

КАНАЛЫ ПРОДАЖ

- целевая аудитория (ЦА)
- объем продаж и динамика продаж
- доли продаж по сегментам
- UNIT-экономика по сегментами
- особенности работы с сегментами
- востребованность e-commerce ЦА

CX / UX

- веб-аналитика интернет-сайтов
- проведение качественного исследования (интервью с клиентами)
- разработка Customer Journey Map CJM / JTBD

БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

- клиентские данные
- обработка заказа
- складская логистика
- транспортная логистика

АССОРТИМЕНТ

- категорийный менеджмент
- управление запасами
- ценообразование
- контент-менеджмент

МАРКЕТИНГ

- оффлайн-маркетинг
- онлайн-маркетинг
- CRM, лояльность
- big data

IT

- back-end
- front-end
- интеграции
- IT-инфраструктура

ФИНАНСЫ И БУХГАЛТЕРИЯ

- проекта трансформации как инвест-проект
- способы оплаты и изменение работы бухгалтерии

ЮРИСТЫ

- изменение существующих и разработка дополнительных договоров и других документов

HR

- кросс-функциональные команды
- поиск и подбор сотрудников в команду электронной торговли, оценка персонала, обучение.

СТРАТЕГИЯ

Анализ рынка, ЦА, услуги и товары, каналы продаж, конкурентные преимущества, маркетинг и т.д. Например, на основе Business Model Canvas.

БЮДЖЕТ, P&L

Подробные расчеты по проекту: прогноз продаж, расходов, прибыли. Переменные вынесены на отдельную вкладку для моделирования сценариев.

ПЛАН ПРОЕКТА

План проекта: задачи, сроки, ответственные, критерии оценки выполнения. Может быть выполнен в Excel, MS Project, JIRA или task-менеджере.

СКВОЗНАЯ АНАЛИТИКА

- интеграция отчетности e-commerce в рамки вашей корпоративной отчетности

ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

- реализацию созданного плана проекта
- PMU; гибкие методологии Agile: Scrum; инструментарий: Confluence, Jira