



OBJETIVOS

- Adquirir los conocimientos para realizar un plan integral de negocio online: aspectos financieros, logística y distribución (stock), formas de pago y legislación vigente
- Desarrollar estrategias de marketing digital que permitan generar impacto y notoriedad ante el potencial cliente.

DIRIGIDO A

- Emprendedores que quieran iniciar un negocio en el nuevo marco digital.
- Profesionales que deseen especializarse en los entornos digitales y la venta online.

DURACIÓN

120 horas lectivas

CONVOCATORIAS Y HORARIOS

Del 16/10/2017 al 11/01/2018
Lunes a jueves de 19:00 a 22:00

Del 12/02/2018 al 26/04/2018
Lunes a jueves de 19:00 a 22:00

PRECIO

1.675 €

Ayudamos a su empresa a gestionar la bonificación de este curso, contacte con nosotros 10 días antes del inicio del curso.

PROGRAMA (1/2)

1. EL COMERCIO ELECTRÓNICO (E-COMMERCE)

1.1 El entorno web. Comercio electrónico

- **Introducción, bases y modelos de pago.**
 - Introducción al marketing online. Comparativa frente al marketing tradicional. Características. Fundamentos del marketing online. Finalidad: branding y conversión. Introducción a la analítica.
 - Modelos de pago: CPM, CPC, CPL, CPA...
- **Tipos de web. Usabilidad y experiencia de usuario (UI, UX).**
 - El entorno web, elementos, el sitio y las páginas. HTML y CSS: el lenguaje web.
 - Introducción a los CMS: Joomla, Wordpress, Prestashop
 - Servidores: Dominio y Hosting
 - Plataformas recomendadas para cada tipo de web. Navegación y usabilidad.
- **Comercio electrónico. Tipos.**
 - B2C, B2B y A2C.
 - Disponibilidad del producto, logística, formas de pago, servicios preventa y posventa, atención al cliente. Aspectos legales.

1.2 Medios publicitarios online

- **Posicionamiento orgánico en buscadores (SEO)**
- **Marketing en buscadores (SEM)**
- **Publicidad de Display y Vídeo. Afiliación**
 - Formatos publicitarios de display.
 - Targeting de sitios y de audiencias.
 - La publicidad de vídeo.
 - La publicidad de afiliación.





PROGRAMA (2/2)

▪ Social Media Marketing (SMM) y Social Media Optimization (SMO)

- Principales plataformas de Social Media en España: Facebook, Twitter y LinkedIn. Instagram.
- Monetización: como rentabilizar tu negocio en las redes sociales.
- Optimización y medición de las redes sociales E. Email marketing.
- Las bases de datos.
- El diseño del email.
- Métricas y análisis de los resultados.
- Plataformas para email marketing (MailChimp).

▪ Mobile Marketing. Estrategias específicas para el entorno Móvil

1.3 Estrategia y plan de marketing online

▪ Análisis, medición, optimización y conversión. Herramientas y Test.

- Análisis de rentabilidad.
- Análisis de coste por lead.
- Análisis de campañas SEO/SEM/Display/Email.
- Google Analytics.

▪ El Plan de Marketing Online

- Objetivos digitales.
- Investigación del mercado online.
- El público objetivo.
- La estrategia online.
- Programación de acciones.
- Estimación de costes y resultados.

2. CREACIÓN DE UNA TIENDA ONLINE CON PRESTASHOP

- Instalación del software Prestashop
- Catálogo de productos
- Gestión y seguimiento de pedidos
- Gestión de clientes
- Precios
- Envío de productos
- Nuevas funcionalidades
- Diseño y aspecto de la tienda
- Páginas de información

3. CREACIÓN DE UNA TIENDA ONLINE CON WOOCOMMERCE

- Instalación del software Wordpress y Woocommerce
- Productos
- Pedidos
- Gestión interna de la tienda

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

Formación para la Empresa
infoinformacion@camaramadrid.es
91 538 38 38

