

Negocios en liña e comercio electrónico

Curso en liña | Duración: 90 horas



Formación
con expertos
na materia



Titulación
ao finalizar o curso
con éxito



Gratuito
Curso 100%
subvencionado



Formación para persoas traballadoras e autónomas. Apúntate xa!

Xa podes apuntarte aos **cursos gratuítos** dirixidos a persoas traballadoras por conta allea, autónomas ou en ERTE de Galicia, cuxo obxectivo principal é mellorar as competencias e impulsar o talento profesional dos galegos e galegas co apoio continuo de titores especializados.

Esta formación impártese en **modalidade en liña** e con ela poderás:

- Ampliar coñecementos e habilidades.
- Mellorar a túa proxección laboral e mellorar o teu perfil profesional.
- Ter acceso a unha gran variedade de recursos e ferramentas para a aprendizaxe.

Esta formación está **100% subvencionada** pola **Xunta de Galicia e o Ministerio de Taballo e Economía Social**.

Obxectivos xerais do curso:

Identificar os aspectos necesarios para a creación, desenvolvemento e xestión de negocios en liña: a creación dun posicionamento, o desenvolvemento de contidos, creación das ofertas e servizos, a integración co negocio tradicional, así como dominar os aspectos máis operativos e fundamentais de dinamización.

Todos os cursos inclúen un módulo transversal sobre igualdade de oportunidades entre mulleres e homes e sobre corresponsabilidade familiar e doméstica.

1. COMO PLANIFICAR E DESENVOLVER UN PLAN ESTRATÉXICO DE COMERCIO ELECTRÓNICO

- 1.1. Análise estratéxica do comercio electrónico: antecedentes, evolución e tendencias.
- 1.2. Modelos de negocio de comercio electrónico.
- 1.3. DAFO Comercio electrónico Español.
- 1.4. Segmentación de e-consumidor: Perfís, análises clúster, valoración económica e análise da demanda.
- 1.5. Estratexias de mercado/produto: Desenvolvemento de produto, desenvolvemento de mercado, especialización ou investigación e desenvolvemento.
- 1.6. Factores Críticos de Éxito no comercio electrónico.
- 1.7. Posicionamento das empresas de comercio electrónico e análise da oferta.
- 1.8. Marketing-Mix: Política de produto, distribución, promoción e prezo.
- 1.9. Cadro de mando integral en negocios en liña.

2. POSTA EN MARCHA: COMO CREAR Ou ADAPTAR UN NEGOCIO EN LIÑA (I): BACK END

- 2.1. Estrutura tecnoloxía: modelo de tres capas.
- 2.2. Deseño do work-flow e integración de sistemas.
- 2.3. A importancia da palabra facturación e cobranza.
- 2.4. Servizo de atención ao cliente: CRM, contact center, márketing inverso, servizo post venda.
- 2.5. Tracking.
- 2.6. Caso Real: xa.com.

3. POSTA EN MARCHA: COMO CONSTRÚIR UNHA WEBSITE DE ÉXITO EN COMERCIO ELECTRÓNICO? (II): FRONT END.

- 3.1. Catalogo e =Contidos:= verificación, procesado, ferramenta de catálogo.
- 3.2. Usability, ambiente de compra, deseño e xestión de ferramentas de front-end.
- 3.3. Fluxos de caixa e financiamento.
- 3.4. Zonas quentes.
- 3.5. Zona de usuario.
- 3.6. Carriño da compra.

4. ASPECTOS JURIDICOS NO COMERCIO ELECTRONICO

- 4.1. LOPD.
- 4.2. Impostos indirectos.
- 4.3. LSSI.

5. FINANCIAMENTO DE PROXECTOS DE COMERCIO ELECTRONICO

- 5.1. Idea dunha idea.
- 5.2. Business plan e plan comercial.
- 5.3. Fuentes de financiación propias: amigos, familiares, nós mesmo.
- 5.4. Fuentes de financiación externas: angels, capital risco, inversionistas. Como convencerlles?
- 5.5. Posta en marcha e reporting de resultados.
- 5.6. Venda de contidos de pago.
- 5.6. Produtos dixitais: Como se venden.
- 5.7. Do gratuíto ao pago por visualización.
- 5.8. Descarga, real media, tv internet, Secondlife.... Web 3.0 como solución?

6. ACCIÓNS DE CAPTACIÓN ENFOCADA A COMERCIO ELECTRONICO

- 6.1. Política de captación: só branding?
- 6.2. Accións de cros márketing: aproveitar o offline para catapultar o en liña.
- 6.3. Ferramentas máis eficaces: email mk, SEM, SÉ, afiliación, campañas en sites afíns...

7. FIDELIZACIÓN EN COMERCIO ELECTRÓNICO: COMO INCREMENTAR As VENDAS DE CLIENTES

- 7.1. Creación de programas de fidelización eficaces.
- 7.2. Programas de éxito en liña.
- 7.3. Redes de afiliación propias: Como construílas?
- 7.3. Redención de puntos, e-bonus, diñeiro, premios, sorteos.. Cal é máis eficaz?

8. COMO REALIZAR COMERCIO ELECTRONICO INTERNACIONAL

- 8.1. Características do cliente por países: Onde vendemos máis?
- 8.2. Que vendemos?
- 8.3. Medios de pago internacionais.
- 8.4. Lexislación por países: Impostos directos e indirectos aplicables.
- 8.5. Procesos de reclamación e atención ao cliente internacional.
- 8.6. Exportación de produtos.
- 8.7. Distribución internacional.

9. COMO XESTIONAR A LOXÍSTICA E FULFILLMENT NO COMERCIO ELECTRÓNICO

- 9.1. Importancia da loxística no comercio electrónico.
- 9.2. O transporte urgente aplicado ao comercio electrónico.
- 9.3. Xestión dos datos.
- 9.4. Xestión con provedores e sala de produción.
- 9.5. Aprovisionamento, almacenamento, loxística de envío e logística inversa.
- 9.6. Como xestionar a loxística dos produtos virtuais e produtos físicos.
- 9.7. Principais características e aplicacións da distribución de produtos virtuais.
- 9.8. Retos da distribución aplicada ao comercio electrónico.
- 9.9. A loxística aplicada ao comercio electrónico.
- 9.10. Integración da loxística e as tecnoloxías da información para crear valor engadido.
- 9.11. Información de seguimento vía Internet.

10. SEGURIDADE NOS MEDIOS DE PAGO EN LIÑA

- 10.1. Sistemas de pago non integrados.
- 10.2. Sistemas de pago integrados – pasarela de pagos.
- 10.3. Tarxetas de crédito: Banda magnética, tarxetas intelixentes e multiservicio.
- 10.4. 3D Secure.
- 10.5. Internet Mobile Payment.
- 10.6. Modelos de negocio dos diferentes actores.
- 10.7. Work-flow e funcionamento dun sistema de pago a través do móbil.

11. COMERCIO ELECTRÓNICO NUNHA CONTORNA B2B

- 11.1. Modelos de negocio dos e-marketplaces.
- 11.2. Agregadores horizontais / verticais.
- 11.3. De catálogos a e-catálogos.
- 11.4. Conflito de canles.

Módulo transversal sobre igualdade de oportunidades entre mulleres e homes e sobre corresponsabilidade familiar e doméstica (10 horas de duración).



Falamos?

900 100 957 (teléfono gratuito)

hola@cursosfemxa.es

IMPORTANTE:

.....

- Lembra que esta formación NON é bonificada, está 100% subvencionada.
- É necesario dispoñer de computador e de conexión a internet fluída para a realización destes cursos.
- Terán prioridade de praza as persoas con discapacidade.
- Hai un 10% de prazas para persoas traballadoras da Administración Pública.
- Todos os cursos inclúen un módulo transversal sobre igualdade de oportunidades entre mulleres e homes e sobre corresponsabilidade familiar e doméstica.