

BOSS4SME

Impuls a les vendes online
de PIMES moble i hàbitat

Julio Rodrigo / Responsable Innovació CENFIM



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

www.boss4sme.com

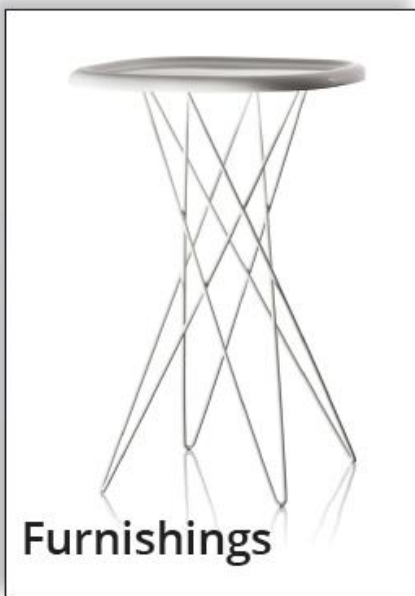
El projecte **BOSS4SME** (2017-18 / Erasmus+ Strategic Partnership) té per objectiu millorar la **competitivitat** de les empreses del sector del **moble i hàbitat**, mitjançant el desenvolupament d'un nou perfil professional: “**Director de vendes online**”. Un professional capaç de crear **estratègies d'eCommerce** que augmentin les **vendes transfrontereres** utilitzant **Internet** com a canal de venda.



Els socis representen a 4 països: **Espanya, Grècia, Itàlia i Polònia.**

 Home & Contract furnishings cluster and innovation hub	CENFIM Coordinator & VET provider Spain www.cenfim.org	
 cooperación empresarial	AMUEBLA Business association Spain www.amueblacooperacion.es	
 Digital Education	CRYSTAL CLEAR SOFT Digital media expert Greece www.ccseducation.com	
 consulenza direzionale d'impresa	EUROCREA MERCHANT Quality expert Italy www.eurocreamerchant.it	
 IT matters	DANMAR COMPUTERS e-learning developer Poland www.danmar-computers.com.pl	

BOSS4SME està dirigit a les **PIMES** del sector **moble i hàbitat** - fabricants i minoristes -.



Els **objectius principals** del projecte han estat els següents:

- 1 Desenvolupament d'un **curs online** per al perfil professional del “**Director de vendes online**”.
- 2 Millorar l'**oferta de formació professional** en **eCommerce** pel sector moble i hàbitat.
- 3 Millorar les **capacitats** de les **empreses** moble i hàbitat i les **competències** dels seus **treballadors** en **eCommerce**.
- 4 Ajudar a **incrementar les vendes** de les PIMES mitjançant **estratègies d'eCommerce**.



Detecció **bones pràctiques en eCommerce** i **estratègies eCommerce guanyadores** en països UE.



Identificació dels **coneixements, habilitats i competències** necessàries per a implementar amb èxit **pràctiques d'eCommerce**.



Elaboració del **material formatiu** que permeti al **“Director de vendes online”** l'obtenció de les competències necessàries.



Anàlisi de **72 webs d'eCommerce**, **48 webs dels països dels socis** (Espanya, Grècia, Itàlia i Polònia) i **24 webs de països líders en eCommerce** (Regne Unit, Croàcia, Bèlgica i Àustria).



Aquesta recerca ha permès detectar quines són les **bones pràctiques i les estratègies guanyadores en eCommerce** del sector moble i hàbitat que s'estan aplicant a la UE.



Les pràctiques “**guanyadores**” estan majoritàriament adreçades a **augmentar la confiança del client durant la compra online:**

- servei d'atenció personalitzada;
- informació detallada sobre el producte (imatges, vídeos, tutorials);
- consciència de marca;
- extensió de la garantia;
- assegurament de la qualitat (certificacions);
- opinions d'altres clients;
- integració d'interfícies (AR, VR, 3D);
- disponibilitat de mostres de productes;
- eines cerca i selecció producte (filtres, recomanadors, comparadors).



Detecció bones pràctiques en eCommerce i estratègies eCommerce guanyadores en països UE.



Identificació dels **coneixements, habilitats i competències** necessàries per a implementar amb èxit **pràctiques d'eCommerce**.



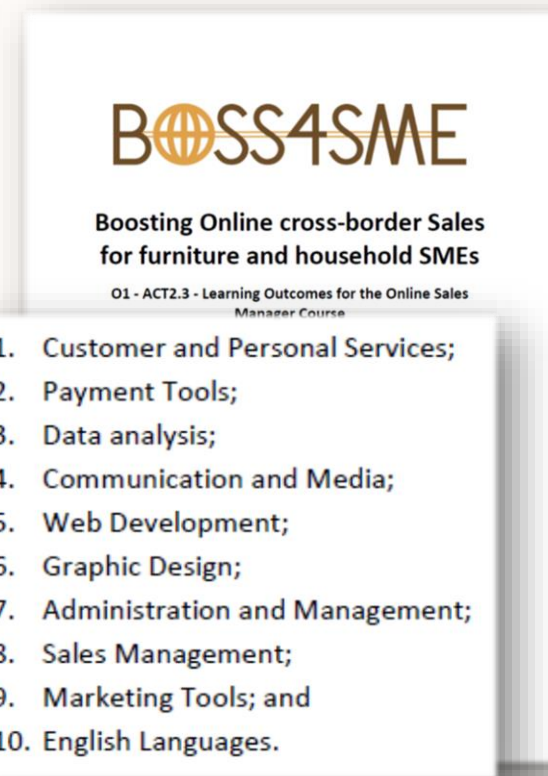
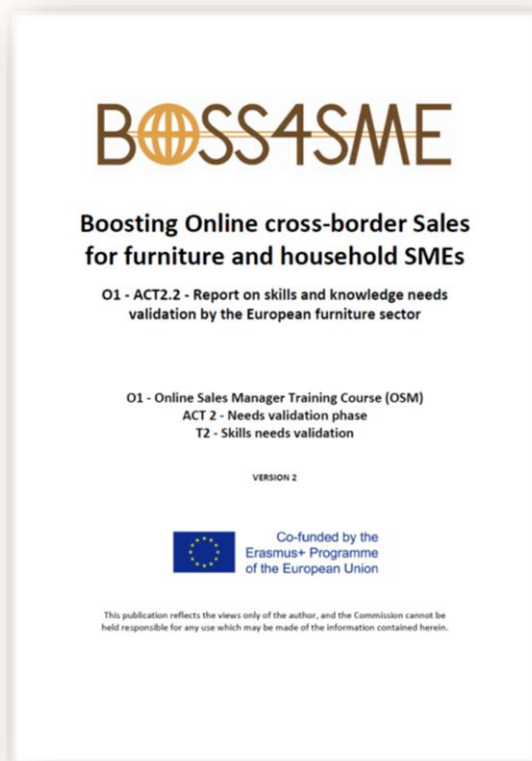
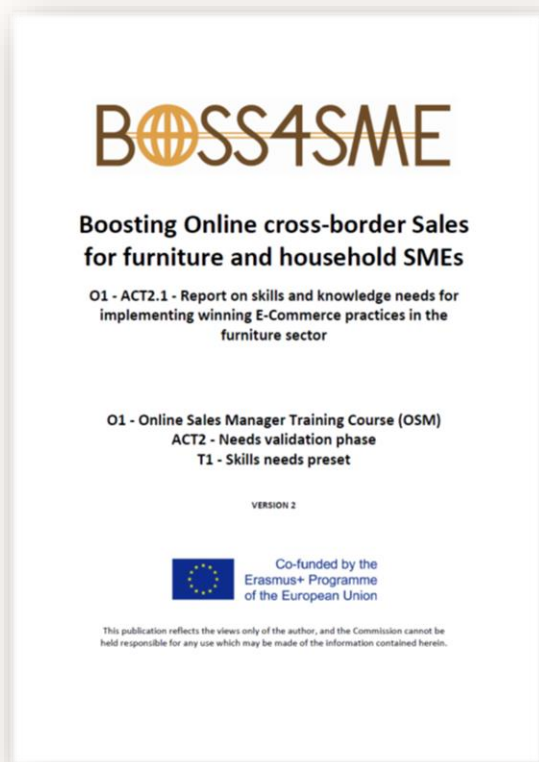
Elaboració del **material formatiu** que permeti al “**Director de vendes online**” l’obtenció de les competències necessàries.



Coneixements, habilitats i competències necessàries.

Validació d'aquestes necessitats (+50 empreses).

Resultats de l'aprenentatge





Detecció **bones pràctiques** en eCommerce i **estratègies eCommerce guanyadores** en països UE.



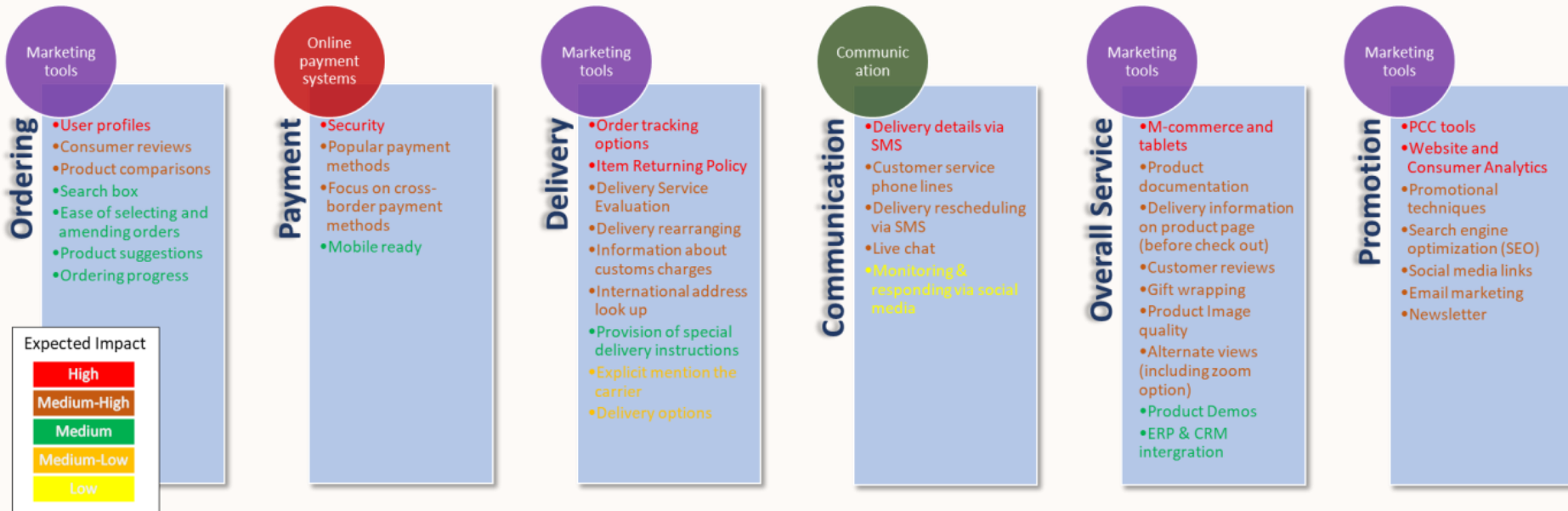
Identificació dels **coneixements, habilitats i competències** necessàries per a implementar amb èxit **pràctiques d'eCommerce**.



Elaboració del **material formatiu** que permeti al **“Director de vendes online”** l'obtenció de les competències necessàries.



El material formatiu de BOSS4SME es compona de **42 píndoles** formatives en aspectes clau d'eCommerce i classificades en **6 àmbits temàtics**: 1) comanda, 2) pagament, 3) lliurament, 4) comunicació, 5) servei general i 6) promoció.

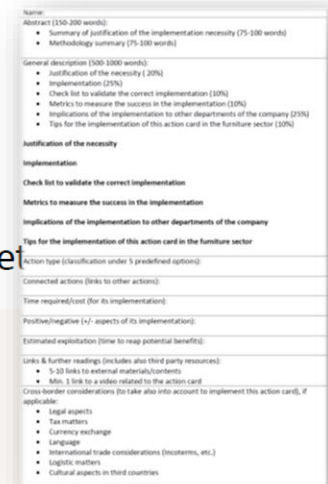




Contingut de cada píndola formativa:

Cada una de las 42 píldoras formativas desarrolladas consta de la siguiente información:

- Resumen, en el que se justifica la necesidad de implementación del aspecto de e-Commerce abordado en la píldora formativa y se describe cómo hacerlo.
- Descripción general, en la que se ahonda en la necesidad de implementación del aspecto tratado en la píldora y en cómo hacerlo. También incluye una lista de comprobación para validar la correcta implementación, métricas para medir el éxito de la implementación, implicaciones para otros departamentos de la empresa y consejos prácticos para la implementación en el sector mueble.
- Otras píldoras relacionadas
- Tiempo y costes requeridos para su implementación
- Aspectos positivos y negativos de su implementación
- Explotación estimada y tiempo requerido para obtener beneficios
- Enlaces, videos y otras lecturas adicionales
- Otras consideraciones transfronterizas (p.ej. legales, fiscales, idioma, logísticos, etc.)





Validació del material formatiu d'acord amb els **principis ECVET** (Sistema Europeu de Transferència de Crèdits per a l'Educació i la Formació Professionals).



Implementació del **material formatiu** en una **plataforma d'e-learning "eCommerce Genie"**. La plataforma suggereix un **itinerari formatiu adaptat a l'usuari**, d'acord amb les seves competències i les característiques i necessitats de la seva empresa.



Organització **d'activitats de difusió** en 4 països per a presentar i validar els resultats.



L'ECVET - Sistema Europeu de Transferència de Crèdits per a l'Educació i la Formació Professionals - és un marc metodològic comú per a facilitar la transferència dels crèdits d'aprenentatge d'un sistema de qualificació a un altre.

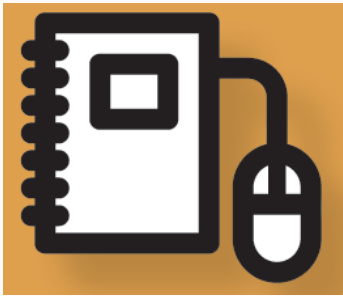
Hem aplicat els criteris i principis d'ECVET:

- Definició del perfil professional OSM
- Curs formatiu (organitzat per unitats i per a cada unitat especificant la seva durada, crèdits ECVET, temes a tractar (píndoles), els coneixements, habilitats i competències, nivell EQF...)
- Memorandum of Understanding (MoU)





Validació del material formatiu d'acord amb els **principis ECVET** (Sistema Europeu de Transferència de Crèdits per a l'Educació i la Formació Professionals).



Implementació del **material formatiu** en una **plataforma d'e-learning "BOSS4SME Genie"**. La plataforma suggereix un **itinerari formatiu adaptat a l'usuari**, d'acord amb les seves competències i les característiques i necessitats de la seva empresa.



Organització **d'activitats de difusió** en 4 països per a presentar i validar els resultats.



Metodologia de formació i “**adaptació**” de la proposta formativa adaptada a les competències prèvies de l’usuari i a les característiques i necessitats de la seva empresa.

**Boosting Online cross-border Sales
for furniture and household SMEs**

O1 - ACT3 - Report on Training Methodology
and e-Commerce Strategies

O1 - Online Sales Manager Training Course (OSM)
ACT3 - Training Methodology and e-Commerce Strategies Definition

VERSION 6



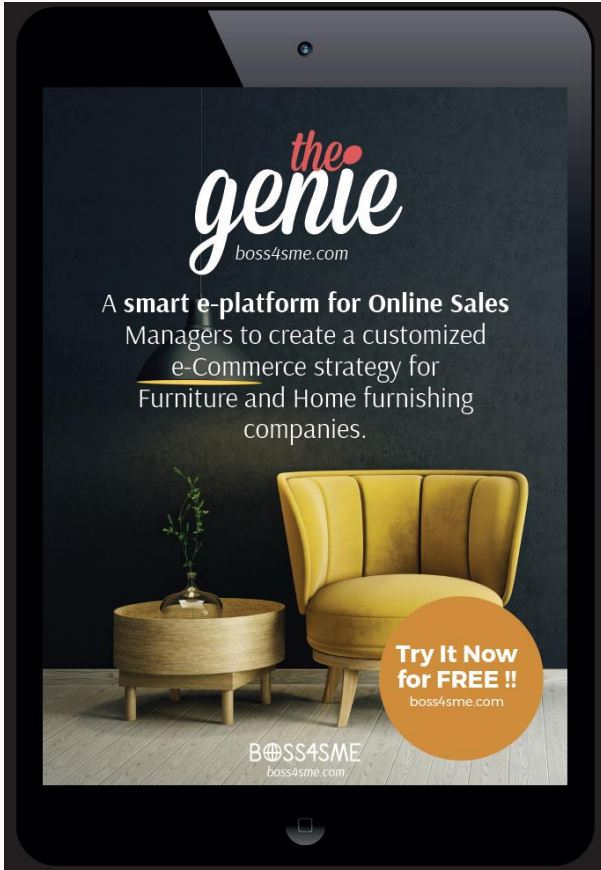
Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained herein.





Plataforma e-learning: **BOSS4SME Genie** (gratuïta i en 5 idiomes)



www.boss4sme.com



Validació del material formatiu d'acord amb els **principis ECVET** (Sistema Europeu de Transferència de Crèdits per a l'Educació i la Formació Professionals).



Implementació del **material formatiu** en una **plataforma d'e-learning "eCommerce Genie"**. La plataforma suggereix un **itinerari formatiu adaptat a l'usuari**, d'acord amb les seves competències i les característiques i necessitats de la seva empresa.



Organització **d'activitats de difusió** en 4 països per a presentar i validar els resultats.



CONTACT DETAILS
BOSS4SME project



www.boss4sme.com
info@boss4sme.com
[@BOSS4SME](https://twitter.com/BOSS4SME)



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained herein.