



COMM117PO. Comportamientos y necesidades del consumidor digital

Sku: PS813

Horas: 25

OBJETIVOS

Identificar los comportamientos y las necesidades de los consumidores digitales para diseñar una estrategia de marketing efectiva.

CONTENIDOS

1.FACTORES QUE MOTIVAN A LOS CONSUMIDORES A COMPRAR POR INTERNET.

1.1 Factores internos 1.2 Factores externos **2. RIESGOS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO QUE CONDICIONAN LAS DECISIONES DE COMPRA** 2.1 Seguridad: protección de los datos personales, datos bancarios. 2.2 Privacidad: uso de los datos personales. 2.3 Medidas para mejorar la confianza en el comercio electrónico. **3. PERFIL DEL CONSUMIDOR DIGITAL** 3.1 ¿Quién compra en Internet? 3.2 ¿Por qué se compra en Internet? 3.3 ¿Que se compra en Internet? 3.4 ¿Con qué frecuencia se compra en Internet? 3.5 ¿A quién se compra en Internet? 3.6 ¿Cómo se pagan las compras en Internet? **4. TENDENCIAS Y RETOS EN EL CONSUMO DIGITAL**