

ACCIÓN FORMATIVA



Curso

Desarrollo de Negocio Digital para Comercio Minorista

Uso de nuevas tecnologías e Internet como
ventaja competitiva para comerciantes

Justificación

A día de hoy no hacer un uso adecuado de las nuevas tecnologías e Internet te puede marcar una gran diferencia. Los hábitos del consumidor han cambiado y se apoyan tanto en Internet que no tenerlo en cuenta puede ser un grave error.

El uso de nuevas tecnologías e Internet aumenta de forma considerable las posibilidades de éxito de un modelo de negocio, por lo que es fundamental desarrollar una serie de habilidades para ello, básicas en el entorno empresarial actual.

Objetivos

- Obtener los conocimientos necesarios para gestionar su presencia online de forma provechosa para su comercio.
- Crear y gestionar su propia web realizada en Wordpress.
- Crear y gestionar su propio comercio electrónico
- Aumentar competitividad usando mix online-offline



Contenidos:

- **Análisis de modelo de negocio**
 - Canvas de modelo de negocio, empatía de cliente y propuesta de valor
 - Producto Mínimo Viable. Prototipado. Producción Ágil
 - Pivotaje. Mercados. Canales. Modelos de ingresos
- **Estrategia de Presencia online**
 - Análisis de necesidades en Internet según tu modelo de negocio.
 - Presencia online práctica usando Wordpress para crear y gestionar tu propia web.
 - Modelo AIDA.
 - ¿Cómo debe ser una web?
 - ¿Para qué son las redes sociales?
 - Marketing online.
 - Túnel de conversión.
 - Inbound Marketing.
 - SEO vs SEM.
 - Reputación online.
 - Análisis web. (Google analytics)
- **Comercio electrónico**
 - Conceptos sobre ecommerce
 - El poder social del usuario
 - La importancia de generar confianza
 - Captación de usuarios
 - Formas de pago
 - Logística y distribución
 - Fidelización y atención al cliente
 - Aspectos legales
 - Casos prácticos
 - Elementos de una tienda on-line
 - Cálculo de costes
 - Cómo fijar correctamente los márgenes de beneficio
 - Usar Prestashop para crear y gestionar tu propio comercio electrónico.
- **Aumento de competitividad**
 - El cliente como centro de mi actividad.
 - El poder social del usuario.
 - Mejora de la experiencia de mi cliente.
 - Atención al cliente.
 - Optimizar procesos internos.
 - Fidelización online-offline.
 - Vigilancia tecnológica

Metodología:

Formación eminentemente práctica donde se expondrán los principales conceptos y serán practicados por los propios alumnos. Se combinarán las clases presenciales con tutorías personales y actividades online.

El modo más efectivo de aprender estas metodologías es desde la propia experiencia. Por ello, los alumnos trabajarán durante todo el curso usando los mismos principios y metodologías que usan las mejores empresas a nivel internacional.

Dirigido a:

Comerciantes, empresarios, emprendedores, directivos, responsables de desarrollo de negocio, directores de unidad, directores generales, intraemprendedores y responsables de empresas del sector del comercio. En definitiva, todas aquellas personas interesadas en desarrollar un negocio utilizando las nuevas tecnologías e Internet como ventaja competitiva.

Sobre el tutor:



Joaquín Buendía es empresario (o como diríamos ahora emprendedor, pero con algo más de experiencia), cofundador de Prevention world, portal en Internet líder a nivel mundial en el sector de la prevención de riesgos laborales, y de la consultora indeMedia, a través de la cual ayuda a otras empresas e imparte formación sobre nuevas tecnologías e Internet desde hace más de 16 años.

Estudió Ingeniería Técnica en Informática y ha recibido diversa formación de postgrado sobre creación y consolidación de empresas, internacionalización, comunicación y marketing. También posee una certificación en desarrollo ágil como Professional Scrum Master.

Es un apasionado del emprendimiento y cree que la tecnología bien utilizada puede ser una herramienta para mejorar nuestras vidas y así poder llegar a ser más felices. Le encanta hacer deporte y, si sus rodillas se lo permiten, participar de vez en cuando en alguna carrera popular.