



Ενότητα 4 Φύλλο εργασίας

Για το σπίτι:

1. Η εσωτερική εκπαίδευση και ανάπτυξη αυξάνουν την ανταγωνιστικότητα και προωθούν μια κουλτούρα καινοτομίας εξοπλίζοντας τους εργαζομένους με βασικές δεξιότητες για να προσαρμοστούν στις αλλαγές της αγοράς.
2. Το λιανικό εμπόριο έχει μεταμορφωθεί από την ψηφιοποίηση και την πανδημία, τονίζοντας τη σημασία του ηλεκτρονικού εμπορίου, της βιωσιμότητας και της υιοθέτησης έξυπνης τεχνολογίας από τις επιχειρήσεις.
3. Η οικοδόμηση μιας εξελισσόμενης μάρκας μόδας απαιτεί τη στρατηγική κατανόηση της αγοράς, καινοτόμες λύσεις ηλεκτρονικού εμπορίου, αποτελεσματική διαχείριση ομάδας και επιδέξια τοποθέτηση της μάρκας.

Δραστηριότητα για αναστοχασμό:

Αφιερώστε λίγο χρόνο για να επανεξετάσετε την τρέχουσα κατάσταση των ψηφιακών πληρωμών σας. Εξετάστε πτυχές όπως η προσαρμοστικότητα σας στις τάσεις των ηλεκτρονικών αγορών, η ευκολία που προσφέρει το σύστημα σας στους πελάτες και το κόστος των συναλλαγών.

Στη συνέχεια, εξετάστε τη θέση της επιχείρησής σας σε σχέση με τις μεγαλύτερες εταιρείες όσον αφορά τις επιλογές πληρωμών.

Τέλος, οραματίζεστε μια στρατηγική για την ενίσχυση των μεθόδων πληρωμής σας. Προσπαθήστε να εξισορροπήσετε τα στοιχεία της σχέσης κόστους-αποτελεσματικότητας και της ευκολίας των πελατών.

Αυτή η δραστηριότητα θα σας επιτρέψει να οπτικοποιήσετε και να προβληματιστείτε σχετικά με την τρέχουσα κατάσταση των ψηφιακών συναλλαγών της επιχείρησής σας και να εμπνευστείτε νέες ιδέες για να βελτιωθείτε.

Μελέτη περίπτωσης

Η έγκαιρη επένδυση σε στοιχεία της εταιρείας - όπως η επωνυμία, το λογότυπο και η ταυτότητα της - μπορεί να διαδραματίσει κρίσιμο ρόλο στην εισαγωγή της και στη διαφοροποίηση της σε ένα ανταγωνιστικό τοπίο αγοράς. Η στρατηγική προνοητικότητα της Bombshe στην ανάπτυξη της εταιρείας της, της επέτρεψε να εδραιώσει μια ξεχωριστή παρουσία στην αγορά και να είναι αναγνωρίσιμη από τους πελάτες, ακόμη και ως νεοεισερχόμενη στον κλάδο της μόδας.

Μάθετε περισσότερα στην Ενότητα 4 μέσω της ηλεκτρονικής πλατφόρμας <https://tecofash.erasmus.site/>.