

DISEÑO COMERCIAL DE PÁGINAS WEB

20
HORAS

DESCRIPCIÓN

Este curso abarca los criterios que se han de tener en cuenta desde el punto de vista comercial para diseñar una página Web en el entorno empresarial, aplicando técnicas de venta adecuada, y de acuerdo a las características de los productos y servicios ofrecidos y que queremos resaltar en la Web.

Aprenderemos los mejores criterios de diseño de páginas comerciales que nos permitirán provocar ventas adicionales, sustitutivas y/o complementarias a través de páginas Web, así como las características del cliente-internauta, las opciones de pago y los conflictos y reclamaciones más habituales de la venta on-line.

OBJETIVOS

Adoptar criterios comerciales en el diseño de páginas para la comercialización aplicando técnicas de venta adecuadas. Especificar formas de provocar distintas ventas adicionales, sustitutivas y/o complementarias en la comercialización y diseño de páginas web. Conocer las herramientas necesarias y otros elementos fundamentales para el correcto diseño de un sitio Web. Conocer y desarrollar las técnicas más utilizadas en Marketing Viral de aplicación a Tiendas Virtuales. Analizar y utilizar la información necesaria para detectar posibles fraudes en Internet. Asimilar los conceptos necesarios para gestionar tu tienda on line de manera Eficaz: Gestión del almacén e inventario, servicio de mensajería y transportes, y atención al cliente. Desarrollar la estrategia de Marketing más adecuada para una Tienda Virtual en función de los distintos Modelos de e-commerce existentes en la actualidad.

CONTENIDOS

UNIDAD 1: EL INTERNAUTA COMO CLIENTE POTENCIAL Y REAL: E-marketing Plan - Comportamiento del Cliente Internauta - Autopráctica - Análisis e-marketing Plan - Público Objetivo - Blended Marketing - Marketing de buscadores - Buscadores - Posicionamiento SEO - Herramienta SEM - Google Adwords - Ratio de Conversión - Autopráctica - Plan de Comunicación - Fidelización - Buscar la fidelización.

UNIDAD 2: CRITERIOS COMERCIALES EN EL DISEÑO DE PÁGINAS WEB: Introducción - Pasos para diseñar un sitio Web - Tipos de sitios Web - Navegabilidad del sitio Web - Cómo organizar y diseñar los productos del sitio Web - Opciones de tecnología de base de nuestra tienda virtual - Errores más comunes en tiendas virtuales - Objetivos de una tienda virtual - Autopráctica - Compras en Internet.

UNIDAD 3: LA PROMOCIÓN ONLINE Y EL MARKETING VIRAL: Cómo hacer una campaña publicitaria - Objetivos de una campaña de publicidad online - Videos publicitarios y formas de remuneración - Qué es el Marketing Viral - Email-Marketing - Medidores de éxito en campañas de Email-Marketing - Adaptación a la LOPD - Autopráctica - Marketing Viral - Programas o redes de afiliados - Posibilidades en Internet móvil - Indicadores clave de desempeño (KPI).

UNIDAD 4: MEDIOS DE PAGO Y ASPECTOS LEGALES EN INTERNET: Estándares de seguridad y pago para el comercio electrónico - Tipos de Fraude Online - Aspectos Legales - Autopráctica - Aspectos Legales de la Contratación.

UNIDAD 5: GESTIÓN DE LA TIENDA VIRTUAL: La logística - Objetivo de la Logística - Atención al Cliente - Gestión del Almacén - Rotación de Inventario - Autopráctica - Optimizar Servicios de la Tienda Virtual.