

TOULOUSE
LAUTREC

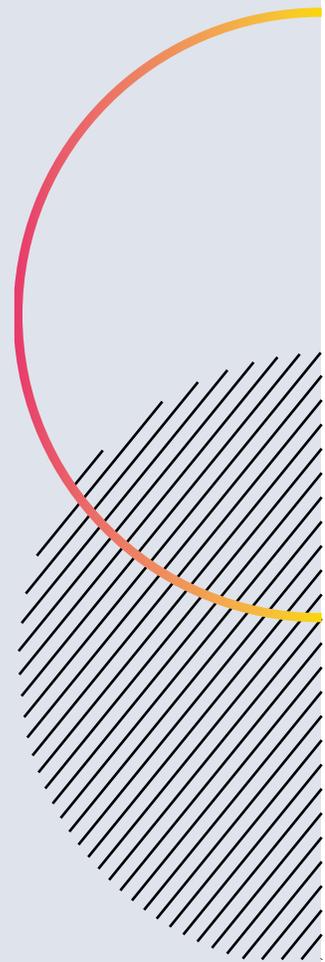
Tendencias y Oportunidades con E-commerce



Contenido

Presentación **3**

-  Competencia **3**
-  Capacidades **3**
-  Tiempo de dedicación a tu curso **3**
-  ¿Cuáles son nuestros insumos? **3**
-  Organización de los contenidos **4**



Competencia General

El participante comprenderá el funcionamiento de las estrategias de venta de productos Business to Consumer (B2C) en el canal digital. Identificará los modelos de negocios más usados en e-commerce, su evolución y tendencias. Explorará alternativas de negocios en e-commerce, analizará su aplicación y aprovechamiento de cada modelo para diferentes productos y servicios. Al final, desarrollará las bases necesarias para llevar a cabo la estrategia de venta online de productos y será capaz de analizar y optimizar el desempeño del e-commerce.

Capacidades

Módulo 1	Módulo 2	Módulo 3
<ul style="list-style-type: none"> * Comprende la evolución y las nuevas formas de comportamiento del consumidor digital. * Identifica cada una de las partes claves que conforman un e-commerce 	<ul style="list-style-type: none"> * Conoce la infraestructura y la funcionalidad técnica del e-commerce. * Desarrollo y ejecución de los objetivos SMART y estrategia para la venta online. 	<ul style="list-style-type: none"> * Medición de tus estrategias para la consecución de objetivos. * Presentación de un proyecto e-commerce.

Tiempo de dedicación a tu curso

El curso es 100% online, está distribuido en 3 módulos. La duración del curso es de 5 horas, las cuales deberás distribuir para revisar los recursos y resolver las actividades.

¿Cuáles son nuestros insumos?



Guía de estudio

Todos los contenidos y actividades descritos, para guiarte en el desarrollo del curso.



Píldoras de conocimiento

Audiovisuales con tu docente para explicar de manera amigable los contenidos de cada módulo.



Presentaciones interactivas

Contenido explicativo interactivo sobre los temas de cada módulo.



Actividades

Autoevaluaciones y foro para fortalecer y compartir tus aprendizajes.



Resultados de aprendizaje

Organización de los contenidos y actividades

Módulo	Contenidos	Actividades asíncronas
1	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Introducción del comercio electrónico. ▪ Mejores prácticas ▪ Benchmarking: Casos de éxito. ▪ Tendencia en el mundo en ecommerce: Ominicanalidad, Bigdata, IoT, AI. ▪ Perfil de nuevo consumidor digital. ▪ Modelos de negocios en e- commerce. ▪ Ecommerce vs Marketplace Beneficios y ventajas de pertenecer a un marketplace ▪ Componentes esenciales en un ecommerce 	<p>Revisa los videos y la presentación interactiva</p> <p>Resuelve la autoevaluación</p>
2	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Infraestructura tecnológica e-commerce. ▪ Evaluar plataforma para creación de tiendas virtuales. ▪ Elección de la pasarela de pago. ▪ Módulo de logística y Bases de datos ▪ Otros canales digitales para la comercialización de productos. Marketing digital para E-commerce y Social commerce. 	<p>Revisa los videos y la presentación interactiva</p> <p>Resuelve la autoevaluación</p>
3	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Objetivos, Estrategias y Tácticas Analítica de los datos, métrica, fuentes, KPIs. ▪ Módulo de lógica y Bases de datos. 	<p>Revisa los videos y la presentación interactiva.</p> <p>Resuelve la autoevaluación.</p> <p>Participa del Foro de cierre del curso.</p>