ABIRE
FORMACIÓN

PROGRAMA FORMATIVO DE NEGOCIOS ONLINE Y COMERCIO ELECTRÓNICO

PROGRAMA FORMATIVO DE NEGOCIOS ONLINE Y COMERCIO ELECTRÓNICO

MODALIDAD: TELEFORMACIÓN

DURACIÓN: 60 H.

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.

Contenidos

Unidad 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: Cómo planificar y desarrollar un plan estratégico de comercio electrónico

Unidad 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 online

Unidad 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

Unidad 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

Unidad 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: Financiación de proyectos de comercio electrónico

Unidad 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: Acciones de captación enfocada a comercio electrónico

Unidad 7. FIDELIZACIÓN EN COMERCIO ELECTRÓNICO

7.1 Creación de programas de fidelización eficaces
7.2 Programas de éxito online
7.3 Redes de afiliación propias
7.4 Redención de puntos, e-bonus, dinero, premios, sorteos
7.5 Cuestionario: Fidelización en comercio electrónico

Unidad 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 paises
8.5 Procesos de reclamación y atención al cliente internacional
8.6 Exportación de productos
8.7 Distribución internacional
8.8 Cuestionario: Cómo realizar comercio electrónico internacional

Unidad 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 vía Internet
9.12 Cuestionario: Cómo gestionar la logística y fulfillment en el comercio eletrónico

Unidad 10. SEGURIDAD EN LOS MEDIOS DE PAGO ONLINE

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 online

Unidad 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