



CURSO ESPECIALIZADO
ONLINE EN
E-COMMERCE
[CEOE]

Un Curso online impartido por expertos digitales en activo, donde aprenderás las herramientas y metodologías necesarias para implantar y posicionar online desde cero tu e-commerce, captar leads y conseguir el ROI deseado.

TEMÁTICA

Planificación y Desarrollo de un Plan Estratégico de Comercio Electrónico	Las claves para construir y medir una website de éxito en comercio electrónico	Soluciones tecnológicas para crear una tienda online
SEO y SEM	Ventas en eCommerce y optimización del embudo de conversión	Social y Media Commerce
Cómo presentar mi oferta en la tienda online: fichas	La logística y atención al cliente en Comercio Electrónico	Medios de pago online
E-commerce Performance	Omnicanalidad y digitalización de puntos de venta	Cómo vender en Amazon y su ecosistema

MODALIDAD 100% ONLINE



(Duración 3 meses)

METODOLOGÍA

- ▶ **100% Networking:** Acompañamiento personalizado, contutorías periódicas.
- ▶ **Lifelong Learning:** disfruta de distintos workshops con profesionales en activo.
- ▶ Indicador de progreso de consumo para facilitar el seguimiento al alumno.
- ▶ Webinars en directo y grabados para su autoconsumo flexible.
- ▶ Documentación descargable en PDF.
- ▶ Con nuestra Aula Virtual puedes acceder a los contenidos del curso 24 horas, 7 día a la semana.
- ▶ Desarrollo profesional con compañeros de los 5 continentes, opciones internacionales y contacto directo con otros mercados.
- ▶ Test de autoevaluación para que el alumno se asegure de que conoce conceptos clave.
- ▶ Proyecto final tutorizado sobre empresa real.

PERFILES PARA LOS QUE TE PREPARA EL CEOE

- ▶ Empresarios y directivos de PYMES
- ▶ Emprendedores de E-commerce
- ▶ Profesionales del marketing, comunicación, publicidad y/o venta
- ▶ Responsables de comercio electrónico
- ▶ Responsables de E-marketing
- ▶ Profesionales de agencias y consultoras interactivas

PROGRAMA

1. Plan Estratégico de Comercio Electrónico

- ▶ Análisis de mercado y competencia.
- ▶ Público Objetivo al que me dirijo.
Marca y posicionamiento.
- ▶ Proposición Única de Venta: qué ofrezco diferente o mejor que la competencia.
- ▶ Portfolio de producto / servicios.
- ▶ Política de precios.
- ▶ Ámbito del servicio: nacional, internacional...
- ▶ Paso de un negocio offline al eCommerce.
- ▶ Marketing mix del eCommerce (a nivel planificación).

2. Prueba de Conexión Alumnos Online

3. Soluciones tecnológicas en eCommerce

- ▶ Soluciones existentes versus desarrollo propio
- ▶ Cómo comparar las mejores soluciones
- ▶ Cómo elegir la mejor para mi negocio, mis necesidades y limitaciones
- ▶ Aspectos a tener en cuenta en la implementación y mantenimiento
- ▶ Integración de pasarelas de pago y diferentes medios de pago

4. Webinar: Plan Estratégico de Comercio Electrónico

5. Las claves para construir y medir una website de éxito en comercio electrónico

- ▶ Catálogo y contenidos: verificación, procesado, herramienta de catálogo.
- ▶ Usability, ambiente de compra, diseño y gestión de herramientas de front-end.
- ▶ Gestión de puntos de abandono y entrada al site.
- ▶ Técnicas para medición y reducción de las causas de abandono.
- ▶ Flujos de caja y financiación.
- ▶ Zonas calientes y zona de usuario.
- ▶ Carrito de la compra.
- ▶ Captación de tráfico cualificado.
- ▶ La Multipantalla.

6. Webinar: Las claves para construir y medir una website de éxito en comercio electrónico

7. Search Engine Optimization (SEO): Cómo optimizar el posicionamiento de **nuestra tienda online** en buscadores de manera natural

- ▶ Herramientas de búsqueda y funcionamiento de los buscadores.
- ▶ ¿Qué hacer para que nos indexen por primera vez?.
- ▶ ¿Qué hacer para que NO nos indexen los buscadores?.
- ▶ Optimización de páginas Webs.
- ▶ Planificación y Estrategia para un óptimo posicionamiento.
- ▶ Posicionamiento en Google y otros buscadores principales.
- ▶ Evitar técnicas penalizadas por los buscadores.
- ▶ Estudios sobre la posición en los resultados de búsquedas.

8. Webinar Search Engine Optimization (SEO): Cómo optimizar el posicionamiento de NUESTRA TIENDA ONLINE en buscadores de manera natural

9. Ventas en eCommerce y optimización del embudo de conversión

- ▶ Captación de tráfico cualificado: Buscadores, afiliados y social commerce.
- ▶ Web, mobile y apps aplicadas a comercio electrónico.
- ▶ Diseñando el carrito de la compra
- ▶ Cómo aumentar el promedio del carrito de la compra: Upselling, Crossselling y Behavioural Marketing
- ▶ Recuperar carritos abandonados: causas de abandono y el remarketing
- ▶ Conversión a venta: promociones en internet, gestión del precio, incremento de valor del producto online (packaging, servicio, etc.).
- ▶ Incremento de valor de la base de datos de clientes: Crossselling, upselling y fidelización de clientes.

10. Webinar: Ventas en eCommerce y optimización del embudo de conversión

11. Search Engine Marketing (SEM): Fundamentos, opciones y puntos importantes en la Estrategia SEM

- ▶ Objetivo de un buscador.
- ▶ Terminología básica SEM.
- ▶ SEO vs SEM.
- ▶ Cómo calcula Google el ranking de los anuncios en Google Adwords.
- ▶ Opciones en Google Adwords.
- ▶ Características y componentes de una Cuenta de Google Adwords.
- ▶ La estrategia SEM, definición de puntos básicos.

12. Webinar Search Engine Marketing (SEM): Fundamentos, opciones y puntos importantes en la Estrategia SEM

13. La logística y la atención al cliente en Comercio Electrónico

- ▶ Importancia y responsabilidades de la logística en comercio electrónico
- ▶ El transporte urgente aplicado al comercio electrónico
- ▶ Gestión de los datos con proveedores y producción
- ▶ Aprovisionamiento, almacenamiento, logística de envío y logística inversa
- ▶ Información de seguimiento online de envíos
- ▶ Atención al cliente en e-commerce
- ▶ Soluciones call center en el servicio de att. al cliente

14. Webinar: Cómo Gestionar la logística y la atención al cliente en el comercio electrónico

- ▶ Los modelos de negocio en Internet.
- ▶ El ROI en Internet; fundamentos y cuestiones generales.
- ▶ Métodos de cálculo de ingresos en Internet.
- ▶ Métodos de cálculo de optimización de costes en Internet.
- ▶ Cálculo de costes (OPEX) en Internet.
- ▶ Cálculo de inversiones en (CAPEX) en Internet.
- ▶ La prima de riesgo, el TIR, el VAN y el Payback.
- ▶ Entrega de calculadora ROI (excel) al final del ejercicio.

15. Webinar: Mobile & Social Commerce

16. Medios de pago online

- ▶ Los principales problemas de los pagos online.
- ▶ Introducción medios de pago online.
- ▶ Tipos de formas de pago.
- ▶ Ventajas e inconvenientes de las formas de pago.
- ▶ Costes en la instalación de las formas de pago.
- ▶ Mecanismos de seguridad en los medios de pago.
- ▶ Introducción al comercio electrónico móvil.
- ▶ Work-Flow y funcionamiento de un sistema de pago a través del móvil.
- ▶ Entrega de calculadora ROI (excel) al final del ejercicio.

17. Webinar: Medios de pago

18. E-commerce Performance: Análisis Financiero en comercio electrónico

- ▶ El Plan de Negocio como punto de partida de rendimiento económico.
- ▶ La importancia del Presupuesto: desde el Budget al seguimiento de objetivos.
- ▶ Cómo diseñar una buena estructura de Costes e Ingresos.
- ▶ Cómo medir la rentabilidad y el rendimiento de mi tienda online
- ▶ Los KPIs que hay que controlar para gestionar un negocio online

19. Webinar: E-commerce Performance: Análisis y Optimización de campañas en comercio electrónico

20. Mobile commerce: mCommercel

- ▶ Cómo integrar el móvil en mi e-commerce.
- ▶ Responsive vs app.
- ▶ Productos comercializables: servicios y aplicaciones.
- ▶ Mobile Social shopping.
- ▶ Aplicaciones y tecnologías de M-Commerce.
- ▶ Métricas en Mobile.

21. Social Commerce

- ▶ Qué es el Social commerce.
- ▶ Social commerce on y off site.
- ▶ Multicanalidad y la nueva experiencia de compra.
- ▶ Soluciones disponibles en el mercado.
- ▶ Más allá del commerce: social customer service y social product development.

22. Omnicanalidad y digitalización de puntos de venta

- ▶ Que es el omnichanel
- ▶ Claves estratégicas
- ▶ De la multicanalidad a la omnicanalidad Procesos críticos dentro de las compañías e impacto en la organización
- ▶ El desarrollo, gestión y resultados de la omnicanalidad
- ▶ Cómo trabajar el conflicto de canal
- ▶ Nuevas soluciones para digitalizar los puntos de venta
- ▶ Consumer Experience: una única y perfecta experiencia del consumidor en todos los canales, medios, plataformas

23. Material adicional: Ecommerce

*Curso sujeto a posibles cambios.