

Curso Gestión de Comercios Electrónicos Rentables

Presentación del Curso

A pesar de estar muy lejos todavía de mover los volúmenes de ventas del Reino Unido o Francia (que juntos suman casi el 50% de las ventas en E-commerce de Europa), **la facturación del comercio electrónico en España alcanzó en 2017 los 30.000 millones** y muestra un crecimiento constante. El volumen de negocio aumentó en el último trimestre del año un 28,1% respecto al mismo periodo del 2016.

En el último trimestre de 2017, un tercio de las ventas fueron dentro de España, mientras que las compras a webs extranjeras alcanzaron casi el 50%. Es decir, se observa un **déficit en la balanza del comercio electrónico** español que en se trimestre fue de más de 3.000 millones de euros.

A nivel de Euskadi, en 2017 las empresas vascas facturaron por esta vía 17.274 millones, lo que ha supuesto un incremento del 16,2% respecto a 2016.

Y no se trata sólo de la venta al consumidor final. De hecho en 2017 **la gran mayoría (el 78,4% del total facturado por medios electrónicos) ha tenido como receptores otras empresas o B2B**, el 19,9% se ha dirigido a consumidores particulares (B2C) y el 1,7% restante se ha repartido en otros tipos de clientes, como Administraciones Públicas (B2G).

En resumen, **necesitamos unos E-commerce más profesionales y competitivos** y ello pasa no sólo por el diseño, sino también por una gestión profesional orientada a la internacionalización y la mejora continua.

Nuestros hijos e hijas trabajarán en algo que aún no existe. Esto que puede parecer exagerado... en realidad no lo es tanto, ya que continuamente van apareciendo nuevas posibilidades, facilitadas por la tecnología

Creemos en la necesidad de formar **E-COMMERCE MANAGERS**, profesionales que se encarguen de gestionar, promocionar y en definitiva hacer crecer un proyecto de comercio electrónico. No se trata de un perfil técnico (desarrollo web), sino de una persona profesional con visión del negocio online, centrada en la venta y en la búsqueda de oportunidades, así como en dar un buen servicio al cliente que consiga fidelizarlo.

Objetivos

- Formar E-COMMERCE MANAGERS, profesionales que se encarguen de gestionar, promocionar y de hacer crecer un proyecto de comercio electrónico.
- El curso está diseñado para aprender a **seleccionar y gestionar plataformas** de comercio electrónico.
- Con un **enfoque comercial** y orientado a venta y gestión.
- **NO** es un curso dirigido a desarrolladores.

Dirigido a

- Profesionales del mundo del marketing en **empresas b2c y b2b** (productoras de moda, decoración, complementos, alimentación... así como de productos industriales y digitales).
- **Proveedores de servicios** de diseño, contenidos, gestores web, community managers, social media managers... que quieran completar su perfil.
- **Personas con una idea basada en comercio electrónico** o que dispongan de un e-commerce que quieran mejorar.
- Personas **dueñas o trabajadoras de comercios físicos** que estén dando el salto a Internet o lo contemplen a medio plazo

Nivel recomendado de participantes

Familiaridad con el Marketing online: Gestión web, redes sociales y/o SEO y/o SEM. Se trata de un curso de especialización, no de introducción a los aspectos que entran en juego en proyectos digitales.

Realizaremos una test previo para evaluar su nivel y en caso necesario, una entrevista personal para asegurar un nivel equilibrado en el grupo.

Metodología

En este curso de comercio electrónico combinaremos:

- Clases temáticas con estudios de caso.
- Ejercicios prácticos tutorizados.
- Master clases impartidas por profesionales de primera línea.

Es especialmente recomendable que los y las participantes tengan un **proyecto propio** en el que aplicar lo aprendido. Pueden crear un proyecto propio a lo largo del curso o traer su propio proyecto para mejorarlo durante el curso.

A lo largo del curso el alumnado podrá completar de forma pautada, la **cuenta de resultados** de su negocio que se evaluará por un experto en una sesión común al finalizar el curso

El promoverá el **encuentro con el panel de expertos que participa en la formación** y a lo largo de todo el curso el alumnado puede realizarles consultas privadas, más aplicadas a su negocio, relacionadas con lo tratado en clase

Duración y horario

El curso tendrá una duración de **96 horas presenciales** en horario de **lunes y jueves de 15:00 a 19:00**. Comienzo del curso: 24 de septiembre de 2018.

Programa y Calendario

| Bloque temático | Contenido | Fechas |
|--|--|--|
| M1. ESTRATEGIA EN ECOMMERCE (12h) | <ul style="list-style-type: none"> - Introducción, contextualización y análisis inicial para modelo de negocio (Jordi Ordoñez, Consultor estratégico en Ecommerce) - Modelos de negocio y principales indicadores en Ecommerce (Jose Ignacio Rodríguez, Fundador y Gerente de Fitness Digital) | -24 y 27 sept. -1 oct. |
| M2. CONCEPTOS TÉCNICOS Y PLATAFORMAS (20h) | <ul style="list-style-type: none"> - Pasarelas de pago (Alberto Molpeceres) - WooCommerce (Jezabel Gonzalez, Vitalinnova) - Magento (Paco Abella, Interactiv4) - Prestahop (Iñaki Fernandez de Blackslot) - Marketplaces (Iruri Knörr) | -4 oct. -8 oct. -15 oct. -18 oct. -22 oct. |
| M3. MARKETING Y PROMOCIÓN (24h) | <ul style="list-style-type: none"> - Introducción a estrategia de promoción, venta y fidelización (Iruri Knörr) - Redes sociales (Amaia García, No te pierdas en las redes) - Publicidad en redes sociales (Azahara Arjona, LIN3S) - Publicidad online, SEM (Iñaki García, LIN3S) - E-mailing (Andrés de España, de 3dids.com) - Webs orientadas a la conversión (Val Muñoz, endado.com) | -25 oct. -29 oct. -5 nov. -8 nov. -12 nov. -15 nov. |
| M4. POSICIONAMIENTO EN BUSCADORES, CONVERSIÓN Y ANALÍTICA (24h) | <ul style="list-style-type: none"> - SEO para E-Commerce (2 sesiones, Val Muñoz, Endado.com) - Analítica web E-Commerce (2 sesiones, Joseba Ruiz, LIN3S) - Analítica y monitorización (de competencia, tendencias...) en Social Media (Amaia G.) - Logística e internacionalización (Nicolás Mouze, DHL) | -16 y 19 nov. -22 nov. -26 y 29 nov. -3 dic. |
| M5. SEGURIDAD, ASPECTOS LEGALES Y CIERRE (16h) | <ul style="list-style-type: none"> - Seguridad (Iñaki Fernandez, Blackslot) - Aspectos legales (Jorge Campanillas, Iurismática) - Encuentro con Ecommerce Managers - Cierre con análisis de cuentas de resultados de alumnado (Nicolás Mouze, DHL) | -10 dic. -13 dic. -17 dic. -20 dic. |

Profesorado

En el mundo de Internet no se puede presumir de ser experto, básicamente porque **todo cambia muy rápido** y lo que ayer era adecuado, puede que hoy sea contraproducente. Por ese motivo es fundamental contar con **profesionales en activo** con proyectos reales, nos servirá para **evitar errores**, conocer su **experiencia** y sobre todo contar con una buena base teórico-práctica sobre la que sustentar los proyectos de comercio electrónico.

En el curso aprenderás y trabajarás junto a:

Jordi Ordoñez, Consultor estratégico en Ecommerce

Jose Ignacio Rodriguez, Fundador y Gerente de Fitness Digital

Alberto Molpeceres, Fundador/CEO de Besepa. Pasarelas de pago

Val Muñoz. Usabilidad y SEO. Socio en endado.com

Iñaki Fernández, Desarrollo web en Linube

Paco Abella, Project Manager enInteractiv4

Iruri Knörr, CEO de basoa.me

Amaia García, CEO y Estrategia Digital en No te pierdas en las redes

Azahara Arjona, Social Media Manager y Account Manager en LIN3S

Iñaki García, Desarrollo de negocio y marketing. Socio en LIN3S

Andrés de España Serrano, Estrategia de Email Marketing. CEO de 3dids.com

Nicolás Mouze, Dir. Marketing y Ventas en Express IberiaDHL

Joseba Ruiz, Analista web y apps, SEO y desarrollador Google Tag Manager en LIN3S

Jorge Campanillas, Abogado especialista TIC, Socio en Iruismatica