



## NEGOCIOS ONLINE Y COMERCIO ELECTRÓNICO



Teleformación



80 Horas



100%

Subvencionado

¡Aprende a crear y gestionar un negocio en línea exitoso con nuestro curso especializado en negocios online y comercio electrónico! En este curso, te enseñaremos todo lo que necesitas saber para lanzar y hacer crecer un negocio en línea, desde la creación de un sitio web hasta la gestión de una tienda en línea. Aprenderás a crear contenido de calidad para atraer a tu público objetivo, a utilizar herramientas de análisis web para evaluar el rendimiento de tu sitio web y a implementar estrategias de marketing en línea efectivas para aumentar la visibilidad y las ventas de tu negocio. También te enseñaremos cómo gestionar una tienda en línea y cómo mejorar la experiencia del cliente para fomentar la lealtad del cliente y el boca a boca positivo. ¡Este curso es perfecto para emprendedores y dueños de negocios que buscan expandir su negocio en línea y aumentar sus ventas en el mundo digital! ¡Inscríbete hoy mismo y comienza a aprender sobre negocios online y comercio electrónico!

*“Learn different, learn with us.”*



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.



## Contenidos (COMT027PO):

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.
2. PUESTA EN MARCHA: ¿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 post venta.
  - 2.5. Tracking.
  - 2.6. Caso Real: ya.com.
3. PUESTA EN MARCHA: ¿CÓMO CONSTRUIR UNA WEBSITE DE ÉXITO EN COMERCIO ELECTRÓNICO? (II): FRONT END.
  - 3.1. Catalogo 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.

#### 4. ASPECTOS JURIDICOS EN EL COMERCIO ELECTRONICO

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

#### 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.
- 5.7. Productos digitales: Como se venden.
- 5.8. De lo gratuito al pago por visualización.
- 5.9. Descarga, real media, tv internet, Secondlife.... ¿Web 3.0 como solución?

#### 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...

#### 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?
- 7.4. Redención de puntos, e-bonus, dinero, premios, sorteos. ¿Cuál es más eficaz?

#### 8. COMO REALIZAR COMERCIO ELECTRONICO INTERNACIONAL

- 8.1. Características del cliente por países: ¿Dónde vendemos más?

- 8.2. ¿Qué vendemos?
  - 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.
  - 8.7. Distribución internacional.
9. CÓMO GESTIONAR LA LOGÍSTICA Y FULFILLMENT EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO
- 9.1. Importancia de la logística en el comercio electrónico.
  - 9.2. El transporte urgente aplicado al comercio electrónico.
  - 9.3. Gestión de los datos.
  - 9.4. Gestión con proveedores y sala de producción.
  - 9.5. Aprovisionamiento, almacenamiento, logística de envío y logística inversa.
  - 9.6. Cómo gestionar la logística de los productos virtuales y productos físicos.
  - 9.7. Principales características y aplicaciones de la distribución de productos virtuales.
  - 9.8. Retos de la distribución aplicada al comercio electrónico.
  - 9.9. La logística aplicada al comercio electrónico.
  - 9.10. Integración de la logística y las tecnologías de la información para crear valor añadido.
  - 9.11. Información de seguimiento vía Internet.
10. SEGURIDAD EN LOS MEDIOS DE PAGO ON LINE
- 10.1. Sistemas de pago no integrados.
  - 10.2. Sistemas de pago integrados – pasarela de pagos.
  - 10.3. Tarjetas de crédito: Banda magnética, tarjetas inteligentes y multiservicio.
  - 10.4. 3D Secure.
  - 10.5. Internet Mobile Payment.
  - 10.6. Modelos de negocio de los diferentes actores.
  - 10.7. Work-flow y funcionamiento de un sistema de pago a través del móvil.
11. COMERCIO ELECTRÓNICO EN UN ENTORNO B2B
- 11.1. Modelos de negocio de los e-marketplaces.
  - 11.2. Agregadores horizontales / verticales.

11.3. De catálogos a e-catálogos.

11.4. Conflicto de canales.



## Requisitos para realizar el Curso

El curso está 100% subvencionado (**gratuito**) para **trabajadores por cuenta propia (autónomos)** o **trabajadores por cuenta ajena de sector comercio o de administraciones de lotería**. También disponible para **desempleados** (plazas limitadas).

Tendrás preferencia en la inscripción del curso si cumples uno de estos requisitos: menores de 30 años, mujeres, hombres mayores de 45 años, trabajadores/as de baja cualificación, trabajadores de PYMES (hasta 250 trabajadores), trabajadores/as con discapacidad y trabajadores a tiempo parcial o con contrato temporal.

Realizando con éxito el curso, conseguirás un **diploma acreditativo** de la realización del curso.

Este curso pertenece a la convocatoria de formación Nacional 2022.

Dentro de esta convocatoria podrás realizar varios cursos sin límite de horas.

¡Contacta con nosotros y te informaremos!



910 10 10 80



627 85 76 96



[hola@miscursosyformacion.com](mailto:hola@miscursosyformacion.com)