Negocios online y comercio electrónico (80 horas)



Categoría: Comercio y marketing
Página del curso: https://www.ensenanzadual.com/cursos/negocios-online-y-comercio-electronico-80-horas/

Objetivo

Con el **Curso** de 80 horas de **Negocios online y comercio electrónico** adquirirás los conocimientos necesarios para la creación, desarrollo y gestión de negocios online.

Descripción

U. F. 1. CÓMO PLANIFICAR Y DESARROLLAR UN PLAN ESTRATÉGICO DE COMERCIO ELECTRÓNICO

- Análisis estratégico del comercio electrónico: antecedentes, evolución y tendencias. - Modelos de negocio de comercio electrónico. - DAFO. Comercio electrónico español. - Segmentación de e-consumidor: perfiles, análisis cluster, valoración económica y análisis de la demanda. - Estrategias de

mercado/producto: desarrollo de producto, desarrollo de mercado, especialización o investigación y desarrollo. - Factores críticos de éxito en el comercio electrónico. - Posicionamiento de las empresas de comercio electrónico y análisis de la oferta. - Marketing-mix: política de producto, distribución, promoción y precio. - Cuadro de mando integral en negocios online.

U. F. 2. PUESTA EN MARCHA: ¿CÓMO CREAR O ADAPTAR UN NEGOCIO ONLINE (I): BACK END

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

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

- Catalogo y contenidos: verificación, procesado, herramienta de catálogo. - Usability, ambiente de compra, diseño y gestión de herramientas de front-end. - Flujos de caja y financiación. - Zonas calientes. - Zona de usuario. - Carrito de la compra.

U. F. 4. ASPECTOS JURÍDICOS EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

- LOPD. - Impuestos indirectos. - LSSI.

U. F. 5. FINANCIACIÓN DE PROYECTOS DE COMERCIO ELECTRÓNICO

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

U. F. 6. ACCIONES DE CAPTACIÓN ENFOCADA A COMERCIO ELECTRÓNICO

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

U. F. 7. FIDELIZACIÓN EN COMERCIO ELECTRÓNICO: CÓMO INCREMENTAR LAS VENTAS DE CLIENTES

- Creación de programas de fidelización eficaces. - Programas de éxito online. - Redes de afiliación propias: ¿cómo construirlas? - Redención de puntos, e-bonus, dinero, premios, sorteos.. ¿Cuál es más eficaz?

U. F. 8. CÓMO REALIZAR COMERCIO ELECTRÓNICO INTERNACIONAL

- Características del cliente por países: ¿dónde vendemos más? - ¿Qué vendemos? - Medios de pago internacionales. - Legislación por países: impuestos directos e indirectos aplicables. - Procesos de reclamación y atención al cliente internacional. - Exportación de productos. - Distribución internacional.

U. F. 9. CÓMO GESTIONAR LA LOGÍSTICA Y FULFILLMENT EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

- Importancia de la logística en el comercio electrónico. - El transporte urgente aplicado al comercio electrónico. - Gestión de los datos. - Gestión con proveedores y sala de producción. - Aprovisionamiento, almacenamiento, logística de envío y logística inversa. - Cómo gestionar la logística de los productos virtuales y productos físicos. - Principales características y aplicaciones de la distribución de productos virtuales. - Retos de la distribución aplicada al comercio electrónico. - La logística aplicada al comercio electrónico. - Integración de la logística y las tecnologías de la información para crear valor añadido. - Información de seguimiento vía internet.

U. F. 10. SEGURIDAD EN LOS MEDIOS DE PAGO ONLINE

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

U. F. 11. COMERCIO ELECTRÓNICO EN UN ENTORNO B2B

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

Información adicional

- Online: Si
- Horas: 80
- Tipo: Profesiones
- Unidades: 11