



FORMACIÓN TEÓRICA

“NEGOCIOS ONLINE Y COMERCIO ELECTRÓNICO”

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.

Duración y modalidad

Teleformación 60 horas

Dirigido a

PYMES y profesionales del mundo de la empresa y el emprendimiento que deseen adaptar su negocio al mundo digital



Índice

1 CÓMO PLANIFICAR Y DESARROLLAR UN PLAN ESTRATÉGICO DE COMERCIO ELECTRÓNICO

- 1.1 Análisis estratégico del comercio electrónico
- 1.2 Modelos de negocio de comercio electrónico
- 1.3 DAFO Comercio electrónico Español
- 1.4 Segmentación de e-consumidor
- 1.5 Estrategias de mercado-producto
- 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
- 1.10 Cuestionario

2 CÓMO CREAR O ADAPTAR UN NEGOCIO ON LINE

- 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
- 2.5 Tracking
- 2.6 Caso Real
- 2.7 Cuestionario: CÓMO CREAR O ADAPTAR UN NEGOCIO ON LINE

3 CÓMO CONSTRUIR UNA WEBSITE DE ÉXITO EN COMERCIO ELECTRÓNICO

- 3.1 Catálogo y contenidos
- 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

3.7 Cuestionario: CÓMO CONSTRUIR UNA WEBSITE DE ÉXITO EN
COMERCIO ELECTRÓNICO

4 ASPECTOS JURÍDICOS EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

4.1 LOPD

4.2 Impuestos indirectos

4.3 LSSI

4.4 Cuestionario: ASPECTOS JURÍDICOS EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

5 FINANCIACIÓN DE PROYECTOS DE COMERCIO ELECTRÓNICO

5.1 Idea de una idea

5.2 Business plan y plan comercial

5.3 Fuentes de financiación propias

5.4 Fuentes de financiación externas

5.5 Puesta en marcha y reporting de resultados

5.6 Venta de contenidos de pago

5.7 Productos digitales

5.8 De lo gratuito al pago por visualización

5.9 Descarga - real media - tv internet - Secondlife

5.10 Cuestionario

6 ACCIONES DE CAPTACIÓN ENFOCADA A COMERCIO ELECTRÓNICO

6.1 Política de captación

6.2 Acciones de cross marketing

6.3 Herramientas más eficaces

6.4 Cuestionario



7 FIDELIZACIÓN EN COMERCIO ELECTRÓNICO

- 7.1 Creación de programas de fidelización eficaces
- 7.2 Programas de éxito on line
- 7.3 Redes de afiliación propias
- 7.4 Redención de puntos, e-bonus, dinero, premios, sorteos
- 7.5 Cuestionario: FIDELIZACIÓN EN COMERCIO ELECTRÓNICO

8 CÓMO REALIZAR COMERCIO ELECTRÓNICO INTERNACIONAL

- 8.1 Características del cliente por países
- 8.2 Qué vendemos
- 8.3 Medios de pago internacionales
- 8.4 Legislación por países
- 8.5 Procesos de reclamación y atención al cliente internacional
- 8.6 Exportación de productos
- 8.7 Distribución internacional
- 8.8 Cuestionario

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 Como 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 via Internet

9.12 Cuestionario

10 SEGURIDAD EN LOS MEDIOS DE PAGO ON LINE

10.1 Sistemas de pago no integrados

10.2 Sistemas de pago integrados

10.3 Tarjetas de crédito

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

10.8 Cuestionario: SEGURIDAD EN LOS MEDIOS DE PAGO ON LINE

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-catalogos

11.4 Conflicto de canales

11.5 Cuestionario: COMERCIO ELECTRÓNICO EN UN ENTORNO B2B

11.6 Cuestionario: Cuestionario final