

FICHA TÉCNICA COMERCIO ELECTRÓNICO PARA PYMES Y MARKETING ONLINE



Cámara
Córdoba

Sine negligé SOLUZIONI

1. Objetivos.
2. Contenidos.
3. Metodología.

COMERCIO
ELECTRÓNICO
PARA PYMES Y
MARKETING
ONLINE

1. OBJETIVOS

Si desea convertirse en un experto en comercio electrónico este es su momento. El comercio electrónico se ha consolidado hoy en día como una vía muy utilizada por las empresas para ampliar su negocio y dar a conocer su marca y sus productos en la red. Por ello, es importante que todas las personas que estén relacionadas con el ámbito del marketing electrónico conozcan este ámbito tan importante en la actualidad.

En la actualidad saber publicitar una idea, un producto o un servicio es complicado, existe una publicidad masiva que trata de demostrarnos que todos los productos o servicios son los mejores. Hacer que el cliente se decante por una u otra es cuestión de crear un anuncio en el que el cliente identifique el producto como la satisfacción de su necesidad. Para ello este ofrece la posibilidad de aprender marketing digital y redes sociales, concretamente a partir del aprendizaje de los diferentes medios de publicidad online y la eficacia de cada uno de ellos. El auge de las empresas y negocios en Internet ha provocado una gran demanda de nuevos profesionales formados en Marketing Online para garantizar su éxito, debido a que su desarrollo y aplicación son distintos al marketing tradicional. Cada vez son más las empresas que se publicitan en Internet, y hoy por hoy no existen suficientes profesionales que dominen el Marketing a través de este medio

2. CONTENIDOS

MÓDULO 1. COMERCIO ELECTRÓNICO: INTERNET

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Introducción
2. Concepto de comercio electrónico
3. Categorías del comercio electrónico
4. ¿Qué aporta el comercio electrónico a la empresa?
5. Aplicaciones de comercio electrónico en la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DESARROLLO APLICADO B2C

1. Introducción
2. Cifra de comercio electrónico B2C en España
3. Internautas y conexión a Internet
4. Compras a través del móvil

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INTERNAUTAS COMPRADORES Y NO COMPRADORES

1. Perfil de internauta comprador
2. Lugar de compra en Internet
3. Compras en Internet por tipo de producto/servicio
4. Gastos en las compras por Internet
5. Forma de pago utilizada
6. Satisfacción de las compras por Internet
7. Internautas no compradores
8. Razones para no comprar en Internet
9. Sellos de calidad

2. CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 4. VENTAJAS E INCONVENIENTES DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN INTERNET

1. Introducción
2. Ventajas para los clientes
3. Ventajas para las empresas
4. Inconvenientes de comercio electrónico en Internet

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ¿CÓMO ESTAR PRESENTES EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO?

1. Introducción
2. Elementos de una tienda on-line
3. Medios de pago
4. Ventajas e inconvenientes de las formas de pago
5. Mecanismos de seguridad en los medios de pago electrónicos
6. Costes en instalación de las formas de pago

UNIDAD DIDÁCTICA 6. FISCALIDAD DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

1. Introducción
2. Incidencia en el comercio electrónico
3. Imposición directa.
4. Imposición indirecta.
5. Perspectiva Española.

2. CONTENIDOS

MÓDULO 2. MARKETING DIGITAL Y MARKETING ELECTRÓNICO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL MARKETING EN LAS REDES SOCIALES

1. Introducción
2. Facebook
3. MySpace
4. Twitter
5. Promoción personal en las redes sociales
6. Cuidar la relación con tus fans
7. La red social adecuada para su marca
8. Abarcar todas las redes sociales es imposible
9. Saca el máximo partido a las redes sociales
10. Tome la iniciativa

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL MARKETING DE LOS MOTORES DE BÚSQUEDA

1. Introducción
2. Ser el primero en los resultados de Google
3. Optimizar el motor de búsqueda
4. La larga cola de las búsquedas
5. Originalidad
6. Motivar la acción a través de las páginas de destino de la Web
7. En un mercado dividido ¿Cómo es el marketing de los motores de búsqueda?

2. CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INTRODUCCIÓN AL MARKETING ELECTRÓNICO

1. Introducción
2. Marketing
3. El proceso de Marketing
4. El mercado y los consumidores

UNIDAD DIDÁCTICA 4. HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN

1. Herramientas de Marketing Mix
2. Herramientas de comunicación de Internet

3. METODOLOGÍA. PLATAFORMA (CAMPUS VIRTUAL).

El alumno es dado de alta en nuestra plataforma de formación para el registro de datos, seguimientos y certificados. La misma plataforma da la bienvenida con las instrucciones para acceder a la plataforma virtual (Posibilidad de dar la bienvenida a través de videoconferencia) . La información se envía a través de mail al alumno facilitando los datos personales con su usuario y contraseñas.

Por otro lado, con el fin de enriquecer la formación que se proporcione, se cuenta con foros dinámicos en los que se resolverán dudas e incidencias y se podrán iniciar foros de debate entre profesores y alumnos para poder abarcar aquellas áreas más actuales.

Del mismo modo, hay videoconferencias de cada uno de los módulos que se imparten para profundizar y hacer hincapié en las dudas que tengan los alumnos y poder explicar aquellos conceptos más complejos tratados en el curso. Las incidencias que se puedan generar como consecuencia del seguimiento se envían al TUTOR CAMERAL para tratar cada tema de manera personal.



Cámara
Córdoba