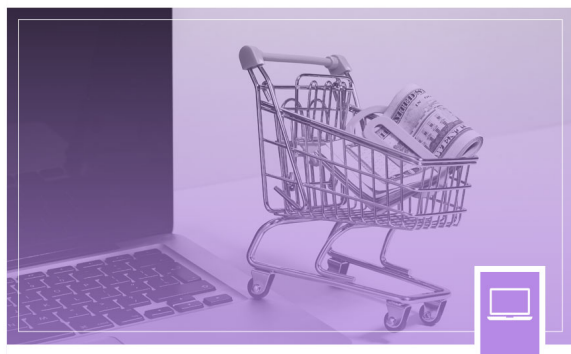


ONLINE | Como faturar mais com a sua loja online



DATAS

18, 20, 25 e 27 de outubro de 2022

HORÁRIO

19:00 - 21:00

PREÇO

Associado AEP: **108€**

Outros: **120€**

10% desconto grupo a partir de 3 inscrições
não acumula com outros descontos

LOCAL

Online

DURAÇÃO

8 horas

ENQUADRAMENTO

Segundo estatísticas atuais, o volume de negócios de comércio eletrónico em Portugal situa-se nos 3,3 mil milhões de euros, com tendência crescente acentuada nos próximos anos.

Hoje em dia torna-se imperativo as empresas terem uma loja online, especialmente as que comercializam bens de consumo.

No entanto, muitas empresas com loja online não estão a tirar partido de todo o potencial que este canal de vendas oferece.

Nesta ação de formação irá aprender como aumentar as suas vendas, otimizando a sua loja online através da aplicação de estratégias simples, práticas e comprovadas.

OBJETIVOS

No final da ação de formação os formandos deverão ser capazes de:

- Implementar as estratégias apresentadas de forma a conseguirem o aumento das vendas online, e otimização da loja online

PROGRAMA

- Os fatores que ditam o sucesso/insucesso das lojas online (boas práticas e erros a evitar)
- Ferramentas gratuitas para a identificação de melhorias técnicas
- Como criar uma melhor experiência de compra (boas práticas)
- Como reduzir a resistência do consumidor à compra online na sua loja
- Estratégias para aumentar o valor médio de compra
- Como recuperar carrinhos de compra abandonados
- Como tirar partido da tendência mobile first
- Técnicas para otimizar o processo pós-venda (e gerar clientes fidelizados)
- 5 dicas que melhoram de forma instantânea o posicionamento da sua loja
- O que fazer para os seus produtos aparecerem nos motores de pesquisa

METODOLOGIA

- Método expositivo, participativo
- Resolução de casos práticos e análise de soluções

FORMADORES

António Calém

- Licenciado em Gestão pelo Vesalius College (Boston University) em Bruxelas
- Liderou e integrou os departamentos de marketing de várias empresas nacionais e multinacionais, antes de se tornar consultor independente em 2010.
- Consultor ativo na ajuda a empresários a tirarem maior partido do seu marketing digital (comércio eletrónico, redes sociais, publicidade, entre outros) através de

estratégias inovadoras, baseadas nas melhores práticas atualmente utilizadas nos EUA.

DESTINATÁRIOS

- Profissionais ligados à área do marketing/comercial:
- gestores de produto
- marketeers
- gestores comerciais
- gestores de redes sociais
- gestores de pequenas empresas
- Outros profissionais interessados no tema

CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO

As **CONDIÇÕES GERAIS DE PARTICIPAÇÃO** são aplicáveis às modalidades de formação presencial e online.

A inscrição pressupõe o conhecimento e aceitação das **Condições Gerais de Participação**, disponíveis em:

<https://aeportugal.pt/pt/condicoes-gerais-de-participacao>