

## TEMATIKÁK



### **Informatikáról egyszerűen**

**Számítástechnikai alapismeretek, eligazodás a végtelen lehetőségek tárháza, az informatika világában.**

Alapfogalmak

Hardver (gépek, nyomtatók, képolvasók)

Szoftver (operációs rendszerek, alkalmazások)

Programok telepítése, - törlése

Vírusok, vírus és adatvédelem fontossága

Hogyan működik

Könyvtárstruktúra, hivatkozások

File- ok kiterjesztése, tömörítés

Memória – hogyan gyorsíthatjuk a számítógépet

Mindennapi műveletek

Külső eszközök csatlakoztatása, használata

Alkalmazások, szövegszerkesztés, táblázatkezelés

Internet és beállítás, védelem

Világháló, böngészők

kereső...

Vásárlás, eladás az interneten

Email fiók, szociális háló (facebook, twitter, ...)

Működtetés, adattárolás, felhő, biztonság

Biztonság, Támogatás, Segítség

Vírusirtók, tűzfalak,

Karbantartó programok

Üzemeltetők, segítő szolgáltatások

*Mit jelent és mik tartoznak ide...*

*Mit jelent és mik tartoznak ide...*

*Miért van rá szükség, - hogyan töröl a rendszer...*

*Mi a vírus, lehetséges károk...*

*Rendszerkapcsolatok, elérési utak...*

*Mi történik egy program futtatásakor...*

*Memóriaigényes folyamatok, elkerülésük...*

*Mai 'okos cuccok': telefonok, tabletek...*

*Alapok, azért hogy ne féljünk belekezdeni...*

*Hogyan épül fel az internet, hogyan keres a*

*Mennyire biztonságos? Kinek mit lehet eladni...*

*Hogyan működik, megosztások és a biztonság...*

*Miért jó és mennyire egyszerű...*

*Hogyan és mitől védenek, tűzfal...*

*Miért szükségesek, mennyibe kerül...*

*Miért kell? Kinek mire van igénye? Miért jó?*

Oktató: Lódi János I-DEAL TEAM

### **Online marketing a gyakorlatban**

#### **Kezdőlépések KKV-knak**

Van már honlapja, webáruháza, vagy most tervezi? Remek, ez nagyon jó hír! Így megtette az első lépést ahhoz, hogy elérhetővé váljék az interneten. A rossz hír viszont az, hogy ezt több tízmilliósan megtették már, így honlapja, webáruháza csak egy csepp lesz az internet tengerében.

Ahhoz, hogy meg is találják tudatosan foglalkozni kell az online marketinggel, az ügyfelek interneten keresztüli megtalálásával. Az oktatás célja, hogy megismerje az online marketing legfontosabb eszközeinek alapjait és így saját stratégiát tudjon összerakni.

Amivel foglalkozni fogunk:

- Hogyan kapcsolódnak össze az online marketing eszközei
- Kulcsszavak, mint az önmeghatározás eszközei
- Keresőoptimalizálási alaptételek
- Google Adwords működése
- Facebook használata cégeként
- E-mail marketing: ügyfélmegtartás, ügyfélszerzés

Oktató: Barátfalvy Sándor Mazuri marketing

## **Weblapkészítés önállóan**

- Mitől jó egy weboldal (felhasználóbarát, keresőbarát, tartalmilag strukturált, esztétikus, stb).
- Instant, modulokból álló weboldal elkészítésének bemutatása, közös gyakorlás, szerkesztés.
- A weboldalhoz tartozó adminisztrációs felület ismertetése, közös gyakorlás, tartalomszerkesztés.
- Amit a közösen elkészített weboldal tudni fog
- (Korlátlan számú saját szerkesztésű aloldal létrehozása, szöveg, dokumentum, kép és linkfeltöltési lehetőséggel; Fizetett hirdetési felület funkció (kiegészítő modul); Meta kulcsszavak (tagok) és meta-leírás kezelés a keresőoptimalizálás elősegítésére, automatikus keresőbarát cím és url képzés; Logó és szlogen feltöltésének lehetősége; Tetszőleges domain nevek és e-mail címek kezelése; Részletes sűgő rendszer a szoftver kényelmes használatához; Automatikus látogatói statisztika, Google Analytics kapcsolási lehetőséggel; Felhasználó kezelő modul, a regisztrált felhasználói tartalom és adatbázis létrehozásának lehetősége; Oldal továbbajánlás funkció; Kapcsolat felvételi modul automatikus Google térkép beágyazással; Hírek modul, RSS csatlakozási lehetőséggel; Egyszerűen működő hirdetési felületkezelő rendszer; Dinamikus kiemelt tartalom modul; Idézetek / „Rólunk mondták” modul; Beépített professzionális hírlevél küldő rendszer; Kép és video galéria; Fórum modul hozzászólás moderálási lehetőséggel; Vendégekönyv modul; Letölthető file kezelő rendszer; Közösségi megosztás; Termék katalógus modul; Szabadszavas kereső; „Munkatársaink” bemutatkozó modul).

Oktató: Horváth Edit 7even Online Ügynökség

## **CRM**

**Mit jelent ez a sok kifejezés, összefoglalóan az Ügyfélérték-menedzsment?  
Mérhető-e? Javítható-e az értéke?**

1. Mit nevezünk Customer Relationship Management-nek, vagyis CRM-nek
2. Hatékonyság- és bevételnövelés CRM használatának bevezetésével
3. Mérhető üzleti célok meghatározása
4. CRM elemei, azok szerepe az üzleti folyamatokban:
5. Ügyfélkezelés
6. Projekt kezelés
7. Értékesítési, marketing folyamatok kezelése
8. Számlázás
9. Dokumentumkezelés, iktatás
10. Ügyfél-azonosítás, ügyfélérték-számítás, ügyféladatbázis építés
11. Adatbázisok hasznosítása marketing és értékesítési célokra
12. Értékesítési folyamatok felépítése, támogatása
13. Ügyfél-megtartás és lemorzsolódás kezelése
14. Marketingcsatornák integrálása
15. Kampánymenedzsment, automatizált folyamatok létrehozása
16. Kiértékelés, elemzés, üzleti előrejelzés készítése CRM statisztikák alapján
17. Projektmenedzsment a CRM szoftver segítségével
18. CRM speciális, személyre szabott alkalmazási területei a B2B és B2C szektorban

Workshop: gyakorlati megvalósítás minta példákon keresztül CRM szoftver használatával

Oktató: Lődi János I-DEAL TEAM