

Curso Gestión de Comercios Electrónicos Rentables

Presentación del Curso

Cualquier producto o servicio puede ser obtenido desde nuestro teléfono móvil, pero no por ello resulta sencillo **conseguir que nuestro producto se conozca, sea atractivo para el consumidor y sobre todo sea rentable.**

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 el segundo trimestre de 2015 la cifra récord de 4.946 millones de euros, un 27% más que un año antes,** según los últimos datos de la CNMC.

En este contexto, el saldo neto exterior (la diferencia entre lo que se compra desde el extranjero a sitios webs españoles y lo que se compra desde España al extranjero) arrojó **un déficit de 1.034,2 millones de euros** en el segundo trimestre.

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

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 ecommerce 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 un **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.
- Proyectos en entorno real.

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.

Por otro lado, el alumnado tendrá acceso **las diferentes plataformas sobre las que podríamos crear nuestros Ecommerces (Prestashop, Magento, WooCommerce)** estarán preinstaladas en un servidor de Blackslot para que puedan ponerlas a prueba durante el curso.

Fases del trabajo



Duración

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

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.

Bloque temático	Contenido	Fechas
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) 	<ul style="list-style-type: none"> -10 dic. -13 dic. -17 dic. -20 dic.