



“COMERCIO ELECTRÓNICO BÁSICO”

DIRIGIDO A:

Toda persona que desee tener los conocimientos necesarios para poder desenvolverse en el mundo del comercio electrónico.

OBJETIVO GENERAL:

Dotar a los participantes de los conocimientos necesarios para la creación de nuevos modelos de negocio que mejoren la manera en la que estos se comunican, venden, compran, fabrica, diseñan sus procesos y productos.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Entender el comercio electrónico como un canal de venta, el cual requiere de una inversión inicial, gestión, analítica, marketing y consecución de objetivos.
- Hacer entender al asistente que una web de venta online necesita atraer visitas, hacer que las mismas conviertan, gasten dinero en ella y sea necesario fidelizar a esos clientes para que sea un proyecto exitoso.
- Comprender la importancia de tener un plan estratégico, se conozca al público al que se quiere llegar, se delimite la zona geográfica de venta, atendiendo a márgenes comerciales y costes logísticos y se aprenda a tomar decisiones cuando el plan estratégico no está teniendo el resultado esperado.
- Ser capaz de desarrollar estrategias logísticas que le permitan hacer posible su negocio online y competitivo su producto en el mercado nacional e internacional de internet.

CONTENIDO:

- **Creación del perfil**
- **Creación de cuentas en sitios de venta.**
- **Redes sociales aplicadas a la publicidad y comercio.**
- **Creación de tienda virtual**
- **Buenas prácticas para el comercio virtual**

HABILIDADES A DESARROLLAR:

- Determinar el costo del servicio, el alcance de la red de distribución.
- Conocer las oportunidades y beneficios que ofrece el Comercio Electrónico como nuevo canal de venta.
- Saber elaborar una estrategia de Comercio Electrónico.
- Conocer las últimas tendencias y nuevas tecnologías aplicables.
- Aprender de los errores y de los casos de éxito.

DURACIÓN: 6 horas.