



“Comercio Electrónico Rentable en 5 Claves”

Te interesa si eres...

Emprendedor o pequeño empresario que estés pensando (o estés en ello) comenzar un proyecto de comercio electrónico, y quieras tener claros todos los aspectos clave para conseguir que su proyecto funcione a nivel de ventas, y no cometa errores de principiante, o fruto de la ignorancia del medio.

Formato

Sesiones de 4 horas de duración, de 16:00 a 20:00, con descanso de 15 minutos a las 18:00, impartidas cada Jueves.

20 horas en total.

Sesiones

- Jueves, 10 de Marzo de 2016: Sesión 1. La Tienda.
- Jueves, 17 de Marzo de 2016: Sesión 2. El Tráfico.
- Jueves, 31 de Marzo de 2016: Sesión 3. Las Ventas.
- Jueves, 7 de Abril de 2016: Sesión 4. Los Clientes.
- Jueves, 14 de Abril de 2016: Sesión 5. El Futuro.

SESIÓN 1. LA TIENDA

- Herramientas para desarrollar la tienda. CMSs más empleados.
- Diseño orientado a la venta. Conceptos de usabilidad y diseño centrado en el usuario.
- Marketing estratégico:
 - o ¿Qué debo vender?
 - o ¿Cómo identificar nichos?
 - o ¿Dropshipping o stock?
- Plan estratégico:
 - o Logística. Un socio vital para tu ecommerce.
 - o Proveedores. Criterios de valoración importantes, además del precio.
 - o Condiciones de pago y envío.
 - o Aspectos legales a tener en cuenta.
 - o Nivel de atención al cliente. Canales.

SESIÓN 2. EL TRÁFICO

- Cómo conseguir visitas a tu flamante tienda online.
- SEO. Posicionamiento en Google. Factores para estar en las primeras posiciones. Redacción de fichas de producto orientadas a posicionar.
- SEM. Atracción y generación de Leads con campañas de Google Adwords, tanto de búsqueda como de display, Google Shopping y Youtube.
- Campañas en Facebook y otras plataformas (Instagram, Twitter, etc)
- Otras formas de obtención de tráfico: Comparadores (Ganga, idealo, twenga, etc)

SESIÓN 3. LAS VENTAS

- Usabilidad y diseño centrado en el usuario, orientado a la conversión a ventas.
- Herramientas de análisis de usabilidad.
- Análisis de Embudos de conversión.
- Métricas y analítica web para la toma de decisiones. Google Analytics y otras herramientas de monitorización de la actividad de tu tienda online.

SESIÓN 4. LOS CLIENTES

- Email Marketing, la principal fuente de conversión y fidelización de los clientes de tu tienda.
- Como hacer que nos vuelvan a comprar
 - o Retargeting.
 - o Mail marketing efectivo.
 - o Mecanismos de recomendación.

SESIÓN 5. EL FUTURO

- Venta a través de Marketplaces (Amazon, Rakuten, Fnac, Ebay, etc). Apertura de cuenta, requisitos, funcionamiento, etc.
- Plataformas de gestión de productos y dropshipping. Integración con CMSs de comercio electrónico.
- Estadísticas y métricas para el crecimiento. Qué deber saber para saber qué decisiones tomar.
- Cómo hacer un plan estratégico a medio plazo.

PROFESORADO



José Alcañiz

José Alcañiz es Bsc Economics por la Universidad de Buckingham y MBA por la Escuela de Negocios Novacaixagalicia. Socio y director de Marketing de Quipup.com, ha sido durante 9 años director de Buscadedestinos.com. Es profesor de marketing digital en las Universidades de Vigo y Santiago, la Escuela de Negocios Afundación y la Escuela de Finanzas. Fundador de Esterea Comunicación Digital.



Víctor Gómez Romero

Padre, ingeniero de letras e hijo en continuo aprendizaje. Apuesto por la innovación y el marketing como palancas de cambio, pero siempre centrado en las personas. Nada tiene sentido si olvidamos que todos tenemos un cerebro y un corazón. En la actualidad, apostando por la innovación y el marketing de contenidos para restaurantes, en Restauraacción.

 <p>Fernando Gómez</p>	<p>Fundador y CEO del Grupo Predomina, Fernando es un emprendedor empedernido, desde la fundación de masImpacto Networks en 1999. Actualmente es fundador de 5 empresas de comercio electrónico bajo la marca Predomina, entre ellas Mundobebes.net, una de las más importantes tiendas de puericultura en la red. Uno de los mayores expertos en comercio electrónico en España.</p>
 <p>Pablo López</p>	<p>Pablo es fundador y responsable de Hacce Soluciones TIC desde 2005, empresa de desarrollo web y comercio electrónico sobre plataformas de libre distribución. Es uno de los mayores expertos en accesibilidad y usabilidad web de nuestra comunidad.</p>

Precio del Curso

- Precio para socios de AJE: **175€**
- Precio para no socios de AJE: **350€**
- Incluye **un diagnóstico integral gratuito personalizado** para los alumnos que ya tengan tienda online.

Consultas y más información

Contacto en **Esterea**: José Alcañiz. 664 290 927 – jose.alcaniz@gmail.com

Contacto en **Aje Vigo**: María Castelo. 986 226 052 – info@ajevigo.es