

¡Mejora como profesional y aprende a integrar nuevos conocimientos y técnicas de venta para aumentar las posibilidades de éxito de cualquier negocio!

Negocios Online y Comercio Electrónico

¿Cuáles son los objetivos del curso?:

¿Qué productos pueden tener éxito? ¿Tengo que invertir en marketing para conseguir ventas? Un buen negocio online no tiene por qué necesitar de inversores o empleados pero sí de una **buena estrategia y conocimiento del e-commerce**.

El salto del comercio tradicional a la economía digital supone aprovechar las ventajas de Internet, tanto a nivel flexibilidad, alcance o expansión geográfica. La expansión de Internet y las redes sociales son algunos factores del **auge del e-commerce**. Crear una tienda online puede ser una buena opción si tu comercio está especializado en algún producto concreto, de esta forma podrás llegar a clientes de otros barrios, ciudades y países y también reforzar la relación con tus clientes actuales, a los que ofrecerás un mejor servicio.

El objetivo de este **curso gratuito de negocios online y comercio electrónico**, es aprender a identificar los aspectos necesarios para la creación, desarrollo y gestión de negocios online: la creación de un posicionamiento, el desarrollo de contenidos, la creación de las ofertas y servicios, la integración con el negocio tradicional, así como dominar los aspectos más operativos y fundamentales de dinamización.

Si te estás planteando comenzar tu negocio en Internet o ya tienes una tienda online y quieres sacarle todo el partido, ¡este es tu curso!

¿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 online.

■ 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 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 ELECTRÓNICO.
 - 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 online.
 - 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 ONLINE.
 - 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:



NO hay plazas disponibles para trabajadores de la Administración Pública. Recuerda que esta formación **NO es bonificada**, está subvencionada y es completamente gratuita.

Cursos
femxa.es

¡Plazas limitadas!

Solicita la tuya a través de nuestra
web, teléfonos o correo electrónico

 **900 100 957**

 **619 926 324**

atencionalumno@femxa.com

www.cursosfemxa.es

