

COMT027PO

Negocios online y comercio electrónico

Descripción: En este curso se identificarán 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 el dominio de los aspectos más operativos y fundamentales de dinamización.

Nº de horas:

80 horas

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.

Contenido COMT027PO

Negocios online y comercio electrónico

Unidad didáctica 1. CÓMO PLANIFICAR Y DESARROLLAR UN PLAN ESTRATÉGICO DE COMERCIO ELECTRÓNICO

- 1.1. Análisis estratégico del comercio electrónico: antecedentes, evolución y tendencias.
- 1.2. Modelos de negocio de comercio electrónico.
- 1.3. DAFO Comercio electrónico Español.
- 1.4. Segmentación de e-consumidor: Perfiles, análisis cluster, valoración económica y análisis de la demanda.
- 1.5. Estrategias de mercado/producto: Desarrollo de producto, desarrollo de mercado, especialización o investigación y desarrollo.
- 1.6. Factores Críticos de Éxito en el comercio electrónico.
- 1.7. Posicionamiento de las empresas de comercio electrónico y análisis de la oferta.
- 1.8. Marketing-Mix: Política de producto, distribución, promoción y precio.
- 1.9. Cuadro de mando integral en negocios on line.

Unidad didáctica 2. ¿CÓMO CREAR O ADAPTAR UN NEGOCIO ON LINE (I): BACK END

- 2.1. Estructura tecnología: modelo de tres capas.
- 2.2. Diseño del work-flow e integración de sistemas.
- 2.3. La importancia de la palabra facturación y cobro.
- 2.4. Servicio de atención al cliente: CRM, contact center, marketing inverso, servicio postventa.
- 2.5. Tracking.
- 2.6. Caso Real: Ya.com.

Unidad didáctica 3. ¿CÓMO CONSTRUIR UNA WEBSITE DE ÉXITO EN COMERCIO ELECTRÓNICO? (II): FRONT END.

- 3.1. Catálogo y contenidos: verificación, procesado, herramienta de catálogo.
- 3.2. Usability, ambiente de compra, diseño y gestión de herramientas de front-end.
- 3.3. Flujos de caja y financiación.
- 3.4. Zonas calientes.
- 3.5. Zona de usuario.
- 3.6. Carrito de la compra.

Unidad didáctica 4. ASPECTOS JURIDICOS EN EL COMERCIO ELECTRONICO

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

Unidad didáctica 5. FINANCIACIÓN DE PROYECTOS DE COMERCIO ELECTRONICO

- 5.1. Idea de una idea.
- 5.2. Business plan y plan comercial.
- 5.3. Fuentes de financiación propias: amigos, familiares, nosotros mismo.
- 5.4. Fuentes de financiación externas: angels, capital riesgo, inversionistas. ¿Cómo convencerles?
- 5.5. Puesta en marcha y reporting de resultados.
- 5.6. Venta de contenidos de pago.
- 5.6. Productos digitales: Como se venden.
- 5.7. De lo gratuito al pago por visualización.
- 5.8. Descarga, real media, tv internet, Secondlife.... ¿Web 3.0 como solución?

Unidad didáctica 6. ACCIONES DE CAPTACIÓN ENFOCADA A COMERCIO ELECTRONICO

- 6.1. Política de captación: ¿solo branding?
- 6.2. Acciones de cross marketing: aprovechar el offline para catapultar el online.
- 6.3. Herramientas más eficaces: email mk, SEM, SEO, afiliación, campañas en sites afines...

Unidad didáctica 7. FIDELIZACIÓN EN COMERCIO ELECTRÓNICO: CÓMO INCREMENTAR LAS VENTAS DE CLIENTES

- 7.1. Creación de programas de fidelización eficaces.
- 7.2. Programas de éxito on line.
- 7.3. Redes de afiliación propias: ¿Cómo construirlas?
- 7.3. Redención de puntos, e-bonus, dinero, premios, sorteos.. ¿Cuál es más eficaz?

Unidad didáctica 8. COMO REALIZAR COMERCIO ELECTRONICO INTERNACIONAL

- 8.1. Características del cliente por países; ¿Dónde vendemos más?
- 8.2. ¿Qué vendemos? Tel: +34 (93)719.21.07 Email: info@itemformacion.com
- 8.3. Medios de pago internacionales.
- 8.4. Legislación por países: Impuestos directos e indirectos aplicables.
- 8.5. Procesos de reclamación y atención al cliente internacional.
- 8.6. Exportación de productos