

The background image shows a person's hand using a computer mouse. On the right side, there is a vertical stack of seven white circles of varying sizes, with the largest one at the bottom. The text 'ADGG010PO. Comercio electrónico' is centered in a dark green font within a semi-transparent grey rounded rectangle.

ADGG010PO. Comercio electrónico

Objetivos

□ **Objetivo General**

- Adquirir conocimientos sobre los fundamentos, procedimientos y herramientas disponibles en internet para el marketing y la comercialización electrónica dentro del marco legal y conforme a los medios de pago más utilizados.

□ **Objetivos Específicos**

- Ser consciente de la importancia de las nuevas tecnologías de la información y comunicación en el e-commerce, teniendo en cuenta el origen, evolución y estado actual del comercio y los diferentes tipos de negocios electrónicos.
- Identificación de factores empresariales que más influyen en los modelos de negocios de comercio electrónico.
- Adquirir conocimientos esenciales sobre la mecánica, objetivos y beneficios para el desarrollo de un comercio electrónico.
- Analizar el comercio electrónico desde una visión multidimensional: aspectos, tecnológicos, legales, comunicacionales y de negocios.
- Identificar los nuevos desarrollos en las técnicas de gestión y dirección empresariales actuales y los nuevos retos del mundo empresarial.
- Distinguir las diversas opciones que ofrece la publicidad online.
- Poner de relieve las iniciativas de comunicación online generadoras de contenidos que con su desarrollo y crecimiento dan lugar a negocios de intercambio de bienes y servicios, transformándose en empresas de e-commerce.
- Describir los conceptos básicos de marketing online para la adaptación de un e-commerce.

- Definir las pautas a seguir para la correcta implantación de una estrategia de éxito con el comercio electrónico.
- Proporcionar los conocimientos esenciales para posicionar una web en buscadores.
- Ser conscientes de las dificultades que plantea la organización de la logística de un sitio web.
- Dominar las estrategias que se utilizan para gestionar la relación de una empresa con los clientes o usuarios (CRM).
- Aportar los conocimientos necesarios para fidelizar clientes.
- Diferenciar las posibilidades que tienen otras plataformas, los resultados que se pueden esperar, y el modo de actuación y uso de ellas.
- Identificar los conceptos claves y el entorno legal para poner en marcha un negocio a través de Internet.
- Detectar los riesgos que tiene un negocio online cara a la seguridad, y establecer las pautas para crear un negocio seguro que transmita confianza a los clientes.

Contenidos

ADGG010PO. Comercio electrónico	Tiempo estimado
<p>Unidad 1: Introducción al comercio electrónico.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La sociedad de la información. Las nuevas tecnologías de la información y la comunicación. • Nuevos medios: internet y el comercio. Internet y la empresa. 	
Cuestionario de Autoevaluación UA 01	30 minutos
Tiempo total de la unidad	4 horas
<p>Unidad 2: El comercio electrónico.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concepto. • Negocios en la red. Modelos de negocio. • Ventajas e inconvenientes frente al mercado tradicional. • Tipos de comercio electrónico. Comercio electrónico. • Relación cliente-proveedor. • El proceso de compra. • Comercio electrónico según el medio utilizado. 	
Cuestionario de Autoevaluación UA 02	30 minutos
Tiempo total de la unidad	6.30 horas
<p>Unidad 3: La tienda electrónica.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Claves para crear una página web. • Diseño página web. • Promoción sitios webs. • Tiendas virtuales o productos. • Servicios en Internet y medios digitales. 	
Cuestionario de Autoevaluación UA 03	30 minutos
Tiempo total de la unidad	5.30 horas

<p>Unidad 4: Marketing en la Red.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Marketing "one to one". El cliente "online". • Herramientas de gestión y administración de un sitio web. • Plan de marketing online. • Herramientas clave: comunicación y logística. • El proceso de venta por Internet. • Técnicas de captación y fidelización de clientes. Conceptos relacionados. • Soportes para el comercio electrónico. E-Recursos humanos. • Los infomediarios. Proveedores de soluciones. 	
Cuestionario de Autoevaluación UA 04	30 minutos
Tiempo total de la unidad	10 horas
<p>Unidad 5: CRM. Estrategias y técnicas para la confección de campañas de marketing y publicidad online.</p> <ul style="list-style-type: none"> • CMR. • Estrategias CRM de marketing online. • Técnicas para la confección de campañas de publicidad online. 	
Cuestionario de Autoevaluación UA 05	30 minutos
Tiempo total de la unidad	5 horas
<p>Unidad 6: Difusión.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plataformas tecnológicas. • Transmisión de información. • Ventajas e inconvenientes. 	
Cuestionario de Autoevaluación UA 06	30 minutos
Tiempo total de la unidad	3 horas
<p>Unidad 7: Entorno jurídico.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Normativa que regula el comercio electrónico. • Contratación electrónica e imposición fiscal. • Protección de datos, dominios y ética. • Seguridad en las compras. 	
Cuestionario de Autoevaluación UA 07	30 minutos

Actividad de Evaluación UA 07	1 hora
Tiempo total de la unidad	5 horas
Examen final	1 horas
7 unidades	40 horas