

PROGRAM

09:00	Uvod v delavnico - Predstavitev programa Digitalizacija izvoza in potek delavnice - Predstavitev udeležencev
09:10	Digitalizacija B2B prodaje: Izkoristimo neizkoriščen potencial za izvoz <i>Ines Čigoja, Vodja programa Pospeševalnik izvoza</i> - Ključna statistična dejstva in trendi o uporabi digitalnih kanalov. - Analiza neizkoriščenega potenciala slovenskih B2B podjetij. - Pregled zrelosti digitalnih trgov in pozicioniranje Slovenije na globalnem digitalnem zemljevidu. - Razumevanje, zakaj manj kot 10% slovenskih izvoznikov uporablja digitalne kanale v EU. - Kako zgraditi močne digitalne prodajne in trženjske kanale za B2B sektor in proizvodnjo.
09:30	Vsekanalni pristop: Ali obstaja pravi marketinški mix? <i>Mirjana Busančič, vodja prodaje Vsi.si d.o.o. in partner Pospeševalnik izvoza</i> - Kako digitalni kanali prinašajo novo dimenzijo globalne prisotnosti za B2B podjetja. - Praktični primeri iz programa "Pospeševalnik izvoza" za uspešne strategije digitalizacije. - Predstavitev naprednih digitalnih orodij, kot so CRM sistemi, analitična orodja in platforme za e-trgovanje. - Prilagajanje nakupnim navadam z vsekanalnim pristopom in učinkovit marketinški mix.
	Odmor za kavo
10:00	Interaktivna delavnica <i>Ines Čigoja, Vodja programa Pospeševalnik izvoza, Mirjana Busančič, vodja prodaje Vsi.si d.o.o. in partner Pospeševalnik izvoza</i>
10:15	Praktične rešitve za digitalni izvoz - Analiza vaše trenutne digitalne prisotnosti in kanala. - Kako izboljšati spletno stran za večjo vidljivost in privlačnost. - Kako izbrati prave digitalne kanale glede na vašo panogo in ciljne trge. - Osnove SEO in uporaba analitičnih orodij.
11:15	Predviden zaključek