

Comercio electrónico

Modalidad: curso e-Learning Duración: 40 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

- Adquirir conocimientos sobre los fundamentos, procedimientos y herramientas disponibles en internet para el marketing y la comercialización electrónica dentro del marco legal y conforme a los medios de pago más utilizados:
- Conocer los principales elementos que han surgido adheridos a la sociedad de la información y su influencia en el surgimiento del comercio electrónico
- Conocer el comercio electrónico que se desarrolla actualmente, así como las relaciones y transacciones comerciales que se llevan a cabo en el mismo
- Conocer la forma de implementar el comercio electrónico, incluyendo todos los servicios que sean de utilidad, y de promocionarlo adecuadamente
- Aplicar el marketing en entornos online, seleccionando aquellas estrategias, técnicas, acciones y herramientas necesarias para alcanzar el objetivo pretendido por el comercio online
- Elaborar un plan de marketing para el comercio electrónico, apoyado en estrategias y técnicas de marketing y publicidad online
- Conocer las diferentes plataformas tecnológicas para la implementación del comercio electrónico, así como sus ventajas e inconvenientes
- Conocer el entorno jurídico en el cual se encuentra legislado el comercio electrónico y las actividades derivadas directamente de este.

CONTENIDOS

Introducción al comercio electrónico

Introducción

La sociedad de la información.

Las nuevas tecnologías de la información y la comunicación:

La sociedad de la información

La sociedad del conocimiento

Las nuevas tecnologías de la información y la comunicación

Influencia de las NTIC en las relaciones comerciales

Nuevos medios: internet y el comercio.

Internet y la empresa

Resumen

El comercio electrónico

Introducción

Concepto: ¿qué es el comercio electrónico?

Negocios en la red.

Modelos de negocio:

- Modelos de negocio

- Ventajas e inconvenientes frente al mercado tradicional

Tipos de comercio electrónico

Relación cliente-proveedor

El proceso de compra

Comercio electrónico según el medio utilizado

Resumen

La tienda electrónica

Introducción

Comercio online: tipos y características:

- Modelos de negocio

- Transacciones comerciales seguras

Promoción en sitios webs

Tiendas virtuales o productos

Servicios en internet y medios digitales

Resumen

Marketing en la red:

Introducción

Características del marketing online

Marketing one to one.

El cliente online:

- Características

- Ventajas y desventajas

- Proceso de implementación

Herramientas de gestión y administración de un sitio web

Plan de marketing online

Herramientas clave: comunicación y logística

El proceso de venta por internet

Técnicas de captación y fidelización de clientes.

Conceptos relacionados

Soportes para el comercio electrónico.

E-recursos humanos

Los infomediarios.

Proveedores de soluciones

Resumen

CRM. Estrategias y técnicas para la confección de campañas de marketing y publicidad online

Introducción

¿Qué es CRM?

- Ventajas y desventajas del uso de CRM en el comercio electrónico

- Características de CRM

- CRM: integración con ERP

Tipos de CRM

Estrategias y técnicas para la confección de campañas de marketing y publicidad online.

Resumen

Difusión

Introducción

El comercio electrónico y su difusión

Plataformas tecnológicas

Transmisión de información

Ventajas e inconvenientes

Resumen

Entorno jurídico

Introducción

Contratación electrónica

Imposición fiscal:

- Operaciones realizadas por un particular

- Operaciones realizadas por una empresa

Protección de datos, dominios y ética

Seguridad en las compras

Medios de pago disponibles

Resumen