

¡Mejora como profesional, aprende a integrar nuevos conocimientos y técnicas para completar tu formación!

Negocios online y comercio electrónico

¿Cuáles son los objetivos del curso?:

Con este **curso gratuito de negocios online y comercio electrónico** aprenderás a 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.

¿Qué vas a aprender?:

■ 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 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 (I): 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.
- Caso Real: ya.com.

■ **PUESTA EN MARCHA: ¿CÓMO CONSTRUIR UNA WEBSITE DE ÉXITO EN COMERCIO ELECTRÓNICO? (II): FRONT END.**

- Catalogo 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.
- Zona de usuario.
- Carrito de la compra.

■ **ASPECTOS JURÍDICOS EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO.**

- LOPD.
- Impuestos indirectos.
- LSSI.

■ **FINANCIACIÓN DE PROYECTOS DE COMERCIO ELECTRÓNICO.**

- Idea de una idea.
- Business plan y plan comercial.
- Fuentes de financiación propias: amigos, familiares, nosotros mismo.
- Fuentes de financiación externas: 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.
- Descarga, real media, tv internet, Secondlife.... ¿Web 3.0 como solución?

■ ACCIONES DE CAPTACIÓN ENFOCADA A COMERCIO ELECTRONICO.

- Política de captación: ¿solo 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 REALIZAR COMERCIO ELECTRÓNICO INTERNACIONAL.

- Características del cliente por países: ¿Dónde vendemos más?
- ¿Qué vendemos?
- Medios de pago internacionales.
- Legislación por países: Impuestos directos e indirectos aplicables.
- Procesos de reclamación y atención al cliente internacional.
- Exportación de productos.
- Distribución internacional.

■ 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 los 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 la 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.

■ 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

¿Cómo son las clases?:

Este curso se imparte en **modalidad online** con una duración de **80 horas**.

La formación se realiza a través de nuestro **Campus Virtual**, con esta modalidad dispondrás de todo el contenido didáctico en la plataforma del curso y estará accesible, desde el día de inicio de curso, las 24 horas todos los días de la semana. Además, tendrás acceso a un equipo de tutores, a través del correo electrónico y/o el teléfono gratuito.

Formación 100% subvencionada por:



Recuerda que esta formación **NO es bonificada**, está subvencionada y es completamente gratuita.

Cursos
femxa.es

¡Plazas limitadas!

Puedes inscribirte en nuestra
web, teléfonos o correo electrónico

 **900 100 957**

 **619 926 324**

atencionalumno@femxa.com

www.cursosfemxa.es

