ΜΑΘΗΣΙΑΚΟ ΚΟΥΤΙ ΑΠΟΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΩΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ

Έναρξη Μικρής Διαδικτυακής Επιχείρησης (E-Shop, Marketplaces)

Αυτή η δραστηριότητα unplugged εισάγει τους μαθητές στα βασικά στοιχεία της έναρξης και της διαχείρισης μιας μικρής διαδικτυακής επιχείρησης. Οι συμμετέχοντες εργάζονται με κάρτες σεναρίων που αντιπροσωπεύουν προϊόντα, επιλογές τιμολόγησης, προφίλ πελατών, μεθόδους αποστολής και στρατηγικές μάρκετινγκ. Προσομοιώνουν τη λειτουργία ενός μικρού e-shop ή τις πωλήσεις μέσω αγορών λαμβάνοντας αποφάσεις, εντοπίζοντας πρότυπα στη συμπεριφορά των πελατών και οργανώνοντας ροές εργασίας. Η δραστηριότητα συνδέει την επιχειρηματικότητα με την υπολογιστική σκέψη με πρακτικό και προσιτό τρόπο.

Ομάδα-στόχος

- ☐ Ενήλικες χαμηλής ειδίκευσης με χαμηλές ψηφιακές ικανότητες
- ☐ Ενήλικες χαμηλής ειδίκευσης με περιορισμένη τυπική εκπαίδευση ή προσόντα
- ☑ Ενήλικες χαμηλής ειδίκευσης με χαμηλή συμμετοχή σε ευκαιρίες δια βίου μάθησης / κατάρτισης

Μαθησιακοί στόχοι

- Κατανόηση των κύριων στοιχείων μιας διαδικτυακής επιχείρησης
- Πώς να οργανώνετε προϊόντα, τιμές και logistics
- Αναγνώριση της συμπεριφοράς των πελατών και των τάσεων πωλήσεων
- Ανάπτυξη δομημένων ροών εργασίας για επιχειρηματικές δραστηριότητες
- Εφαρμογή της υπολογιστικής σκέψης στη λήψη επιχειρηματικών αποφάσεων

Co-funded by the European Union

CC BY NC SA

Αυτό το έργο συγχρηματοδοτήθηκε με την υποστήριξη του προγράμματος ERASMUS+ της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Αυτή η δημοσίευση αντικατοπτρίζει μόνο τις απόψεις των συγγραφέων της και ούτε η Ευρωπαϊκή Επιτροπή ούτε ο SEPIE μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνοι για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.

Θέμα

Επιχειρηματικότητα και ψηφιακό εμπόριο

Διάρκεια

90 λεπτά

Επίπεδο

Ενδιάμεσο

Βήματα υπολογιστικής σκέψης που χρησιμοποιούνται

- ☑ Αποσύνθεση
- ☑ Αναγνώριση προτύπων
- ☐ Αφαίρεση
- ☑ Αλγοριθμική σκέψη

Μεθοδολογική Προσέγγιση

- ☑ Gamification
- ☑ Μάθηση με βάση τις προκλήσεις
- ☑ Συνεργατική μάθηση
- ☑ Βιωματική μάθηση

Τομείς Αρμοδιότητας

α) Ικανότητες καινοτομίας

- ☐ Δημιουργικότητα
- ☐ Κριτική σκέψη
- ☐ Επίλυση προβλήματος
- ☐ Επικοινωνία
- ☐ Συνεργασία

β) Ικανότητες Πληροφοριακής Παιδείας

- ☐ Ικανότητα πρόσβασης, κατανόησης και κριτικής ανάλυσης πληροφοριών
- ☐ Ερμηνεία ψηφιακού και οπτικού περιεχομένου
- ☐ Επίγνωση της επιρροής και των προκαταλήψεων των μέσων ενημέρωσης

γ) Ικανότητες ζωής και σταδιοδρομίας

- ☑ Ευελιξία και προσαρμοστικότητα
- ☑ Πρωτοβουλία και αυτονομία
- ☑ Κοινωνικότητα και διαπολιτισμική ικανότητα
- ☑ Παραγωγικότητα
- ☑ Ηγεσία και υπευθυνότητα

Μαθησιακά Αποτελέσματα

Με το τέλος της δραστηριότητας, οι συμμετέχοντες θα μπορούν να:

- Αναλύσουν μια διαδικτυακή επιχείρηση σε βασικά στοιχεία (προϊόντα, τιμολόγηση, αποστολή, μάρκετινγκ)
- Προσδιορίσουν μοτίβα στις προτιμήσεις των πελατών και στη συμπεριφορά πωλήσεων
- Εστιάσουν σε βασικούς παράγοντες για τη λειτουργία μιας επιτυχημένης μικρής επιχείρησης
- Δημιουργήσουν ροές εργασίας βήμα προς βήμα για τη διαχείριση παραγγελιών και πελατών
- Λάβουν τεκμηριωμένες αποφάσεις σχετικά με τη διαχείριση και τη βελτίωση μιας επιχείρησης

Σημειώσεις

- Χρησιμοποιήστε εκτυπωμένες κάρτες για προϊόντα, τύπους πελατών και σενάρια παραγγελιών

- Συμπεριλάβετε διαφορετικές επιχειρηματικές καταστάσεις (π.χ. υψηλή ζήτηση, παράπονα πελατών, καθυστερήσεις παράδοσης)
- Ενθαρρύνετε το παιχνίδι ρόλων (π.χ. ιδιοκτήτης επιχείρησης, πελάτης, υπηρεσία παράδοσης)
- Οι διαμεσολαβητές μπορούν να αυξήσουν την πολυπλοκότητα εισάγοντας ανταγωνισμό ή μεταβάλλοντας τις συνθήκες της αγοράς



Co-funded by
the European Union

Έναρξη Μικρής Διαδικτυακής Επιχείρησης (E-Shop, Marketplaces)

Βήμα 1: Αποσύνθεση της διαδικτυακής επιχείρησης

Οι συμμετέχοντες εισάγονται στην έννοια της μικρής διαδικτυακής επιχείρησης χρησιμοποιώντας κάρτες σεναρίων (προϊόντα, τιμολόγηση, πελάτες, αποστολή, μάρκετινγκ).

Καλούντα ναι:

- Προσδιορίσουν και αναλύσουν τα βασικά στοιχεία μιας διαδικτυακής επιχείρησης, όπως:
  - Προϊόντα (τι να πουλήσετε)
  - Τιμολόγηση (πόσο να χρεώσετε)
  - Αποστολή και παράδοση
  - Μάρκετινγκ και προώθηση
  - Εξυπηρέτηση πελατών
- Αποφασίσουν τι είδους προϊόν ή υπηρεσία θα προσφέρει η επιχείρησή τους
- Οργανώσουν αυτά τα στοιχεία σε σαφείς κατηγορίες

Υποστήριξη διαμεσολαβητή:

- Κάντε καθοδηγητικές ερωτήσεις όπως: "Τι χρειάζεστε για να ξεκινήσετε να πουλάτε στο διαδίκτυο;", "Τι έρχεται πρώτο;"
- Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να σκεφτούν την επιχείρηση ως ένα σύνολο μικρότερων, διαχειρίσιμων τμημάτων

Αυτό το βήμα βοηθά τους συμμετέχοντες να κατανοήσουν τη δομή μιας διαδικτυακής επιχείρησης χωρίζοντάς την σε βασικά στοιχεία.

Βήμα 2: Αναγνώριση προτύπων

Οι συμμετέχοντες εργάζονται με σενάρια πελατών και απλά δεδομένα πωλήσεων.

Καλούνται να:

- Προσδιορίσουν μοτίβα στη συμπεριφορά των πελατών, όπως:
  - Δημοφιλή ή συχνά αγορασμένα προϊόντα
  - Επαναλαμβανόμενοι πελάτες
  - Εποχιακή ζήτηση (π.χ. υψηλότερες πωλήσεις κατά τη διάρκεια των διακοπών)



Co-funded by
the European Union

- Αναγνωρίσουν τις τάσεις στις τιμές και τις προτιμήσεις (π.χ. φθηνότερα προϊόντα που πωλούνται πιο συχνά)
- Συζητήσουν πώς οι ανάγκες των πελατών επηρεάζουν τις επιχειρηματικές αποφάσεις

Υποστήριξη διαμεσολαβητή:

- Άμεσος προβληματισμός: "Ποια προϊόντα πωλούν περισσότερο;", "Πότε αγοράζουν περισσότερα οι πελάτες;"
- Επισημάνουν πώς τα μοτίβα μπορούν να καθοδηγήσουν καλύτερες αποφάσεις

Αυτό το βήμα βοηθά τους συμμετέχοντες να εντοπίσουν τις τάσεις και να κατανοήσουν καλύτερα τη συμπεριφορά των πελατών.

Βήμα 3: Δημιουργία ροής εργασίας (αλγοριθμική σκέψη)

Έναρξη Μικρής Διαδικτυακής Επιχείρησης (E-Shop, Marketplaces)

Οι συμμετέχοντες σχεδιάζουν μια σαφή, βήμα προς βήμα διαδικασία για τη διαχείριση των διαδικτυακών επιχειρηματικών τους δραστηριοτήτων.

Θα πρέπει να:

- Αναπτύξουν απλούς κανόνες όπως:
  - "Επιβεβαιώστε κάθε παραγγελία πριν από την αποστολή"
  - "Απαντήστε γρήγορα σε ερωτήσεις πελατών"
  - "Ελέγξτε τη διαθεσιμότητα των προϊόντων πριν από την καταχώριση"
- Οργανώσουν τις ενέργειες σε μια λογική ακολουθία, για παράδειγμα:
  1. Λήψη παραγγελίας
  2. Επιβεβαίωση πληρωμής
  3. Προετοιμασία/συσκευασία προϊόντος
  4. Αποστολή της παραγγελίας
  5. Χειριστείτε τα σχόλια ή τα προβλήματα των πελατών

Τέλος, οι συμμετέχοντες: θα πρέπει ναι

- Παρουσιάσουν τη ροή εργασίας τους στην ομάδα

Co-funded by the European Union

- Εξηγήσουν πώς η διαδικασία τους διασφαλίζει την αποτελεσματικότητα και την ικανοποίηση των πελατών
- Συγκρίνουν διαφορετικές προσεγγίσεις και συζητήστε βελτιώσεις

Υποστήριξη διαμεσολαβητή:

- Ενθαρρύνετε τον ρεαλισμό: «Θα λειτουργούσε αυτό σε μια πραγματική επιχείρηση;»
- Παρουσιάστε προκλήσεις (π.χ. καθυστερήσεις παράδοσης, παράπονα πελατών) και ρωτήστε πώς προσαρμόζονται οι ροές εργασίας

Αυτό το βήμα βοηθά τους συμμετέχοντες να αναπτύξουν δομημένες, επαναλαμβανόμενες διαδικασίες για τη λειτουργία μιας μικρής διαδικτυακής επιχείρησης.

Έναρξη Μικρής Διαδικτυακής Επιχείρησης (E-Shop, Marketplaces)

Καθοδήγηση Διαμεσολαβητή

Πριν από τη δραστηριότητα

Ξεκινήστε ρωτώντας τους συμμετέχοντες εάν έχουν αγοράσει ή πουλήσει ποτέ προϊόντα στο διαδίκτυο. Συζητήστε διαφορετικούς τύπους διαδικτυακών επιχειρήσεων, όπως χειροποίητα προϊόντα, τοπικά τρόφιμα, ρούχα ή μεταχειρισμένα αγαθά. Εξηγήστε ότι η λειτουργία μιας επιτυχημένης διαδικτυακής επιχείρησης περιλαμβάνει περισσότερα από την πώληση προϊόντων - απαιτεί επίσης σχεδιασμό, οργάνωση και εξυπηρέτηση πελατών. Εισαγάγετε τις έννοιες της υπολογιστικής σκέψης που θα βοηθήσουν τους συμμετέχοντες να οργανώσουν τις ιδέες τους.

Κατά τη διάρκεια της δραστηριότητας

Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να συζητήσουν κάθε επιχειρηματική απόφαση πριν καταλήξουν σε ένα συμπέρασμα. Κάντε ερωτήσεις όπως: "Ποιο προϊόν είναι πιο πιθανό να προσελκύσει πελάτες;", "Πώς θα αποφασίζατε για μια τιμή;" ή "Τι θα συμβεί αν πολλοί πελάτες παραγγείλουν ταυτόχρονα;" Εάν οι ομάδες τελειώσουν νωρίς, εισαγάγετε νέα σενάρια όπως καθυστερήσεις παράδοσης, παράπονα πελατών ή αυξημένη ζήτηση και ενθαρρύνετέ τις να προσαρμόσουν τη ροή εργασίας τους διατηρώντας παράλληλα την ικανοποίηση των πελατών.



Co-funded by the European Union

Μετά τη δραστηριότητα

Προσκαλέστε τους συμμετέχοντες να παρουσιάσουν το επιχειρηματικό τους μοντέλο και να εξηγήσουν το σκεπτικό πίσω από τις επιλογές τους. Συγκρίνετε διαφορετικές ροές εργασίας και συζητήστε πώς η οργάνωση και ο προγραμματισμός συμβάλλουν στην επιχειρηματική επιτυχία. Τονίστε ότι υπάρχουν πολλές πιθανές λύσεις και ότι οι επιχειρηματίες συχνά χρειάζεται να αναθεωρήσουν τις διαδικασίες τους καθώς αλλάζουν οι ανάγκες των πελατών και οι συνθήκες της αγοράς. Ενισχύστε τον τρόπο με τον οποίο η υπολογιστική σκέψη υποστηρίζει τη δομημένη λήψη αποφάσεων στην επιχειρηματικότητα.

Έναρξη Μικρής Διαδικτυακής Επιχείρησης (E-Shop, Marketplaces)

ΚΑΡΤΕΣ ΣΕΝΑΡΙΟΥ

Έναρξη Μικρής Διαδικτυακής Επιχείρησης (E-Shop, Marketplaces)

Κατηγορίες καρτών

Προϊόντα | **Τιμοκατάλογος** | **Αποστολή** | **Μάρκετινγκ** | **Εξυπηρέτηση πελατών** | **Διαχείριση παραγγελιών**

Επίπεδα προτεραιότητας

Απαραίτητο

Πρέπει να γίνει - η επιχείρηση δεν μπορεί να λειτουργήσει χωρίς αυτό

Υψηλό

Σημαντικό - επηρεάζει άμεσα τους πελάτες ή τα έσοδα

Μεσαίο

Χρήσιμο - μπορεί να καθυστερήσει όταν η ομάδα είναι απασχολημένη

Εκτυπώστε και κόψτε τις κάρτες στις ακόλουθες διαφάνειες για να τις χρησιμοποιήσετε στη δραστηριότητα.

Επιλέξτε τι θα πουλήσετε

ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Πότε: Πριν από την κυκλοφορία

Αποφασίστε ποιο προϊόν ή υπηρεσία θα προσφέρει το e-shop σας. Ερευνήστε τι έχει ζήτηση και επιλέξτε κάτι που μπορείτε να προμηθευτείτε ή να φτιάξετε.

Προτεραιότητα: Απαραίτητη

Γράψτε καταχωρίσεις προϊόντων

ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Πότε: Πριν από την κυκλοφορία

Δημιουργήστε σαφείς τίτλους και περιγραφές για κάθε προϊόν. Συμπεριλάβετε το μέγεθος, το χρώμα, το υλικό και οποιεσδήποτε άλλες λεπτομέρειες πρέπει να αποφασίσουν οι πελάτες.

Προτεραιότητα: Απαραίτητη

Τραβήξτε φωτογραφίες προϊόντων

ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Πότε: Πριν από την κυκλοφορία

Φωτογραφίστε κάθε προϊόν με καλό φωτισμό και καθαρό φόντο. Οι καθαρές φωτογραφίες αυξάνουν την εμπιστοσύνη των πελατών και τις πωλήσεις.

Προτεραιότητα: Υψηλή

Ελέγξτε τη διαθεσιμότητα των αποθεμάτων

ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Πότε: Πριν από την καταχώριση & σε εξέλιξη

Επιβεβαιώστε ότι έχετε αρκετό απόθεμα πριν καταχωρίσετε ένα προϊόν. Καταργήστε ή θέστε σε παύση τις καταχωρίσεις όταν εξαντληθεί ένα προϊόν.

Προτεραιότητα: Υψηλή

Ορίστε τις τιμές σας

ΤΙΜΟΚΑΤΑΛΟΓΟΣ

Πότε: Πριν από την κυκλοφορία

Υπολογίστε το κόστος κάθε προϊόντος, συμπεριλαμβανομένων των υλικών, της συσκευασίας και της αποστολής. Ορίστε μια τιμή που καλύπτει το κόστος και αποφέρει κέρδος.

Προτεραιότητα: Απαραίτητη

Ερευνήστε τις τιμές των ανταγωνιστών

ΤΙΜΟΚΑΤΑΛΟΓΟΣ

Πότε: Πριν από την κυκλοφορία & σε εξέλιξη

Κοιτάξτε σε τι πωλούνται παρόμοια προϊόντα σε άλλα καταστήματα ή αγορές. Τιμή ανταγωνιστικά χωρίς πώληση με ζημία.

Προτεραιότητα: Υψηλή

Δημιουργήστε προσφορές και εκπτώσεις

ΤΙΜΟΚΑΤΑΛΟΓΟΣ

Πότε: Περίοδοι προσφοράς

Σχεδιάστε ειδικές προσφορές, όπως εκπτώσεις σε πακέτο, εποχιακές εκπτώσεις ή προσφορές πρώτης παραγγελίας για να προσελκύσετε περισσότερους πελάτες.

Προτεραιότητα: Μεσαία

Ελέγχετε τακτικά τις τιμές

ΤΙΜΟΚΑΤΑΛΟΓΟΣ

Πότε: Μηνιαία / μετά από αργές περιόδους

Ελέγξτε εάν οι τιμές σας εξακολουθούν να είναι κατάλληλες. Προσαρμόστε για αλλαγές στο κόστος υλικών, τον ανταγωνισμό ή τη ζήτηση.

Προτεραιότητα: Μεσαία

Επιλέξτε μια μέθοδο αποστολής

ΑΠΟΣΤΟΛΗ

Πότε: Πριν από την κυκλοφορία

Αποφασίστε πώς θα παραδοθούν οι παραγγελίες: ταχυμεταφορές, ταχυδρομική υπηρεσία ή τοπική παραλαβή. Συγκρίνετε κόστος, ταχύτητα και αξιοπιστία.

Προτεραιότητα: Απαραίτητη

Πακέτα παραγγελιών με ασφάλεια

ΑΠΟΣΤΟΛΗ

Πότε: Ανά παραγγελία

Τυλίξτε τα προϊόντα με ασφάλεια για να αποφύγετε ζημιές κατά τη μεταφορά. Χρησιμοποιήστε κατάλληλα μεγέθη κουτιού ή φακέλου και συμπεριλάβετε ένα ευχαριστήριο σημείωμα.

Προτεραιότητα: Απαραίτητη

Χειριστείτε τις καθυστερήσεις παράδοσης

ΑΠΟΣΤΟΛΗ

Πότε: Όταν προκύπτουν προβλήματα

Εάν μια παράδοση καθυστερήσει, επικοινωνήστε με τον ταχυμεταφορέα και ενημερώστε αμέσως τον πελάτη. Προσφέρετε μια λύση όπως επιστροφή χρημάτων ή αντικατάσταση.

Προτεραιότητα: Υψηλή

Διαχείριση επιστροφών

ΑΠΟΣΤΟΛΗ

Πότε: Όταν ζητηθεί

Έχετε μια σαφή πολιτική επιστροφών. Επεξεργαστείτε γρήγορα τα αιτήματα επιστροφής και εκδώστε επιστροφές χρημάτων ή αντικαταστάσεις δίκαια και χωρίς καθυστέρηση.

Προτεραιότητα: Υψηλή

Προώθηση στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης

ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Πότε: Σε εξέλιξη

Μοιραστείτε φωτογραφίες προϊόντων, κριτικές πελατών και περιεχόμενο από τα παρασκήνια σε πλατφόρμες κοινωνικής δικτύωσης για να προσελκύσετε νέους αγοραστές.

Προτεραιότητα: Υψηλή

Συλλέξτε κριτικές πελατών

ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Πότε: Μετά από κάθε πώληση

Ζητήστε από ικανοποιημένους πελάτες να αφήσουν μια κριτική. Τα θετικά σχόλια χτίζουν εμπιστοσύνη και βελτιώνουν την κατάταξη του καταστήματός σας στις αγορές.

Προτεραιότητα: Υψηλή

Προσδιορίστε τον πελάτη-στόχο σας

ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Πότε: Πριν από την κυκλοφορία

Καθορίστε ποιος είναι ο ιδανικός πελάτης σας: η ηλικία, τα ενδιαφέροντα και ο προϋπολογισμός του. Προσαρμόστε τις καταχωρίσεις και τις προσφορές σας για να τους προσελκύσετε.

Προτεραιότητα: Απαραίτητη

Εκτελέστε μια εποχιακή καμπάνια

ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Πότε: Πριν από τις περιόδους αιχμής

Προγραμματίστε προσφορές γύρω από τις διακοπές, την επιστροφή στο σχολείο ή τις καλοκαιρινές περιόδους, όταν η ζήτηση των πελατών συνήθως αυξάνεται.

Προτεραιότητα: Μεσαία

Απάντηση σε ερωτήσεις πελατών

ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ

Πότε: Καθημερινά / εντός 24 ωρών

Απαντήστε σε ερωτήσεις γρήγορα και ευγενικά. Οι πελάτες είναι πιο πιθανό να αγοράσουν εάν λάβουν μια γρήγορη, χρήσιμη απάντηση.

Προτεραιότητα: Απαραίτητη

Χειρισμός παραπόνων

ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ

Πότε: Όταν προκύπτουν προβλήματα

Ακούστε το πρόβλημα του πελάτη χωρίς να διαφωνείτε. Προσφέρετε μια πρακτική λύση και παρακολουθήστε για να βεβαιωθείτε ότι είναι ικανοποιημένοι.

Προτεραιότητα: Απαραίτητη

Προσδιορίστε επαναλαμβανόμενους πελάτες

ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ

Πότε: Σε εξέλιξη

Παρατηρήστε ποιοι πελάτες αγοράζουν από εσάς περισσότερες από μία φορές. Επιβραβεύστε την αφοσίωση με μια μικρή έκπτωση ή ένα εξατομικευμένο μήνυμα.

Προτεραιότητα: Μεσαία

Λήψη και επιβεβαίωση παραγγελιών

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΩΝ

Πότε: Ανά παραγγελία

Ελέγξτε κάθε νέα παραγγελία μόλις φτάσει. Επιβεβαιώστε την παραλαβή με τον πελάτη και βεβαιωθείτε ότι το προϊόν είναι σε απόθεμα.

Προτεραιότητα: Απαραίτητη

Επιβεβαίωση πληρωμής

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΩΝ

Πότε: Ανά παραγγελία

Βεβαιωθείτε ότι η πληρωμή έχει ληφθεί πριν από την προετοιμασία ή την αποστολή της παραγγελίας. Ποτέ μην αποστέλλετε χωρίς επιβεβαιωμένη πληρωμή.

Προτεραιότητα: Απαραίτητη

Προετοιμάστε και στείλτε την παραγγελία

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΩΝ

Πότε: Ανά παραγγελία

Επιλέξτε, συσκευάστε και επισημάνετε το προϊόν. Παραδώστε το στον ταχυμεταφορέα ή στο ταχυδρομείο και μοιραστείτε τον αριθμό παρακολούθησης με τον πελάτη.

Προτεραιότητα: Απαραίτητη

Παρακολούθηση παραγγελιών και παρακολούθηση

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΩΝ

Πότε: Μετά την αποστολή

Παρακολουθήστε την κατάσταση παράδοσης και στείλτε στον πελάτη ένα μήνυμα παρακολούθησης μετά την παράδοση για να βεβαιωθείτε ότι όλα έφτασαν όπως αναμενόταν.

Προτεραιότητα: Υψηλή

Αναγνώριση μοτίβων πωλήσεων

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΩΝ

Πότε: Εβδομαδιαία / μηνιαία

Ελέγξτε ποια προϊόντα πωλούνται πιο συχνά και πότε. Χρησιμοποιήστε αυτά τα μοτίβα για να σχεδιάσετε τα επίπεδα αποθεμάτων και τις μελλοντικές προσφορές.

Προτεραιότητα: Υψηλή