



SEMINAR

INTERNET MARKETING I MOGUĆNOSTI PRODAJE PUTEM INTERNETA

Sadržaj

Elektroničko poslovanje - uvjet konkurentnosti
Prednosti i nedostaci e-poslovanja
Koristi e-poslovanja za poduzeća
Tipologija e-poslovanje
Pravni okvir za e-poslovanje u RH
Zašto poslovati putem interneta
Kako prodavati putem interneta
Profitabilnost internet trgovine
Internet trgovina u RH - primjeri
Vrline, mane i sigurnost kupnje putem Interneta
Internet poslovanje za trgovce
Internet (on-line) marketing - da ili ne
Internet marketing - što sve obuhvaća
Izrada internet stranica
Načini pristupa internet stranicama
Direktno upisivanje adrese
Internet direktoriji
Link i Banner
Internet pretraživači (Search Engines) - „tražilice“
Kako „oglašavati“ pomoću tražilica
Internet marketing - važnost pozicioniranja

Tražilica kao oglasni prostor
Google Web Accelerator
Upotreba Google pretraživača
Statistike internet stranica i kako ih čitati
Hits, Files, Pages/Page Views, Sites, Unique Visitors,
Repeat Visitors, Session, Visit Duration, Refferers
Referring Sites, Search Terms, Search Strings
Browsers, User Agents, Operating Systems
Entry Pages, Exit Pages
Internet marketinški plan
Search Engine Marketing (SEM)
Oglašavanje na internetu - Google AdWords, Google Ad Sense
Internetski forumi - definicija, povijest, softver,
Internetski forumi - administrator i moderator, članovi i korisnici
Pravila ponašanja na internetskom forumu
Organizacija internetskog foruma
Značaj internetskog foruma za poslovanje tvrtke
Društveno umrežavanje (Social Networking)
Razvoj društvenih mreža
Društvene mreže u svijetu i u RH
FACEBOOK, Twitter
Društvene mreže i oglašavanje
Društveni bookmarking
Videoblogging
Čavrljanje (Online chat) i Instant poruke (Instant Messaging, IM)
Upute za izradu internetskih (web) stranica
Kreiranje i struktura web stranica
Privlačenje i uključivanje posjetilaca
CRM - praćenje interesa
Web Marketing „check list“