

COMERCIO ELECTRONICO (35 HORAS)

Unidad 1. Introducción. (1 horas: 1 teoría y 0 práctica)

Contenidos teóricos:

Definición de comercio electrónico
El comercio electrónico en España
El comercio electrónico en el Mundo
Oportunidades de las Pymes en su desarrollo en Internet

Contenidos prácticos:

No contiene prácticas

Unidad 2: Modelos de negocio comercio electrónico. (4 horas: 3,30 teoría y 0,30 práctica)

Contenidos teóricos:

El modelo de negocio de una tienda virtual
Qué vender y cómo. Tendencias
Plan de viabilidad
Factores críticos de éxito.
- Front office/ Back office
Dimensionamiento del negocio
Recursos humanos
Necesidades tecnológicas
Necesidades de inversión
El Business Plan

Estructura

Contenidos prácticos:

Test de conocimientos sobre la materia impartida.

Unidad 3: Marketing en Internet y Comercio electrónico. (5 horas: 3 teoría y 2 práctica)

Contenidos teóricos:

Fundamentos de un Plan de Marketing
Definición del target
El producto y el mercado
Variables de marketing
Posicionamiento
Características y oportunidades del mercado
Análisis de la competencia
Estrategia de marketing y ventas en Internet:
- Publicidad web
- e-mail Marketing
- SEO y SEM

- Marketing “de guerrilla”
- Acciones off-line

El marketing mix

Fórmulas de captación de ingresos on-line

Contenidos prácticos:

Test de conocimientos sobre la materia impartida.

Realización de un plan de negocio

Unidad 4: Medios de Pago. Seguridad (4 horas: 3,30 teoría y 0,30 práctica)

Contenidos teóricos:

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

Contenidos prácticos:

Test de conocimientos sobre la materia impartida

Unidad 5: La cadena de suministro en comercio electrónico. (3 horas: 2,30 teoría y 0,30 práctica)

Contenidos teóricos:

La distribución

La cadena de suministros en los nuevos entornos

Cómo conseguir el éxito en los proyectos de cadena de suministro: diez obstáculos a superar

<http://www.adrformacion.com/cursos/power2007/leccion1/tutorial1.html> - 1_2Supermercados Rey

Aprovisionamiento y Gestión de Proveedores

Contenidos prácticos:

Test de conocimientos sobre la materia impartida

Unidad 6: Normativa aplicable. (3 horas: 2,30 teoría y 0,30 práctica)

Contenidos teóricos:

Ley del comercio electrónico, firmas electrónicas y mensajes de datos

Aspectos jurídicos:

- LOPD
- Impuestos indirectos
- LSSI

Ley de Protección de Datos

Contenidos prácticos:

Test de conocimientos sobre la materia impartida.

Unidad 7: Como montar una tienda. (6 horas: 3,30 teoría y 3,30 práctica)

Contenidos teóricos:

Catalogo y contenidos: verificación, procesado, herramienta de catalogo
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

Contenidos prácticos:

Creación de un modelo tipo de tienda

Unidad 8: Captar, fidelizar: el centro de atención al cliente. (4horas: 3,30 teoría y 0,30 práctica)

Contenidos teóricos:

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

Contenidos prácticos:

Test de conocimientos sobre la materia impartida

Unidad 9: Aplicaciones comercio electrónico. (5 horas: 4,30 teoría y 0,30 práctica)

Contenidos teóricos:

OsCommerce
Quick.Cart
CpCommerce
Zent-Cart
ClosedShop
ShopCMS Paypal Shopping Cart
E-Commerce para Drupal

Contenidos prácticos:

Test de conocimientos sobre la materia impartida