

교육 과정 소개서.

브랜딩을 담은 리빙&푸드 스토어, 집에서 시작하기 BY. 전선생



강의정보

강의장	온라인 강의 데스크탑, 노트북, 모바일 등
수강 기간	평생 소장
상세페이지	https://fastcampus.co.kr/mktg_online_jteacher
담당	패스트캠퍼스 고객경험혁신팀
강의시간	12시간 40분 01초
문의	고객지원 : 02-501-9396 강의 관련 문의: help.online@fastcampus.co.kr 수료증 및 행정 문의: help@fastcampus.co.kr

강의특징

나만의 속도로	낮이나 새벽이나 내가 원하는 시간대 에 나의 스케줄대로 수강
원하는 곳 어디서나	시간을 쪼개 먼 거리를 오가며 오프라인 강의장을 찾을 필요 없이 어디서든 수강
무제한 복습	무엇이든 반복적으로 학습해야 내것이 되기에 이해가 안가는 구간 몇번이고 재생



강의목표

- 식품&부엌 소품의 까다로운 인증과 유통 때문에 어려움을 느끼지 않습니다..
- 더 이상 스토어 세팅을 끝낸 후 사입/제조에 대해 헤매지 않습니다.
- 스마트스토어, 상위 노출 알고리즘 분석이 쉬워집니다.
- 눈에 띄는 썸네일과 메인화면 구성으로 소비자 행동을 유도 할 수 있습니다.

강의요약

- **브랜딩과 카테고리 전문성 향상을 위해 준비된 4가지 핵심 노하우 대방출**
 머물고 싶은 스토어를 위한 탄탄한 브랜딩
 비용 압박에서 벗어나는 스토어 세팅 노하우
 카테고리 전문성 강화하기
 고객이 저절로 찾게 만드는 세일즈와 마케팅
- **브랜딩 강화를 위한 템플릿 200종 제공**
 브랜드 컬러 추천 색상표
 브랜드 컬러에 맞는 상세페이지 템플릿
 썸네일 템플릿
- **빠른 스마트스토어 기본 세팅을 위한 가이드북**
 사업자 등록 및 식품 판매 전 세팅해야 할 사항
 사업자 등록 및 세금 신고 방법
 스마트 스토어 기본 세팅 및 기능 학습



강사

전미란

과목

- 브랜딩을 담은 리빙&푸드 스토어, 집에서 시작하기 BY. 전선생

약력

- 전성생 공간 : 2021년 6월부터 운영 중 [파워셀러]
- 전선생 부업 : 2018년 초부터 운영 중 [빅파워셀러]
- 경기 남부 꿈나루 창업 멘토링/강연 진행
- 전) 모 대학 겸임 교수



CURRICULUM

PART01_01. 강의를 시작하기 전 에필로그

PART 01.

OT

파트별 수강시간 00:13:55

CURRICULUM

PART 02.

스마트스토어를 시작하기 전

파트별 수강시간 01:49:53

PART02_01. 브랜드캐릭터는 자기안에 있어야 쉽다

PART02_02. 사업계획서 작성하기

PART02_03. 단순유통이 아닌 브랜드를 팔아야 오래간다

PART02_04. 브랜딩은 제품을 통해 메이커를 만나는 일이다

PART02_05. 스토어는 무대이고 메이커는 공연기획자이다

PART02_06. 브랜딩에서 알아야할 것-미쳐야 미친다



CURRICULUM

PART 03.

**브랜딩을 담은
스마트스토어
운영하기**

파트별 수강시간 08:31:29

PART03_01. 지적 재산을 고려한 스토어 네이밍
PART03_02. 스마트스토어 기초 가이드
PART03_03. 스마트스토어 상품등록 기본가이드
PART03_04. 브랜딩이 잘 된 스토어의 특징
PART03_05. 내가 팔 상품은 어디서 찾을까?
PART03_06. 해외제작 수입시 체크리스트
PART03_07. 카테고리는 고객과 경쟁자가 공존하는 시장이다
PART03_08. 사고 싶은 매력적인 상품명 짓기
PART03_09. 같은 상품, 사고 싶은 상세페이지
PART03_09-1. 판매의 원리(1) (추가오픈)
PART03_09-2. 판매의 원리(2) (추가오픈)
PART03_10. 브랜딩을 담은 사진과 영상 기획
PART03_11. 상품등록의 마지막 단계, 고객여정 체험하기
PART03_12. 나만의 서비스는 무엇인가
PART03_13. 배송에도 브랜딩을 담을 수 있다- 패키징과 배송 관리
PART03_13-1. 나에게 맞는 홍보방법 찾기(추가오픈)
PART03_14 브랜드 식품 유통전문판매업 영업신고
PART03_15 세금과 운영자금 관리 (창업생태계를 이해하자)

CURRICULUM

PART 04.

한 단계 더 나아가는 브랜딩 전략

파트별 수강시간 02:04:44

PART04_01 브랜딩 빌드업-매출 예측해보기
PART04_02 가망고객을 찾는 법
PART04_03 잠재고객과 커뮤니케이션 하기
PART04_04 cs를 활용한 상품 업그레이드하기
PART04_05 방해고객 대처법
PART04_06 단골 고객은 어떻게 관리할까-
PART04_07 고객 경험을 반영해 프로모션,이벤트 업그레이드 하기
PART04_08 라이브 방송으로 고객 신뢰와 매출 올리기

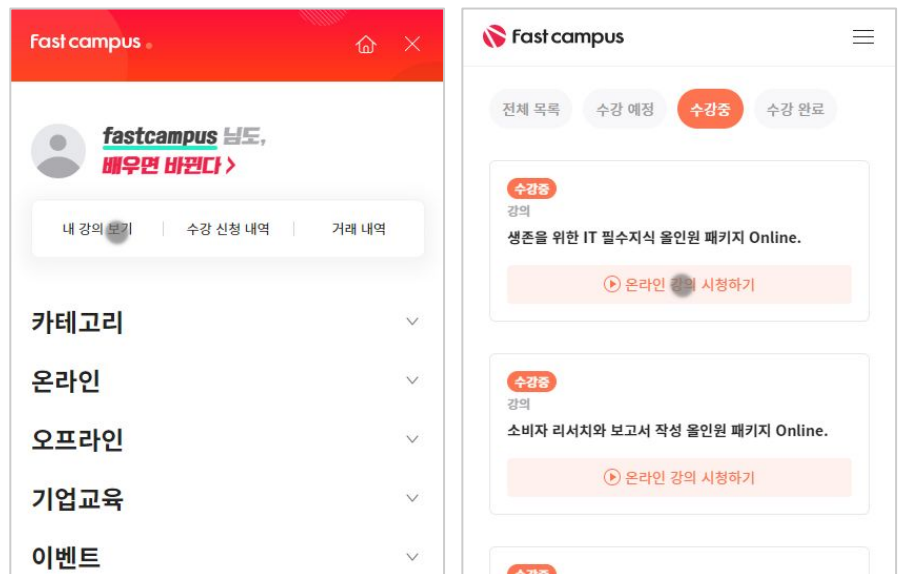


주의 사항

- 상황에 따라 사전 공지 없이 할인이 조기 마감되거나 연장될 수 있습니다.
- 패스트캠퍼스의 모든 온라인 강의는 아이디 공유를 금지하고 있으며 1개의 아이디로 여러 명이 수강하실 수 없습니다.
- 별도의 주의사항은 각 강의 상세페이지에서 확인하실 수 있습니다.

수강 방법

- 패스트캠퍼스는 크롬 브라우저에 최적화 되어있습니다.
- 사전 예약 판매 중인 강의의 경우 1차 공개일정에 맞춰 '온라인 강의 시청하기'가 활성화됩니다.



환불 규정

- 온라인 강의는 각 과정 별 '정상 수강기간(유료수강기간)'과 정상 수강기간 이후의 '복습 수강기간(무료수강기간)'으로 구성됩니다.
- 환불금액은 실제 결제금액을 기준으로 계산됩니다.

수강 시작 후 7일 이내	100% 환불 가능 (단, 수강하셨다면 수강 분량만큼 차감)
수강 시작 후 7일 경과	정상(유료) 수강기간 대비 잔여일에 대해 환불규정에 따라 환불 가능

※ 강의별 환불규정이 상이할 수 있으므로 각 강의 상세페이지를 확인해 주세요.