



TIENDA VIRTUAL: PRESTASHOP

Modalidad: Online

Duración: 80 horas

Coste 100 % bonificable: 600 €

OBJETIVOS

Este Curso COMT099PO TIENDA VIRTUAL: PRESTASHOP le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Comercio y marketing. Con este CURSO COMT099PO TIENDA VIRTUAL: PRESTASHOP el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y crear y mantener una tienda virtual basada en sistema open source, prestashop, incluyendo la personalización de la misma, así como su implementación para atraer nuevos clientes, realizando promociones gratuitas y de pago del comercio.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CREACIÓN DE UNA TIENDA VIRTUAL.

1. Introducción a la tienda virtual.
2. Tipo de nombres de dominio. Como elegir un nombre.
3. Tipos de Hosting Web. Como elegir un Hosting.
4. Contratación de Dominios y Hosting web.
5. Instalación de Prestashop.
6. Personalización del aspecto de Prestashop mediante plantillas.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE TIENDA VIRTUAL.

1. Introducción al comercio virtual.
2. Configuración General.
3. Categorías / Productos.
4. Módulos de pago.
5. Módulos de envío.
6. Clientes y Pedidos.
 - Detalles y gestión de clientes.
 - Detalles y gestión de pedidos.
7. Configuración de los usuarios.
8. Copias de seguridad.



UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE TIENDA VIRTUAL.

1. Atributos de productos.
2. Grupo de precios.
3. Impuestos I.V.A.
4. Idiomas y traducciones.
5. Monedas.
6. Operaciones con módulos.
 - Mover y trasladar módulos.
 - Instalar nuevos módulos.
7. Importar datos de productos.
8. Actualización de la versión.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CÓMO CONSEGUIR MÁS CLIENTES.

1. Exponer adecuadamente los productos en la tienda virtual.
2. Posicionamiento en Google y optimización SEO.
 - Optimización interna de los textos.
 - Creación de enlaces. Link building.
 - Búsqueda de enlaces externos.
 - Directorios.
 - Utilización de las Estadísticas de Búsqueda de Google.
3. Pago por clic Google Adword.
 - Cómo funciona el pago por clic en Adword.
 - Herramienta para palabras clave.
4. Promoción en redes sociales.
 - Promoción del negocio en Youtube, Facebook, etc.
5. Analizar la rentabilidad de las acciones de marketing.
 - Estadísticas con Google Analytics.
 - Darse de alta e instalar Google Analytic.
 - Analizar con Google Analytic.