

Curso Comercio electrónico



OBJETIVOS

Identificar los aspectos necesarios para la creación, desarrollo y gestión de negocios online: la creación de un posicionamiento, el desarrollo de contenidos, creación de las ofertas y servicios, la integración con el negocio tradicional, así como dominar los aspectos más operativos y fundamentales de dinamización.



DIRIGIDO A

Desempleados mayores de 45 años

CONVOCATORIAS Y HORARIOS

Del 7/09/2022 al 29/09/2022
ON LINE

PRECIO

Formación gratuita

*Si tienes más de 45 años,
tu momento es ahora*

PROGRAMA

- ❑ **CÓMO PLANIFICAR Y DESARROLLAR UN PLAN ESTRATÉGICO DE COMERCIO ELECTRÓNICO**
 - Análisis estratégico del comercio electrónico: antecedentes, evolución y tendencias
 - Modelos de negocio de comercio electrónico
 - DAFO Comercio electrónico español
 - Segmentación de e-consumidor: perfiles, análisis cluster, valoración económica y análisis de la demanda
 - Estrategias de mercado/producto: desarrollo de un producto, desarrollo de mercado, especialización o investigación y desarrollo
 - Factores críticos de éxito en el comercio electrónico
 - Posicionamiento de las empresas de comercio electrónico y análisis de la oferta
 - Marketing-Mix: Política de producto, distribución, promoción y precio
 - Cuadro de mando integral en negocios on line
- ❑ **PUESTA EN MARCHA: CÓMO CREAR O ADAPTAR UN NEGOCIO ON LINE: BACK END**
 - Estructura tecnología: modelo de tres capas
 - Diseño del work-flow e integración de sistemas
 - La importancia de la palabra facturación y cobro
 - Servicio de atención al cliente: CRM, contact center, marketing inverso, servicio post venta
 - Tracking
- ❑ **PUESTA EN MARCHA: CÓMO CONSTRUIR UNA WEBSITE DE ÉXITO EN COMERCIO ELECTRÓNICO: FRONT END**
 - Catálogo y contenidos: verificación, procesado, herramienta de catálogo
 - Usability, ambiente de compra, diseño y gestión de herramientas de front-end
 - Flujos de caja y financiación
 - Zonas calientes
 - Zonas de usuario
 - Carrito de la compra
- ❑ **FINANCIACIÓN DE PROYECTOS**
 - Idea de una idea
 - Business plan y plan comercial
 - Fuentes de financiación propias: amigos, familiares, nosotros mismos
 - Fuentes de financiación externa: angels, capital riesgo, inversionistas. ¿Cómo convencerles?
 - Puesta en marcha y reporting de resultados
 - Venta de contenidos de pago
 - Productos digitales: como se venden
 - De lo gratuito al pago por visualización

Cámara MADRID

Curso Comercio electrónico enfocado al emprendimiento



PROGRAMA

- ❑ **ACCIONES DE CAPTACIÓN ENFOCADA A COMERCIO ELECTRÓNICO**
 - Política de captación: ¿sólo branding?
 - Acciones de cross marketing: aprovechar el offline para catapultar el online
 - Herramientas más eficaces: email mk, SEM, SEO, afiliación, campañas en sites afines...
- ❑ **FIDELIZACIÓN EN COMERCIO ELECTRÓNICO: CÓMO INCREMENTAR LAS VENTAS DE CLIENTES**
 - Creación de programas de fidelización eficaces
 - Programas de éxito on line
 - Redes de afiliación propias: ¿Cómo construirlas?
 - Redención de puntos, e-bonus, dinero, premios, sorteos... ¿Cuál es más eficaz?
- ❑ **CÓMO GESTIONAR LA LOGÍSTICA Y FULFILLMENT EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO**
 - Importancia de la logística en el comercio electrónico
 - El transporte urgente aplicado al comercio electrónico
 - Gestión de datos
 - Gestión con proveedores y sala de producción
 - Aprovisionamiento, almacenamiento, logística de envío y logística inversa
 - Cómo gestionar la logística de los productos virtuales y productos físicos
 - Principales características y aplicaciones de la distribución de productos virtuales
 - Retos de distribución aplicada al comercio electrónico
 - La logística aplicada al comercio electrónico
 - Integración de la logística y las tecnologías de la información para crear valor añadido
 - Información de seguimiento vía Internet

PROGRAMA

- ❑ **SEGURIDAD EN LOS MEDIOS DE PAGO ON LINE**
 - Sistemas de pago no integrados
 - Sistemas de pago integrados – pasarela de pagos
 - Tarjetas de crédito: banda magnética, tarjetas inteligentes y multiservicio
 - 3D Secure
 - Internet Mobile Payment
 - Modelos de negocio de los diferentes actores
 - Work-flow y funcionamiento de un sistema de pago a través del móvil
- ❑ **COMERCIO ELECTRÓNICO EN UN ENTORNO B2B**
 - Modelos de negocio de los e-marketplaces
 - Agregadores horizontales / verticales
 - De catálogos a e-catálogos
 - Conflicto de canales
- ❑ **EL EMPRENDEDOR COMO ANALISTA WEB: CÓMO DISEÑAR UNA WEB Y MEDIR EL TRÁFICO CON GOOGLE ANALYTICS**
 - Diseño y usabilidad de la página web del nuevo negocio online
 - Pasos previos al diseño web: dominio, hosting, etc
 - Cómo elegir un proveedor para un diseño web a medida
 - Aplicaciones de software disponibles
 - Virtual shop
 - Estructura del negocio online: BackOffice y Frontoffice
 - Gestión de Blog Corporativo
 - Cómo adecuar los contenidos para fidelizar al cliente
 - El Blog en la estrategia online: Facebook Connect
 - Cómo crear un blog con Blogger, paso a paso
 - Cómo crear un blog con Wordpress, paso a paso

*Si tienes más de 45 años,
tu momento es ahora*

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

Formación para el Empleo
infoformacion@camaramadrid.es
91 538 38 38 - 91 538 35 00

Centro de Formación de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid
Calle Pedro Salinas, 11 -28043 Madrid
camara@camaramadrid.es



Contáctanos
91 538 38 38
91 538 35 00

