



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO**

Guía del Curso

COMT066PO COMERCIO EN INTERNET. OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS

Modalidad de realización del curso: [Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

OBJETIVOS

Este Curso COMT066PO COMERCIO EN INTERNET. OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Artes gráficas. Con este CURSO COMT066PO COMERCIO EN INTERNET. OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y analizar en qué forma el uso de internet puede ayudarnos a mejorar los resultados empresariales, aprendiendo a utilizar las herramientas que permitan minimizar costes y aumentar los ingresos y clientes. utilizar las técnicas básicas de presencia en redes sociales y generar ingresos con el comercio electrónico.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MINIMIZAR COSTES

1. Web 2.0 + mundo online
2. - Los principios de la Web 2.0
3. - La empresa 2. 0: un mundo a nuestro alcance
4. - "Digitalizando" una empresa: un mundo integrado, no paralelo
5. Ahorra en tiempo

6. - La red como fuente de información
7. - Localizar partners, colaboradores y proveedores
8. - Evitar las esperas: administración electrónica
9. - Banca electrónica: gestiones habituales
10. No pagar, o pagar menos (dentro de la legalidad)
11. - En los programas informáticos: Cloud Computing (pago por uso) y software libre
12. - En las comunicaciones: voz sobre IP, videoconferencias, fax PC-PC, what app...
13. - Otras ideas
14. Clientes contentos, menos reclamaciones
15. - Atención al cliente on-line: eMail, chat
16. - Los foros y su empleo como herramienta de asistencia
17. - Quejas y reclamaciones: la rapidez en la respuesta

UNIDAD DIDÁCTICA 2. AUMENTAR LOS POSIBLES CLIENTES (MARKETING 2. 0)

1. ¿Crear una página? No siempre...
2. - Un paso previo: darnos a conocer con coste mínimo: plataformas y directorios comerciales
3. - ¿Crear una página?
4. Trasladar lo "tradicional" a Internet
5. - Performance marketing (coste según resultados)
6. - Display (Publicidad gráfica en la red)
7. - Email Marketing
8. - Campañas SEM (publicidad en buscadores; posicionamiento patrocinado o de pago)
9. - Posicionamiento orgánico SEO (posicionamiento por contenido)
10. - Analizar, analizar y comprobar
11. Pensar "para" la red
12. - Producto + precio + plaza+ promoción
13. - Contenido + contexto + conexión + comunidad
14. Herramientas sí, ... pero no todas para todo
15. - eProduct marketing
16. - eResearch
17. - ePricing

18. - ePromotion
19. - eAudit
20. - eCommerce
21. - eAdvertising
22. - eBranding
23. - Trade eMarketing
24. - eCommunication

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRESENCIA EN LAS REDES SOCIALES

1. Que hablen de nosotros
2. - Del Plan de marketing al Social media Plan
3. - Cómo difundir una idea en la web
4. - Blogs y microblogs (eventos para bloggers)
5. - Marketing viral
6. - Redes sociales
7. - Formatos publicitarios en redes sociales
8. Que hablen bien de nosotros
9. - ¿En qué espacios quiero (y debo) estar?
10. - Gestión de un proyecto en redes sociales
11. - Monitorización y reputación
12. - Detección y resolución de crisis 2. 0.
13. Mirar hacia el futuro: Web 3.0 y marketing 3.0

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CREAR INGRESOS (COMERCIO ELECTRÓNICO)

1. Soluciones antes de crear una tienda virtual
2. - Los sitios de afiliación y descuento
3. - Market Place
4. Quiero una tienda...
5. - Coste de la tienda: Saas (tiendas en la nube), Open Source (código abierto), soluciones a medida
6. - Aspectos a los que atender: catálogo de productos, proceso de registro, proceso de venta, integración con otros procesos de la empresa

7. Mejorar el proceso de cobro
8. - Pedido y facturación on Line
9. - Medios de pago offLine: contrarrembolso, transferencia, domiciliación bancaria
10. - Medios de pago onLine: tarjetas, Paypal
11. - Lo último, pago por móvil
12. M- Commerce
13. - Comercio mediante móvil
14. Aspectos legales
15. - Obligaciones en materia de protección de datos de carácter personal
16. - Uso de cookies
17. - Contratación online
18. - Cuestiones sobre entrega, devoluciones, etc...



C/ San Lorenzo 2 - 2
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476
Fax: 951 987 941



www.academiaintegral.com.es
E-mail: info@academiaintegral.com.es