



Fundación Uned



Curso de E-Commerce

Aprende las claves del nuevo Marketing



Poténciate
con F. UNED

Información Académica (10-14h L-V)

Tel. 91 169 70 97

mariana.blazquez@cursosmarketingonlinefunded.com

www.cursosmarketingonlinefunded.com

Información Matrícula

Fundación UNED

Tel. 91 386 72 76

rodriguez@fundacion.uned.es

www.fundacion.uned.es

PRESENTACIÓN

Inicio del curso
5 de noviembre de 2018

¿Estás pensando en desarrollar tu carrera profesional en el ámbito del E-commerce?

Te lo ponemos fácil a través de cuatro premisas.



Metodología

100% online
con clases en directo.



Mejor Relación

Calidad/Precio

(este curso posee descuentos y bonificaciones).



Duración

4 meses (5 de noviembre de 2018 - 8 de marzo de 2019).

500 horas de formación certificadas.



Garantía

La Fundación UNED es un organismo de gran prestigio, en España y América Latina, gracias a su buena labor y tradición en la formación online y a distancia.

[VISITA LA WEB DEL CURSO](#)

[MATRÍCULA ONLINE](#)



El Comercio Electrónico o E-commerce es la nueva forma de negocio que surge a partir de internet como alternativa a los canales de venta tradicionales. Con un crecimiento exponencial año tras año, este nuevo canal online permite alcanzar a los potenciales compradores en cualquier parte del mundo y en múltiples dispositivos, reduciendo de manera significativa la infraestructura necesaria para vender y multiplicando el número de clientes que se pueden conseguir.

Con el Curso de E-commerce de la Fundación UNED **aprenderás a dirigir tu propio negocio de venta en internet y a definir y planificar la estrategia que te lleve al éxito. Conocerás los aspectos fundamentales a la hora de plantear un negocio en internet (producto, mercado, público objetivo, valores diferenciales...) y serás capaz de desarrollar un plan de negocio que tenga en cuenta, entre otros, los aspectos financieros, la logística y gestión del stock, las formas de pago o la legislación vigente.**

A continuación, **trabajarás un plan de medios online, imprescindible para planificar la difusión de tu negocio de venta online en internet**, ya que a diferencia de una tienda física en donde las personas pasan por delante de tu negocio y entran, en internet si no realizas acciones de marketing, posicionamiento y promoción, nadie va a saber que existes y será complicado que puedas vender. Para ello, se tratarán de manera amplia las diferentes estrategias de marketing online, así como los requisitos para implementar un buen sistema de analítica web. La realización de un plan de negocio, un plan estratégico y un plan de medios online es un paso esencial antes de abordar la parte técnica de creación de cualquier tienda online.

Como siguiente parte del curso **conocerás las diferentes soluciones tecnológicas con las que se trabaja en un E-Commerce**, para que tengas capacidad de elegir la más adecuada para tu proyecto.

Finalmente, **se abordará la creación de una tienda online sencilla a través de una plataforma comercial usada por miles de negocios, y con la que tendrás tu primera toma de contacto real con una tienda.** Esta plataforma tiene una curva de aprendizaje pequeña y no exige conocimientos de programación, servidores o bases de datos, por lo que no tendrás que instalar nada ni saber de programación web. Es ideal si te inicias en el mundo del E-Commerce.



A quién va dirigido

- Profesionales, responsables y directivos de marketing y publicidad.
- Propietarios de negocios con presencia online o que se plantean dar el salto a internet.
- Community managers.
- Webmasters (propietarios y administradores de sitios web).
- En general, estudiantes, autónomos, diseñadores web y profesionales de internet que quieran crear sus propias campañas online, que tengan pensado que les lleve su publicidad una agencia, o que deseen incorporarse al mercado laboral con una buena base de conocimiento en el sector del marketing online (consultoría, gestión de cuentas, estudios de mercado, planificación estratégica de medios...).

Objetivos

1

Aprender a realizar un plan estratégico y de negocio E-Commerce; conocer las diferentes estrategias de marketing online y posicionamiento que puedes trabajar en tu tienda online, así como los requisitos para implementar un buen sistema de Analítica Web. Aprenderás a realizar un plan de medios online.

Conocer de manera amplia las diferentes soluciones tecnológicas con las que contamos para montar un E-Commerce.

2

3

Aprender todos los aspectos de un negocio online: web, usabilidad, captación de clientes, transacciones online, fidelización del cliente y gestión interna de pedidos y stock.

Trabajar y aplicar la teoría de E-commerce a un proyecto final, montando una tienda online sencilla con una plataforma que no requiere conocimientos técnicos.

4



METODOLOGÍA

100% Online y clases en directo: flexibilidad y cercanía.



Campus Online



Tutor Personal



Clases en Directo



App Móvil

Recibirás las claves de acceso al Campus Online del curso. Desde ese momento podrás acceder cuando quieras (24 horas al día), en función de tu disponibilidad horaria, y desde donde quieras. Solo necesitas una conexión a internet.

Además de que la flexibilidad horaria y geográfica es total, el modelo pedagógico del curso está diseñado para ser conciliado con tus responsabilidades laborales y personales.



¿Qué me voy a encontrar?

Una vez dentro del campus, podrás descargar y estudiar el material didáctico, asistir a clases en directo, ver videotutoriales explicativos, participar en foros de debate, plantear tus dudas a los profesores o a tu tutor, leer documentación complementaria, realizar las actividades o interactuar con otros alumnos.

En función de la parte del curso en la que estemos, cada uno de estos aspectos será el protagonista. El curso está dotado de un ritmo muy interesante, ¡no te vas a aburrir ni un minuto!

Clases en directo

Las clases en directo consisten en explicaciones por parte del equipo docente de aquellos contenidos en los que, por su complejidad o importancia, queremos hacer hincapié trabajándolo directamente contigo. También aprovecharemos algunas de estas sesiones para ayudarte a resolver dudas, queremos que notes cercanía y los profesores van a estar muy pendientes de ti.

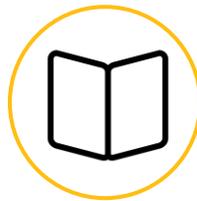
Podrás vivir la experiencia de una clase tradicional con profesores y alumnos, pero sin salir de casa. Si no puedes asistir a dichas clases, no te preocupes, la asistencia es voluntaria y todas las sesiones se graban para que puedas verlas cuando quieras.

Tutorías telefónicas

Además de lo anterior, contarás con la posibilidad de contactar con tu tutor a través de tutorías telefónicas. ¡No te vamos a dejar guardarte ni una duda!

MODELO DE EVALUACIÓN

Se trata de una evaluación continua de carácter fundamentalmente práctico



Teórica

A lo largo del curso se aportan amplios conocimientos teóricos que se evalúan fundamentalmente en su aplicación práctica. Por ello, la evaluación puramente teórica constituye una pequeña parte de la evaluación.



Práctica

A lo largo del curso el alumno pondrá en práctica los conocimientos adquiridos trabajando los diferentes epígrafes del temario.

Se presentará un proyecto final que versará sobre la creación de una tienda online.

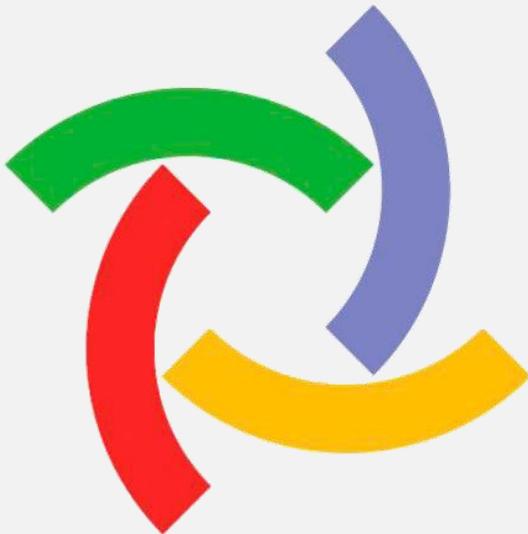
TITULACIÓN

Todos aquellos alumnos que superen el curso con éxito, recibirán el título de “Curso en E-commerce de la Fundación UNED” que reconoce 500 horas de formación en la materia.

**Título de la
Fundación UNED**
que refuerza tu currículum



500 HORAS
de formación reconocidas



Qué es la Fundación UNED

La Fundación UNED pertenece a la UNED (Universidad Nacional de Educación a Distancia www.uned.es) y tiene por objeto diseñar, promover y realizar todos aquellos estudios que son necesarios en pro del desarrollo científico, cultural, social, económico, de la investigación y de la formación profesional, tanto de la sociedad española como de aquellos países con los que mantiene relaciones de cooperación.

Para ampliar la información, visitar www.fundacion.uned.es.

PROFESORADO

Enrique Clemente Moneva

Ingeniero Superior de Telecomunicaciones por la Universidad de Zaragoza.

Socio fundador de la Agencia de Marketing Online Idento y de la Agencia de Publicidad Equilátera. Actualmente trabaja como director de Operaciones en Idento.

Tras su paso por varias consultoras tecnológicas, lleva 11 Años trabajando en el mundo del marketing online, desempeñando, entre otras, funciones como consultor en las áreas de SEO, SEM y Analítica Web y como docente en diferentes instituciones, participando en diversos cursos de la Fundación UNED desde 2011.

Cuenta con las certificaciones profesionales en Google Adwords (Búsqueda, Display, Shopping, Vídeo y Mobile), Bing Ads, Google Analytics y Mobile Expert by iAi.



Baldomero López-Mezquita Torres

Ingeniero Informático por la Universidad de Granada y EMBA por ESIC.

Socio fundador y Gerente de Idento, desarrolla su labor como consultor estratégico y director de negocio.

Experto en desarrollo web, usabilidad y comercio electrónico, ha trabajado anteriormente como Consultor y Jefe de Proyectos Web en Everis e Indra.

Ha impartido diversos seminarios sobre Marketing Online y Comercio Electrónico para CADE de la Junta de Andalucía, la Diputación de Granada y la escuela de negocios ESNA Granada.

Ha sido Profesor en la carrera de Empresa y Marketing en ESCO Granada.

PROFESORADO

Noelia Donado Patón

Diplomada en Ciencias Empresariales por la Universidad de Granada y con un Máster en Dirección de Marketing por ESERP Business School. Además ha realizado el Programa Generation (McKinsey Social Initiative) de Marketing Digital Y Web Analytics, y los cursos de Marketing Digital, Analítica Web, E-Commerce y Cloud Computing de Google.

Actualmente trabaja como Consultora de Marketing Online en Idento gestionando cuentas, campañas SEM y analítica web para diferentes portales de servicios y comercio electrónico.

Está certificada como Profesional por los programas Google AdWords, Google Analytics y Bing Ads.



Carlos Javier Rodríguez Chamizo

Licenciado en Bellas Artes en la especialidad de Diseño por la Universidad de Granada. Máster en Marketing Digital, Comunicación y E-Business por IED Madrid.

Ha desarrollado en su trayectoria profesional un perfil multidisciplinar: diseñador, maquetador, programador, product manager y web project manager, trabajando para clientes como Bankia, Telefónica, Spotify y Vodafone. Desde el ámbito del diseño Web ha trabajado en todas las fases de los diferentes proyectos, siendo un especialista en Photoshop, Sketch, Illustrator e Indesign. En las áreas de programación y maquetación se ha especializado en Wordpress y Prestashop.

Actualmente es el responsable de proyectos Web en Idento Marketing y Desarrollo Web. También imparte formación en Web y Comercio Electrónico para la Fundación UNED, ESIC-ICEMD y la Escuela de Arte de Granada.



PROFESORADO

Daniel Piñera Candás

Graduado en Administración y Dirección de Empresas por la Escuela Internacional de Gerencia de Granada, Bachelor in International Business & Management por la Universidad de Derby (Reino Unido) y Máster en Marketing y Gestión Comercial por ESIC Business & Marketing School.

Ha desarrollado su carrera siempre ligado al Marketing, primero dentro del ámbito offline y posteriormente en el ámbito online, en los sectores de turismo, gran consumo y banca. Además de Especialista en SEM y en plataformas PPC, cuenta con experiencia en planificación y desarrollo estratégico, así como en la gestión de contenidos y medios.

Actualmente trabaja como Consultor de Marketing Online en Idento, gestionando cuentas y campañas para diferentes empresas de servicios y e-commerce. Está certificado como Profesional por los programas de Google AdWords, Google Analytics y Bing Ads.



PROGRAMA

I. Plan de E-commerce

A

PLAN ESTRATÉGICO DE E-COMMERCE

- Producto y/o servicio que ofrecemos.
 - Introducción del producto. Descripción
 - Modalidades de presentación
 - Niveles de paquetización (bundling, cross-selling, personalización...)
 - Tipos de comercio electrónico (B2B, B2C, C2C, A2C, A2B).
- Entorno: Mercado, competencia.
 - Evolución y cifras de comercio electrónico
 - Análisis del mercado y tendencias
 - Previsión de competidores
 - Principales competidores
 - Valores diferenciales y debilidades
 - Estimación del volumen de ventas
 - Estimación de la inversión publicitaria
 - Sistema de atención al cliente y fidelización
 - Realización de un análisis DAFO para el negocio
- Público objetivo y posicionamiento de nuestra marca.
- Valores diferenciales.
- Planificación y presupuesto del proyecto.
 - Pasos fundamentales y presupuesto
 - Dominio
 - Servidor y alojamiento web
 - Plataforma y diseño
 - Inserción del catálogo
 - Otros aspectos a tener en cuenta
 - Logística, stock y packaging
 - Formas de pago
 - Internacionalización
 - Marketing digital
 - Personal
 - Costes estimados
- Casos prácticos.

PROGRAMA

B

PLAN DE NEGOCIO DE E-COMMERCE

- Comienzo desde cero o integración con comercio tradicional.
- Aspectos financieros.
 - Políticas de precios
 - Costes y gastos
 - Ingresos y ventas
 - Rentabilidad y ROI
- Gestión de stock.
 - Gestión tradicional
 - Gestión Just-in-Time
 - Dropshipping
- Logística.
 - Operador logístico
 - Packaging
 - Logística inversa
 - Marketplaces
- Formas de pago.
 - TPV virtual
 - Transferencia bancaria
 - Paypal y similares
 - Contra reembolso
 - Domiciliación bancaria
 - Recogida en tienda
 - Pago en 1 clic
- Aspectos jurídicos.
 - LOPD
 - LSSI
 - Regulación de las comunicaciones comerciales y SPAM.
 - Ley de Cookies
 - Tributación
 - Legislaciones específicas por productos
- Atención al cliente.
 - Servicio pre-venta
 - Servicio post-venta
- Caso práctico completo.
- Clase en directo sobre la materia

PROGRAMA

II. Analítica y Marketing Online para E-commerce

- Introducción
- Analítica avanzada de comercio electrónico.
 - Introducción
 - Tipos de herramientas de Analítica Web
 - Métricas clave. Seguimiento de objetivos, transacciones y KPI
 - Análisis de datos enfocados al rendimiento de ventas
 - Comercio electrónico mejorado
 - Seguimiento de los procesos de compra. Embudos de conversión
 - Informes personalizados y paneles de control
 - Filtros y alertas
 - Integración con sistemas de información externos y APIs
- Estrategias SEM.
 - Introducción al marketing en motores de búsqueda (SEM)
 - Redes para anunciarse
 - Principales plataformas (Google AdWords, Bing Ads, Yandex...)
 - Tipos de campañas
 - El planificador de palabras clave de Google
- Estrategias SEO.
 - Introducción al SEO
 - SEO On-Page
 - SEO Off-Page
 - Penalizaciones SEO
 - Herramientas SEO, extensiones y módulos
- Estrategias en Redes Sociales.
 - Social Media Plan
 - Social Media Marketing (SMM) y Social Media Optimization (SMO)
 - Anuncios en Facebook
 - Anuncios en Instagram
 - Anuncios en Twitter
 - Anuncios en LinkedIn
- Otras estrategias de marketing online.
 - Afiliación
 - Email marketing
 - Mobile marketing y mobile commerce
 - Transmedia
- Caso práctico y clase en directo sobre la materia.



PROGRAMA

III. La Tienda Online – Soluciones Tecnológicas

- Introducción a las soluciones tecnológicas de una tienda online
 - Descomponiendo una tienda online
 - El servidor
 - La base de datos
 - El lenguaje de programación
- La tienda online. Principales componentes.
 - El Front Office
 - Parte pública
 - Área de cliente
 - Consejos generales sobre el Front Office
 - El back office o zona de administración de la tienda online
 - Catálogo de productos
 - Gestión de pedidos
 - Gestión de transportistas
 - Sistemas de pago
 - Idiomas
 - Marketing
 - Personalización
 - Tiendas de plugins
- Integración con sistemas empresariales.
 - Razones para integrar la tienda online con los sistemas existentes
 - Principales aplicaciones empresariales que se integran con las tiendas online
 - Aspectos técnicos relacionados con la integración
 - Resumen de recomendaciones para una integración
- Modelos de venta para internacionalización.
 - Gestión de traducciones
 - Catálogo para venta internacional
 - Precios para venta internacional
 - Transportistas para venta internacional
 - Utilización de diferentes divisas
 - gestión de ofertas y descuentos en diferentes países
- Desarrollos a medida.
 - Razones para escoger un desarrollo a medida
 - Aspectos a tener en cuenta en desarrollos a medida
 - Ventajas e inconvenientes de un desarrollo a medida



PROGRAMA

- Plataformas existentes
 - Razones para escoger una plataforma de comercio electrónico existente
 - Ventajas e inconvenientes del uso de plataformas desarrolladas
 - Modelos en las plataformas de comercio electrónico
 - Plataformas de código abierto
 - Plataformas SaaS
 - Social Commerce. F-Commerce
 - Principales plataformas de comercio electrónico
 - WooCommerce
 - Prestashop
 - Magento
 - Cuadro comparativo
WooCommerce/Magento/Prestashop
- Usabilidad en comercio electrónico
 - Estructura de nuestra tienda online. Cada cosa en su sitio.
 - Credibilidad. Cómo dar confianza a nuestro cliente.
 - UX (user experience). Experiencia de usuario.
- Adaptación de la tienda online a dispositivos móviles
- Integración de sistemas de analítica: Google Analytics
 - Alta y creación de una cuenta en Google Analytics.
 - Implementación técnica de Google Analytics
 - Seguimiento de comercio electrónico
 - Implementación de comercio electrónico mejorado
 - User-ID
 - Creación de objetivos y embudos de conversión
 - Informes personalizados
- Clase en directo sobre la materia



PROGRAMA

IV. Crea tu Tienda Online

- Introducción y objetivos: Creación de una sencilla tienda online con Wix, sin conocimientos de programación, servidores o bases de datos.
- Primeros pasos con Wix
- FAQ. Dudas frecuentes
 - ¿Qué tipo de negocio se puede usar?
 - Plantillas
 - Productos
 - Tamaño y peso de las imágenes
 - Ancho de la web
 - Menú
 - Pago mediante Paypal
 - Cupones
 - Publicación
 - Eliminación de un sitio
 - Dominio y traspaso de la tienda online
 - Videotutoriales explicativos
- Clase en directo sobre la materia

V. Casos prácticos

- El alumno realizará diversos ejercicios prácticos durante el curso. El último de ellos consistirá en la creación de una tienda online a través de una plataforma web de E-Commerce gratuita, con la que podrá poner en práctica lo aprendido durante el curso, sin necesidad de conocimientos de programación, servidores o bases de datos.



PRECIO

Matrícula de **650 €**, precio final.

Se puede elegir un único pago o fraccionado en dos plazos, abonando el 60% del total al hacer la matrícula y el 40% restante antes del 5 de enero de 2019. El pago fraccionado es compatible con los descuentos.

Colectivos **520 € (20% de Descuento)**

- Personas en situación de desempleo (el alumno deberá enviar una copia escaneada del justificante de demanda de empleo en vigor, junto al comprobante de pago, a erodriguez@fundacion.uned.es).
- Profesionales autónomos (el alumno deberá enviar una copia escaneada del último pago a autónomos, junto al comprobante de pago, a erodriguez@fundacion.uned.es)
- Alumnos y antiguos alumnos de la UNED y Fundación UNED (el alumno deberá enviar una copia escaneada del título del curso realizado o una copia escaneada del pago de matrícula del curso que está realizando, junto al comprobante de pago, a erodriguez@fundacion.uned.es).
- Personal UNED (el alumno deberá enviar una copia escaneada del carné de empleado de la UNED, junto al comprobante de pago, a erodriguez@fundacion.uned.es).
- Personas con discapacidad del 33% o superior (el alumno deberá enviar una copia escaneada del certificado de discapacidad, junto al comprobante de pago, a erodriguez@fundacion.uned.es).

Antiguos Alumnos **390 € (40% de Descuento)**

Antiguos alumnos de los cursos de Marketing Online, Community Management, Competencias Tecnológicas para Community Managers, Inbound Marketing, Usabilidad y Experiencia de Usuario, Publicidad en Redes Sociales, Analítica Web y Certificación de Google Analytics, Adwords y certificaciones de Google y Microsoft, Gamificación y Storytelling, Blogger Profesional de la Fundación UNED.

Trabajadores en Activo **650 € (100% Bonificable)**

Curso 100% bonificable a través de la [FUNDAE](#) (antigua F. Tripartita). El curso es abonado por la empresa, para su trabajador, mediante créditos formativos.

Al formalizar la matrícula, puede seleccionar que la Fundación UNED se haga cargo, en nombre de su empresa, de la tramitación de la bonificación en la FUNDAE. Esta gestión supone un incremento de un 10% de la matrícula, importe que también será bonificado como coste del curso.

Más información: gestion.bonificaciones@fundacion.uned.es

MATRÍCULA E INSCRIPCIÓN

Periodo de matriculación
hasta el 29 de octubre de 2018

Duración del curso
del 5 de noviembre de 2018 al 8 de marzo de 2019

Inscripción

Podrás formalizar tu matrícula vía telemática en la página web del curso www.cursosmarketingonlinefuned.com o bien en la página oficial de la Fundación UNED www.fundacion.uned.es.

Información Académica (10-14h L-V)

Tel. 91 169 70 97 | mariana.blazquez@cursosmarketingonlinefuned.com
www.cursosmarketingonlinefuned.com

Información Matrícula Fundación UNED

Tel. 91 386 72 76 | erodriguez@fundacion.uned.es
www.fundacion.uned.es

[VISITA LA WEB DEL CURSO](#)

[MATRÍCULA ONLINE](#)
