



## Venta Online (eCommerce)

**Sku:** PH10B06C01

**Horas:** 35

### OBJETIVOS

1. Saber indicar todos los aspectos importantes a tener en cuenta en un eCommerce. 2. Saber estimar todos los aspectos económicos de un eCommerce previos y posteriores al lanzamiento. 3. Saber indicar las principales plataformas de pago y CMS más apropiadas para un eCommerce. 4. Saber definir el look and feel de un eCommerce. 5. Saber utilizar los distintos canales de Marketing en un eCommerce. 6. Saber aplicar las distintas técnicas de UX para eCommerce. 7. Saber aplicar las distintas técnicas de CRO para eCommerce. 8. Saber cómo afrontar los distintos aspectos logísticos de un eCommerce. 9. Saber llevar a cabo una correcta atención al cliente en un eCommerce. 10. Saber cómo afrontar los distintos aspectos legales de un eCommerce. 11. Saber medir los KPIs principales de un eCommerce.

### CONTENIDOS

**Unidad 1. Fundamentos** 1. Definición de eCommerce. 1.1 Evolución histórica. 1.2 Cifras del eCommerce. 1.3 Tipos de eCommerce. 2. Requisitos para lanzar un eCommerce. **Unidad 2. Plan de negocio** 1. ¿Qué es un plan de negocio? Definición. 2. Modelo tradicional. 3. Lean Canvas. **Unidad 3. CMS y plataformas de pago** 0. Prólogo 1. Sistema de Gestión del Contenido (CMS). 1.1 Criterios de selección. 1.2 Instalables. 1.3 SaaS. 1.4 Shopify. 1.5 A medida. 1.6 Módulos. 2. Plataforma de pagos. 2.1 TPV. 2.2 PayPal. 2.3 Contrarrembolso. 2.4 Transferencia bancaria o ingreso en cuenta. 2.5 Otras. 2.6 Soluciones generalistas. **Unidad 4. Diseño** 1. Definición de identidad digital. 2. Puntos que abarca la identidad digital de un eCommerce. 2.1 Imagen corporativa. 2.2 Diseño web/Look&Feel. 2.3 Comunicación. 3. Importancia de la identidad digital. 4. Recomendaciones. **Unidad 5. Marketing** 1. Introducción. 2. Canales. 2.1 Online. 2.1.1 Owned media. 2.1.2 Paid media. 2.1.3 Earned media. 2.2 Offline. 2.3 Orgánica vs Pagada. 3. Importancia de los canales de marketing. 4. Recomendaciones. 5. Producto.