# PRINCIPALES ASPECTOS NUMÉRICOS DE UN ECOMMERCE

| CÓDIGO | AUTOR | DURACIÓN ESTIMADA | NIVEL DE FORMACIÓN |
|---|---|---|---|
| 10B06C04 | Yago González | 20 h | Medio |

## Dirigido a

*Profesionales de cualquier sector que estén interesado en ampliar su mercado de ventas a nivel online, poniendo especial énfasis en Directores, Mandos Intermedios, Personal de Marketing eCommerce, de Logística eCommerce, así como Financiero/Analistas eCommerce.*

## Descripción

*Con este contenido de curso profesional el alumno aprenderá lo elementos importantes en un eCommerce, abarcando aspectos como los económicos, las plataformas de pago y los distintos canales de Marketing, así como los aspectos logísticos y las principales métricas y KPIs para la analítica en un eCommerce.*

## COMPETENCIAS

1. Conocer los principales aspectos económicos de un eCommerce para poder valorar la creación de uno.
2. Conocer los principales gestores de contenido (CMS) y plataformas de pago existentes para eCommerce para poder elegir las más adecuadas en cada proyecto.
3. Conocer los distintos canales de marketing que puede utilizar un eCommerce para poder elegir los más adecuados en cada proyecto.
4. Conocer los principales aspectos logísticos de un eCommerce para poder valorarlos si se quiere montar uno.
5. Conocer las principales métricas y KPIs de un eCommerce para conocer su estado y evolución y acciones a acometer.

## CRITERIOS DE EVALUACIÓN (Objetivos)

1. Saber estimar todos los aspectos económicos de un eCommerce previos y posteriores al lanzamiento.
2. Saber indicar las principales plataformas de pago y CMS más apropiadas para un eCommerce.
3. Saber utilizar los distintos canales de Marketing en un eCommerce.

4. Saber cómo afrontar los distintos aspectos logísticos de un eCommerce.
5. Saber medir los KPIs principales de un eCommerce.

## CONTENIDOS

Unidad 1. El plan de negocio.

1. ¿Qué es un plan de negocio? Definición.
2. Modelo tradicional.
3. Lean Canvas.

Unidad 2. 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 3. 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.

Unidad 4. Logística

1. Definición de logística.
2. Funciones.
   - 2.1 Aprovisionamiento/Compras.
   - 2.2 Almacenaje y Gestión del stock.
   - 2.3 Envío.
   - 2.4 Incidencias y devoluciones: logística inversa.
3. Consideraciones a tener en la logística en eCommerce.
4. Recomendaciones.
5. Importancia.

Unidad 5. Analítica

1. Introducción.
2. Ciclo de la Analítica.
   - 2.1 Definición.
   - 2.2 Implementación.
   - 2.3 Análisis.
   - 2.4 Reporting.
   - 2.5 Actuación.
3. Áreas y KPIs.
   - 3.1 Negocio.
   - 3.2 Marketing.
   - 3.3 Producto.
   - 3.4 Logística.
4. Herramientas
   - 4.1 Analítica de negocio.
   - 4.2 Analítica digital.
     - 4.2.1 Site-Centric.
     - 4.2.2 UX/CRO.
5. Recomendaciones.