



Estrategias de éxito para negocios online

Código: 648417

Duración: 32.00 horas

Descripción

¡Lleva tu negocio digital a la cima del éxito con nuestro curso "Estrategias de éxito para negocios online"! En el mundo actual, donde la presencia en línea es más esencial que nunca, te proporcionaremos las herramientas y técnicas más avanzadas para destacar en el abarrotado mercado digital. Desde optimización de motores de búsqueda hasta marketing en redes sociales y análisis de métricas, este curso está diseñado para emprendedores, propietarios de negocios y profesionales de marketing que buscan maximizar su rendimiento online.

A lo largo de este programa intensivo, aprenderás de la mano de expertos reconocidos en el campo del comercio electrónico y el marketing digital. Con módulos prácticos, estudios de caso reales y estrategias probadas, te convertirás en un líder capaz de adaptarte a las tendencias cambiantes y de transformar tu negocio online en un caso de éxito duradero. ¡Inscríbete ahora y comienza a convertir clics en clientes!

Objetivos

- Dominar las herramientas de marketing digital para aumentar la visibilidad de tu negocio en línea.
- Aprender a utilizar el SEO y el SEM para mejorar el posicionamiento y la captación de tráfico.
- Desarrollar habilidades en el manejo de plataformas de redes sociales para crear y mantener una comunidad de clientes leales.
- Comprender cómo realizar análisis de datos para informar la toma de decisiones y optimizar la estrategia de venta.
- Explorar las mejores prácticas en diseño de sitios web y experiencia de usuario para maximizar las conversiones.
- Identificar y aplicar las estrategias de retención de clientes más efectivas para fomentar la lealtad y los ingresos recurrentes.
- Desarrollar un plan de acción personalizado para aplicar las estrategias aprendidas directamente a tu negocio online.
- Estar al día con las últimas tendencias y tecnologías en el comercio electrónico para mantener una ventaja competitiva en el mercado.

Estrategias de éxito para negocios online

UNIDAD.- El desarrollo del negocio online

- Cómo iniciar un proyecto de negocios online.
- El análisis de la solidez del futuro del negocio online.
- Objetivos: ¿Tienda virtual, escaparate o canal de comunicación?
- Riesgos antes de comenzar con el negocio online.
- Casos de éxito: Negocios que funcionan en Internet.

UNIDAD.- Cómo desarrollar un adecuado plan de negocios online

- Online Business Plan.
- Resumen ejecutivo.
- Definir el negocio: público objetivo y mercado potencial.
- Especificación del producto o servicio.
- Requerimientos humanos y tecnológicos.
- Organización interna del negocio online.
- Desarrollo del Plan de Marketing Estratégico.
- El Plan económico-financiero.
- Timing de implantación del negocio Online.

UNIDAD.- Diseño y usabilidad de la página web del negocio online

- Pasos previos al diseño web: dominio, hosting, etc.
- Cómo elegir un proveedor para un diseño web a medida.
- Prácticos: Aplicaciones de software disponibles.
- Caso real: Virtual Shop.
- Estructura del negocio online: BackOffice y Frontoffice.
- Cómo realizar el mantenimiento: pedidos, facturas, etc.
- Diseño y usabilidad de la página web.
- Consejos para el diseño web.

UNIDAD.- Seguridad en las transacciones de venta online

- Requerimientos de seguridad en la venta Online.
- Protocolos de seguridad existentes y cómo deben seguirse.
- Cómo garantizar la seguridad en la pasarela de pago.
- Adquirir un certificado de seguridad digital.
- Cumplir con la legislación vigente: protección de datos.

UNIDAD.- La logística de un negocio online

- Identificación de las necesidades logísticas del negocio Online.
- La gestión práctica del almacenaje y la distribución del producto.
- Caso real: Elegir un sistema de información logístico.
- La gestión de las relaciones con las empresas de transporte.
- La posibilidad de externalizar los servicios de logística.
- Caso de Éxito: La logística en un negocio Online.

UNIDAD.- Posicionamiento SEO de la página web

- Claves para el posicionamiento SEO de la página Web.
- Definición de la estrategia de posicionamiento SEO.
- Cómo elegir un buen profesional analista SEO.
- Aplicación de los principios del SEO al Negocio Online.

UNIDAD.- Marketing en buscadores o SEM

- Posicionamiento del negocio Online a través del SEM.
- Cómo realizar una correcta segmentación del target objetivo.
- Aplicación y uso del Google Adwords para el posicionamiento de la web.
- Cómo contratar una campaña SEM con Google Adwords.

UNIDAD.- Cómo promocionar el negocio online: atraer tráfico a la web

- El Plan de Marketing Online.
- Cuánto debemos invertir en promoción online.
- Planificar de forma eficaz las campañas de e-mail Marketing.
- La gestión práctica de una campaña de ";banners";.
- Participar en los programas de Afiliados.
- Cuándo recurrir a las Agencias de Publicidad Online.

UNIDAD.- Ofrecer el mejor servicio de atención al cliente

- Conseguir la fidelidad del cliente hacia el Negocio Online.
- Caso real: Sistemas de e-CRM actuales.
- Dar soporte a la Atención al Cliente en el Negocio Online.
- Recuperar al cliente insatisfecho: reclamaciones y quejas.

UNIDAD.- Tecnología, comunicación online y redes sociales

- Adaptarse al rápido avance de las tecnologías
- Redes Sociales actuales y tendencias futuras
- Redes Sociales genéricas: FaceBook, Twitter, linkedin, Google Plus, etc.
- Redes Sociales específicas: Flickr, Google Maps, Youtube, etc.
- Nuevos dispositivos de comunicación: Smartphones, Tablets, etc.
- Otras Redes sociales: Foursquare, FaceBook Places, Gowalla, etc.

- El futuro de las tecnologías y de la comunicación online
- Evolución hacia la Web.

UNIDAD.- Captación y fidelización de clientes a través de las redes sociales

- Branding en Redes Sociales.
- Orientar una página de Facebook a la captación de seguidores.
- Gestionar un perfil en Twitter y convertirse en referente.
- Aprovechar el potencial de Google Plus.
- Estar en otras redes sociales temáticas: Youtube, Flickr, etc.
- Aplicaciones para aprovechar las ventajas de la Geolocalización.
- Social Shopping: cómo vender a través de redes sociales.

UNIDAD.- Gestión de blog corporativo

- Coste y requerimientos para el desarrollo de un Blog corporativo.
- Técnicas para atraer tráfico de calidad a través del Blog.
- Cómo adecuar los contenidos para fidelizar al cliente.
- El Blog en la estrategia online del hotel: Facebook Connect, etc.
- Ejercicio práctico : Cómo crear un blog con Blogger, paso a paso.
- Ejercicio práctico : Cómo crear un blog con Wordpress, paso a paso.

UNIDAD.- Marketing

- Value Management: Prepararse para el Marketing ..
- Co-Creation: El cliente como creador del producto.
- Comunidades: Comunicación Cliente-Cliente.
- Creación de campañas de Comunicación en la Web Semántica.
- El impacto del Marketing en la estrategia de la empresa.
- Sostenibilidad y Responsabilidad Social en el nuevo Marketing.
- Ejemplo Real: Nuestra marca y su ADN social.
- Ejercicio Práctico: Crear una estrategia de Marketing dinámica.

UNIDAD.- Análisis y estadísticas

- Cómo controlar del negocio online de forma eficaz
- Análisis de los indicadores de información general.
- Caso práctico: Uso de Google Analytics para la medición de la Web.
- Evaluación de la reputación de la marca en Internet.
- El Cuadro de Mando del negocio Online.
- Otras aplicaciones de medición de tráfico
- Ejercicio práctico: Aplicación del Cuadro de Mando.

UNIDAD.- Requisitos legales en la actividad de un negocio online

- La Sociedad y la forma legal más adecuada.

- La gestión de la protección de datos.
- Las condiciones de Contratación.
- Servicios de la sociedad de información y el Comercio Electrónico.
- Ley de Ordenación del comercio minorista.