

ZI-E-HANDEL

Styrk dit online salg til udenlandske markeder.

Vil du optimere din e-handelsindsats? Bliv stærkere på at udnytte og udvælge online-platforme til at ekspandere i udlandet. Vi hjælper dig på vej med alt fra love og regler til online marketing og logistik.

Hvilke kunder vil du ramme, og hvordan markedsfører du dig online? Hvordan undgår du konflikt med dine nuværende salgspartnere, hvad kræver det af din logistik at sælge via platforme som Amazon og Ebay?

På ZI-E-handel kommer du igennem et struktureret forløb, der klargør og udvikler din virksomhed på e-handel internationalt – fra A til Z.

Vi stiller det stærkeste hold af rådgivere, og du har mulighed for op at få tilskud til at købe af rådgivning og viden på op til 50% af 100.000 kr.

Du bliver en del af et netværk med andre virksomheder, og vi tilrettelægger forløbet efter dine behov og profil.

DU FÅR

// Viden og værktøjer til at styrke din markedsføring med online marketing.

// Boost dit salg via e-handel og lær at håndtere konflikten mellem dine eksisterende forhandlere og din digitale salgskanal.

// Inspiration til, hvordan du opbygger din digitale salgskanal og skaber mersalg.

// Stærke forudsætninger for at indtage internationale markeder via egen webshop og/eller online platform (Amazon, Tmall m.fl.).

// Sparring omkring webshop og IT integration

// Mulighed for 50 % tilskud af op til 100.000 kr. til eksperthjælp



MÅLGRUPPE

Virksomheder i Region Sjælland med ambition om mersalg til udenlandske markeder



DATOER

StartWorkshop: 24/6-25/6, 2019

Fagworkshop 1: Medio august

Fagworkshop 2: Primo september

Fagworkshop 3: Ultimo september



PRIS

10.000 kr. ekskl. moms



LÆS MERE PÅ

[WWW.EHSJ.DK/
ZIEHANDEL](http://WWW.EHSJ.DK/ZIEHANDEL)



VIL DU VIDE MERE?

Anders Højer
Forretningsudvikler
aho@ehsj.dk
4188 6624

Mikkel Nilars
Projektleder
mni@ehsj.dk
4188 6636

ZI E-Handel – det får du ud af det

ZEALAND
INTERNATIONAL

Zealand International E-Handel er et struktureret forløb til virksomheder i Region Sjælland, der ønsker at udvikle og udvide forretningen i udlandet via e-handel

Efter forløbet har du lagt en strategi for deres vækst på e-handel. De har fået styr på go-to-market strategien – herunder valg af markeder og platforme, håndtering af nuværende salgskanaler og overblik over love og regler (i og uden for EU).

Underviserne på workshops er alle personer med lang og dokumenteret erfaring med e-handel fra store virksomheder med internationale markeder.

Forløbet udbydes i samarbejde med DI.

StartWorkshop 24-25 juni (1½ dag)

- Hvad kræver succes med e-eksport?
- Kanalkonflikten – håndtér den godt)
- Styr på forretningsmodellen og kunderejsen
- Hvilke markeder skal jeg vælge?
- Konkurrence på eksport markedet
- Markedspladser vs webshop – hvad skal jeg vælge
- Hvordan gøres e-handelsoplevelsen lokal for kunden
- Logistik: Outsource, insource eller direkte fra DK
- Moms og told – hvad skal jeg være opmærksom på?

↑ Sparring med forretningsudvikler ↓

3 Fagworkshops (1 dag)

- 1: Customer Journey Mapping (Medio august)
- 2: International markedsføring / SoMe (Primo september)
- 3: Digital kortlægning af forretningen (Ultimo september)

Mulighed for andre temaer efter dit behov



MØD EN AF UNDERVISERNE:

Tevin Lac, chefkonsulent, DI

Ekspert i E-handel.

Har blandt andet stået for Royal Copenhagens satsning på online salg til udlandet og arbejder til daglig med etablering af salg på online platforme i blandt andet SMV'er.