

- (교육목표) 온라인 판매 채널 특성을 파악하고 스마트스토어 입점 및 운영 실습을 통하여 온라인 판매 역량을 강화할 수 있다.
- (교육대상) 스마트스토어 입점희망 농업회사법인 및 식품 제조 가공업체 담당자
 - 판매할 상품이 있는 업체에 해당
- (교육인원) 25명
- (교육기간) 2일(12시간)
- (교육일정) 5.9(월)~5.10(화)
- (교육장소) aT농식품유통교육원
- (교육방법) 집합교육
- (수료기준) 70%이상 출석
- (교육비) 46천원
- (교과목 및 교육시간)

일차	교과목	세부내용	시간 (12H)	비고
1	농식품 온라인 판매의 이해	• 농식품 온라인 판매 및 채널별 특징 - 스마트스토어, 오픈마켓(G마켓, 옥션, 11번가 등), 소셜(쿠팡), 와디즈 등	2	강의 (실무)
	상품 스토리텔링 방법	• 상품 스토리텔링의 이해 • 자사 상품의 스토리텔링 만들기	2	강의 (실무)
	상품 상세페이지 제작 실습	• 온라인 판매 상세페이지 제작 실습	2	강의 (실습)
2	쇼핑라이브 및 감성마케팅 전략	• 쇼핑라이브의 이해와 개설 조건 • 스마트스토어 마케팅 서비스의 이해 • 감성마케팅 실전사례	3	강의 (실습)
	키워드 전략	• 상품 검색 노출 전략, 키워드 도출 방법	2	강의 (실무)
	가격 책정 전략	• 온라인 판매가격 결정 방법	1	강의 (실무)

* 교육 일정 및 내용 등은 여건에 따라 변경될 수 있음