
	2	18 - למה כל כך קשה לשווק?	חשיבות השיווק
	2	19 - ערוצי הפרסום ומה הכי רוחי לנו	השוואה בין פוש לפול, אינסטגרם, גוגל ויוטיוב
	2	20 - שיווק בדרכים אחרות	דיוור, משפיענים ורשתות אפילייט

יחידה	פרק	שיעור	תיאור
2 - להביא יותר לקוחות ולייצר יותר מכירות	1 למקסם את החנות הדיגיטלית שלנו	12 - יחס המרה	אז מה זה יחס המרה וכמה זה משפיע על הרווחיות שלנו?
	1	13 - הגדלת מכירות באמצעות חוויית משתמש נכונה	חוויית משתמש, ממשק משתמש ומה שביניהם
	1	14 - כתיבה שמייצרת מכירות	כתיבה שיווקית ותוכן שיווקי
	1	15 - טיפים ת'כלס להגדלת המכירות בחנות	צ'קליסט בדיקה לחנות שלנו
	1	16 - איך להגדיל סל מכירה	דרכים להגדלת סל המכירה והגדלת רווחיות
	2	17 - משפך השיווק	בואו נבין את משפך השיווק
	2	21 - סוכנות קידום	איך צריך לעבוד מול סוכנות הקידום ואיך למדוד אותם בצורה מדויקת

יחידה שלישית הבספ שאפשר לחסוך בסליקה ובלוגיטיקה ואיך לא לעבור על החוק

יחידה	פרק	שיעור	תיאור
3 - המעט פת הלוגיס טית	1	לוגיטיקה יעילה	22 - איפה אפשר לחסוך
	1	23 - הפצה לישראל	בחירת ספקי משלוח לישראל
	1	24 - הפצה לחו"ל	על מה לא נותר כשבוחרים ספקי משלוח לחו"ל
	1	25 לחסוך כסף במשלוח	עבודה עם מחסנים קידמיים ואחורים, חישוב החסכון, מחסנים, ובחירות נבונות
	1	26 - טיפים של ת'כלס הורדת עלויות	שילוח ואחסנה תוך שמירה על שירות WOW
	1	27 - החוויה שבאריזה	איך להפוך את האריזה שלנו לכלי מכירתי
3	2	28 - צעדים ראשונים בסליקה	אז איך הבספ עובר אלינו וכמה זה עולה לנו?
	2	29 - סליקה בישראל	דגשים לבחירת ספקי סליקה לישראל
	2	30 - סליקה לחו"ל	אפשרויות סליקה לחו"ל
	2	31 - הכסף שעל הרצפה	איך לנתח ולהגדיל את הצלחות הסליקה

איך לא לעבוד על החוק - תקנון, חוק הספאם, קניין רוחני	32 - איך לא לעבוד על החוק	2	
--	---------------------------	---	--

יחידה רביעית - התנהלות בשגרה

יחידה	פרק	שיעור	תיאור
4 - התנהלות בשגרה	1 - שירות לקוחות	33 - איך הופכים לקוח ללקוח חוזר	פעולות שחייבים לעשות ב AFTER SALE
		34 - החזרות וזיכויים	איך מנהלים החזרות וזיכויים בצורה יעילה חסכונית ושרותית
	2 איפה הכסף	35 - טעויות תמחור	ממה מורכב המחיר ואיך לתמחר מוצר
		36 - חישוב רווח גולמי לישראל ולחו"ל	כל מה שצריך לדעת בשביל לתמחר נכון
		37 - חישוב רווח תפעולי	צעד אחר צעד בחישוב רווח תפעולי
4		38 - שיפור רווחיות	רשימת פעולות לשיפור רווחיות תכלס
	ניהול נכון 3	39 - לנהל ולא להיות מנהל	קביעת יעדים
		40 - מופעים קבועים בל"ז	איך לייצר שיגרה נבונה
		41 - בניית גאנט	גאנט - מה זה? למה זה? ואיך לעשות?
		42 - סיכום	איך ממשיכים בתור בוגרי הקורס

יחידה חמישית- כלי מדידה

יחידה	פרק	שיעור	תיאור
5 - כלי מדידה		43 - כלי מדידה	איך לדעת מה לקוחות רוצים
		44 - גוגל אנליטיקס	איך להסיק מסקנות חשובות על החנות עם כלי מדידה חשוב של גוגל
		45 - הוט ג'אר	איך לראות את חווית הגלישה של הלקוחות שלי
		46 - USER BOB	איך לחזות את העתיד בחנות שלי
		47 - שאלוני לקוחות	איך לקבל מידע חשוב מהשטח

יחידה שישית הערכות לחגי הקניות - השנה נשבור שיא מכירות חדש

יחידה	פרק	שיעור	תיאור
6 - הערכות לחגי הקניות - השנה נשבור שיא מכירות חדש		48 - הערכות לחגי הקניות	מה זה חגי הקניות?
		49 - מה לא לעשות?	טעויות נפוצות ומקרי בוחן
		50 - איך מחליטים מה יהיה המבצע?	תכנון מבצעים נכון ואסטרטגיות מבצעים
		51 - תוכנית עבודה נכונה	בניית תוכנית עבודה נכונה לחגי הקניות
		52 - צ'קליסט הערכות	איך להגיע מוכנים בוודאות לחגי הקניות

שגרות ניהול בתקופת חגי הקניות	53 - איך לעבוד חלק בתקופת חגי הקניות		
היום שאחריי - פעולות שחייבים לבצע בסיום חגי הקניות	54 - היום שאחריי		
שיעור סיכום לחגי הקניות	55 - איך אפשר לעשות את כל זה!?		

יחידה 7 מיפוי פערים וקביעת יעדים - איך לייצר תנועת שיפור תמידית ולקפוצ למדרגה הבאה

לראות בצורה ברורה את המצב המצוי	מיפוי פערים בפעילות שלנו	1	7 - מיפוי פערים וקביעת יעדים (איך לייצר תנועת שיפור תמידית ולקפוצ למדרגה הבאה)
לראות בצורה ברורה את המצב הרצוי מבחינתי	57 - גיבוש פתרונות ומענה לפערים		
תעדוף משימות נכון ובניית תוכנית עבודה	58 - איך להשיג את היעדים שלי		