www.formatesincoste.com
info@formatesincoste.com
Tfno: 956 074 222/655 617 059
Fax: 956 922 482

# NEGOCIOS ONLINE Y COMERCIO ELECTRÓNICO

**Modalidad:** Online

**Duración:** 80 horas

**Coste 100 % bonificable:** 600 €

## Objetivos

Este Curso COMT027PO NEGOCIOS ONLINE Y COMERCIO ELECTRÓNICO le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Comercio y marketing. Con este CURSO COMT027PO NEGOCIOS ONLINE Y COMERCIO ELECTRÓNICO el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y 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

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. CÓMO PLANIFICAR Y DESARROLLAR UN PLAN ESTRATÉGICO DE COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Análisis estratégico del comercio electrónico: antecedentes, evolución y tendencias
2. Modelos de negocio de comercio electrónico
3. DAFO Comercio electrónico Español
4. Segmentación de e-consumidor: Perfiles, análisis cluster, valoración económica y análisis de la demanda
5. Estrategias de mercado/producto: Desarrollo de producto, desarrollo de mercado, especialización o investigación y desarrollo

6. Factores Críticos de Éxito en el comercio electrónico
7. Posicionamiento de las empresas de comercio electrónico y análisis de la oferta
8. Marketing-Mix: Política de producto, distribución, promoción y precio
9. Cuadro de mando integral en negocios on line

**UNIDAD DIDÁCTICA 2. PUESTA EN MARCHA: ¿CÓMO CREAR O ADAPTAR UN NEGOCIO ON LINE (I): BACK END**

1. Estructura tecnología: modelo de tres capas
2. Diseño del work-flow e integración de sistemas
3. La importancia de la palabra facturación y cobro
4. Servicio de atención al cliente: CRM, contact center, marketing inverso, servicio post venta
5. Tracking
6. Caso Real: ya.com

**UNIDAD DIDÁCTICA 3. PUESTA EN MARCHA: ¿CÓMO CONSTRUIR UNA WEBSITE DE ÉXITO EN COMERCIO ELECTRÓNICO? (II): FRONT END.**

1. Catalogo y =Contenidos:= verificación, procesado, herramienta de catálogo
2. Usability, ambiente de compra, diseño y gestión de herramientas de front-end
3. Flujos de caja y financiación
4. Zonas calientes
5. Zona de usuario
6. Carrito de la compra

**UNIDAD DIDÁCTICA 4. ASPECTOS JURIDICOS EN EL COMERCIO ELECTRONICO**

1. LOPD
2. Impuestos indirectos
3. LSSI

**UNIDAD DIDÁCTICA 5. FINANCIACIÓN DE PROYECTOS DE COMERCIO ELECTRONICO**

1. Idea de una idea
2. Business plan y plan comercial
3. Fuentes de financiacion propias: amigos, familiares, nosotros mismo
4. Fuentes de financiacion externas: angels, capital riesgo, inversionistas ¿Cómo convencerles?
5. Puesta en marcha y reporting de resultados
6. Venta de contenidos de pago
7. Productos digitales: Como se venden
8. De lo gratuito al pago por visualización
9. Descarga, real media, tv internet, Secondlife… ¿Web 3.0 como solución?

**UNIDAD DIDÁCTICA 6. ACCIONES DE CAPTACIÓN ENFOCADA A COMERCIO ELECTRONICO**

1. Política de captación: ¿solo branding?
2. Acciones de cross marketing: aprovechar el offline para catapultar el online
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**

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

**UNIDAD DIDÁCTICA 8. COMO REALIZAR COMERCIO ELECTRONICO INTERNACIONAL**

1. Características del cliente por países: ¿Dónde vendemos más?
2. ¿Qué vendemos?
3. Medios de pago internacionales
4. Legislación por países: Impuestos directos e indirectos aplicables
5. Procesos de reclamación y atención al cliente internacional
6. Exportación de productos
7. Distribución internacional

**UNIDAD DIDÁCTICA 9. CÓMO GESTIONAR LA LOGÍSTICA Y FULFILLMENT EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO**

1. Importancia de la logística en el comercio electrónico
2. El transporte urgente aplicado al comercio electrónico
3. Gestión de los datos
4. Gestión con proveedores y sala de producción
5. Aprovisionamiento, almacenamiento, logística de envio y logistica inversa

6. Cómo gestionar la logística de los productos virtuales y productos físicos
7. Principales características y aplicaciones de la distribución de productos virtuales
8. Retos de la distribución aplicada al comercio electrónico
9. La logística aplicada al comercio electrónico
10. Integración de la logística y las tecnologías de la información para crear valor añadido
11. Información de seguimiento vía Internet

**UNIDAD DIDÁCTICA 10. SEGURIDAD EN LOS MEDIOS DE PAGO ON LINE**

1. Sistemas de pago no integrados
2. Sistemas de pago integrados - pasarela de pagos
3. Tarjetas de crédito: Banda magnética, tarjetas inteligentes y multiservicio
4. 3D Secure
5. Internet Mobile Payment
6. Modelos de negocio de los diferentes actores
7. Work-flow y funcionamiento de un sistema de pago a través del móvil

**UNIDAD DIDÁCTICA 11. COMERCIO ELECTRÓNICO EN UN ENTORNO B2B**

1. Modelos de negocio de los e-marketplaces
2. Agregadores horizontales / verticales
3. De catálogos a e-catálogos
4. Conflicto de canales