



הובלת צמיחה ב-e-Commerce: אסטרטגיות מתקדמות, אוטומציה ו-AI

השוק התחרותי באיקומרס מציב בפני מנהלים ומנהלות אתגרים מורכבים הדורשים חשיבה אסטרטגית מעמיקה - החל מבחירת תשתיות טכנולוגיות נכונות, דרך פיתוח תהליכי אוטומציה, ועד להטמעת פתרונות AI חדשניים.

קורס זה מיועד למנהלים ושיווק בחברות גדולות המנהלים את פעילות ה-e-Commerce והמעוניינים להתמקצע ולהעמיק את הבנתם ואת מיומנותיהם. במהלך שלושה מפגשים, נתמקד באסטרטגיות מתקדמות, בפלטפורמות טכנולוגיות, במקרי בוחן להפיכת לקוחות ללקוחות חוזרים ובטכניקות לשיפור ביצועי המסחר האלקטרוני.

בסיום הקורס, המשתתפים ייהיו מצוידים בכלים מעשיים ותובנות אסטרטגיות להובלת מאמצי ה-e-commerce בארגונם. הם יוכלו ליישם גישות מתקדמות לאופטימיזציה, לנצל טכנולוגיות חדשניות, ולקבל החלטות מבוססות נתונים. הכלים הפרקטיים שיקבלו המשתתפים במהלך הקורס יאפשרו להם להתמקצע בתחום ה-e-Commerce ולתכנן צמיחה ארוכת טווח הכוללת הגדלת הפדיון ושיפור הרווחיות תוך בניית בסיס רחב של לקוחות חוזרים ונאמנים למותג.

הקורס יתקיים ב-20 ו-27 במארס וב-3 באפריל 2025 בשעות 9:30-14:00 בבצפר, נמל תל אביב

יזום וניהול: מיכל וינדזברג, מנכלת התוכן והמכללה של איגוד השיווק הישראלי
מנהלת מקצועית: נטשה שוקין, מייסדת ומנכ"לית Digiproduct Digital Solutions, מומחית בפיתוח פתרונות דיגיטליים ופיתוח וליווי פלטפורמות e-commerce.

מפגש 1: פלטפורמות e-commerce וחויית משתמש

מעבר לפלטפורמה חדשה או שדרוג הקיימת - נטשה שוקין

ניתוח והשוואת פלטפורמות מסחר אלקטרוני מובילות ♦ WooCommerce מול Shopify: יתרונות וחסרונות
שיקולי סקלביליות, אבטחה ועלויות לטווח ארוך ♦ ניתוח SWOT של פתרונות מדף מול פיתוח מותאם אישית
אסטרטגיות לבחירת ספק טכנולוגי וניהול תהליך מכרז אפקטיבי

שיפור חויית משתמש (UI/UX) - ליהי לוטן

אופטימיזציה של תהליכי הרכישה ♦ עקרונות מפתח לשיפור ממשקי משתמש ♦ על הקשר שבין תהליך אפיון ה-UX ובחירת הספק (חברות פיתוח ועיצוב) ♦ שילוב AI בחויית האיקומרס

מפגש 2: אוטומציות, אינטגרציות ו-Big Data

אוטומציות ואינטגרציות מתקדמות - נטשה שוקין

חשיבות סינרגיה בין תהליכים אוטומטיים בשיווק, תפעול ושירות לקוחות ♦ אינטגרציה עם מערכות CRM, ERP ופלטפורמות רב-ערוציות (כולל אוטומציה בניהול הזמנות ומלאי) ♦ יישום Marketing Automation - סקירה של מערכות עיקריות ♦ אוטומציה בשירות לקוחות ב-eCommerce ♦ מקרי שימוש ודוגמאות מעשיות לאוטומציה eCommerce-ב

התנהגות צרכנים אונליין, דירוג האתרים הישראליים המובילים ומגמות באיקומרס בישראל - נתי יעקובי

איך להשתמש ב-Big Data ו-AI כדי להגדיל את העסק - מתי רם

עושים סדר במושגים: מה זה Big Data ו-AI? ♦ הפקת תובנות עסקיות: איך דאטה הופך למידע עסקי בעל ערך? ♦ יישומים מעשיים: איך להפוך תובנות לפעולה שמגדילה את העסק? ♦ דוגמאות מהשטח: איך חברות משתמשות ב-Big Data ו-AI להצלחה עסקית? ♦ העתיד של Big Data ו-AI: מה השלב הבא?

מפגש 3: מאסטר קלאס לצמיחה באיקומרס: חוויית לקוח, מדדי צמיחה וניתוח נתונים

קבלת החלטות מבוססת נתונים באיקומרס - דין טוב מודן

"גאנט על סטראידיים" - תכנון צפי ויעדי הכנסה לכל ערוצי התנועה המרכזיים - אורגני (SEO), מדיה, דיוור ומועדון לקוחות ♦ "דשבורד מנצח" - בניית תשתית וניהול מדדים עסקיים בפעילות האיקומרס ♦ ניהול ובקרה מתקדמת על פעילות המדיה מול סוכנות הדיגיטל ♦ כלי ניתוח - הוטג'אר, שאלונים, מפות חום, סרטוני גלישה, גוגל אנליטיקס, BI ♦ בנוס - AI בניתוח פעילות איקומרס

אסטרטגיות צמיחה וחוויית לקוח בתחום האיקומרס - גלית מסד

אסטרטגיות צמיחה: יצירת יתרון תחרותי בשוק דיגיטלי ♦ הבנת הלקוח: יישום (Voice of Customer) VOC, טכניקות לאיסוף מידע והגדרת פרסונות ♦ הפיכת לקוחות ללקוחות חוזרים: שימור ויצירת נאמנות מותג באונליין ♦ חוויית לקוח בתחום האיקומרס ומדדים למדידה ומעקב ♦ כלים לניהול אופטימיזציה לקמפיין הפרפורמנס

מחיר ההשתתפות לחברי איגוד השיווק - 900₪ + מע"מ | לאחרים - 1,080₪ + מע"מ

טופס הרשמה:

הרשמה בדואר אלקטרוני: shenhav@igud.org.il

איגוד השיווק הישראלי - טל': 03-5615310

שם	תפקיד
חברה	נייד
מייל	חשבונית ע"ש
כתובת למשלוח חשבונית	
מספר הכרטיס	תוקף
שם בעל הכרטיס	ת.ז. בעל הכרטיס

מאשר/ת כי הציפיה שלי בקורס/מפגש הינה יחידנית ולא אשתף אותה עם משתתפים אחרים
*ביטול הרשמה 48 שעות לפני תחילת הקורס יחויב בתשלום מלא

לפרטים והרשמה: איגוד השיווק הישראלי
טל. 03-5615310 shenhav@igud.org.il