**Программа семинара**

**«Сайт как эффективный инструмент международных продаж»**

***Место проведения:*** конференц-зал Республиканского бизнес-инкубатора (г. Ижевск, ул. Дзержинского, 71-а).

***Дата и время проведения:*** 18 июня 2013 года, с 09-30 до 17-00.

Корпоративный сайт, будь то сайт-визитка, продажный сайт, Интернет-магазин, Интернет-витрина, тематический блог, – должен иметь свое место в Вашем бизнесе! Он должен стать частью торгового процесса Вашего бизнеса, только в этом случае от него можно ждать результатов!

Особенное значение приобретает сайт для международных продаж, он позволяет сократить расстояние, убрать границы, расширить круг потенциальных потребителей до предела. Однако для того чтобы сайт стал эффективным инструментом международных продаж, необходимо его адаптировать в соответствии с ожиданиями зарубежной аудитории.

***Семинар ориентирован:*** на руководителей компаний, менеджеров по продажам, маркетологов, а также других специалистов, ориентированных на международный бизнес.

***Ведущие эксперты:***

***Своекошин Александр*** – коммерческий директор Интернет-портала «ИжТайм» и проекта «Рутайм».  Специалист по маркетингу, интегрированию сетей и интернет-продажам. Бизнес-консультант, соавтор и организатор множества семинаров и мастер-классов.

***Тюриков Станислав Рудольфович*** – директор по развитию Интернет-портала «ИжТайм» и проекта «Рутайм». Специализация – интернет-продажи в малом бизнесе,  специалист по работе с клиентскими базами и позиционированию продукта на рынке. Владелец «Агентства Мобильного Маркетинга», бизнес-консультант, соавтор семинаров и мастер-классов.

***В программе семинара:***

***9:30 – регистрация***

***10:00 – 13:00. Часть первая: «Создание торговых сайтов, ориентированных на работу с нерусскоязычной аудиторией»***

1. Особенности доменного имени
2. Обращения и особенности общения
3. Менталитет доверия западной аудитории

***11:30 – 11:45 – кофе-брейк***

1. Дизайн и навигация торгового сайта
2. Роль видеоконтента в торговых сайтах
3. Платежный функционал торгового сайта

***13:00 – 14:00 - обед***

***14:00 – 17:00 Часть вторая: «Адаптация торговых сайтов к продажам за пределами СНГ»***

1. Типовые ошибки при запуске продающего сайта
2. Реставрация и ребрендинг торгового сайта
3. Одностраничные продающие сайты

***15:30 – 15:45 - кофе-брейк***

1. Анализ профпригодности сайта
2. Критерии выбора подрядчика для создания продающего сайта.

***Для подтверждения участия необходимо заполнить Регистрационную форму и направить её на эл. адрес*** ***udmexport@gmail.com*** ***до 13 июня 2013 г.***

***Участие бесплатное для экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства.***

***Заявка на участие в семинаре: «Сайт как эффективный инструмент международных продаж»***

***Место проведения:*** конференц-зал Республиканского бизнес-инкубатора (г. Ижевск, ул. Дзержинского, 71-а).

***Дата и время проведения:*** 18 июня 2013 года, с 09-30 до 17-00.

|  |  |
| --- | --- |
| ***Наименование******организации*** |  |
|  |
| ***ФИО участника (1)*** |  |
| ***Должность*** |  |
| ***Тел.: e-mail*** |  |
| ***ФИО участника (2)*** |  |
| ***Должность*** |  |
| ***Тел.: e-mail*** |  |

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ / И.О. Фамилия /

МП (Подпись руководителя)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2013 года

Заполненную заявку необходимо направить до ***14 июня 2013г.*** по электронной почте udmexport@gmail.com.