

A quiénes está dirigido

El programa está destinado a empresarios Pymes comerciales, de servicio y/o de producción y emprendedores que quieran incorporar conceptos y herramientas para implementar un Comercio Electrónico en sus negocios.

Objetivos

- Brindar herramientas para implementar de manera rápida y sencilla el comercio electrónico ajustado a las necesidades del negocio para vender sus productos y llegar a actuales y nuevos clientes.
- Explorar distintos canales y plataformas de comercio electrónico.
- Analizar la operatoria, alternativas disponibles y medios de pago, identificando ventajas y desventajas.
- Analizar y definir los diferentes medios para realizar la entrega de productos.
- Identificar las herramientas para medir los resultados de la implementación.

Metodología

El programa se compone por 6 (seis) videoconferencias de 1 hora cada una donde cada docente va a exponer los principales conceptos claves, con ejemplos prácticos para que puedas tomar la decisión de implementar de manera rápida y sencilla el comercio electrónico ajustado a las necesidades de su negocio.

El programa está compuesto por 5 (cinco) etapas que son las siguientes:

- 1. Introducción y Diagnóstico:** La idea es partir de un diagnóstico que nos permita responder algunas preguntas claves para tomar mejores decisiones sobre los aspectos claves para la implementación del comercio electrónico que son:
- 2. Plataforma/s:** Elección de los medios por los cuales se van a vender los productos / servicios.
- 3. Medios de Pago:** Elección de los medios de pago para cobrar los productos / servicios.

- 4. Logística y Distribución:** Elección de los medios para la entrega de los productos.
- 5. Promociones y Ofertas plataforma:** Elección de los medios que se van a utilizar para promocionar y ofertar los productos

El diagnóstico está compuesto por las siguientes preguntas:

- ¿Qué quiero vender?
- ¿Cuántos productos quiero vender?
- ¿A qué precio voy a vender? ¿Comprendo los costos que implica vender online? ¿Cuento con el margen suficiente para que sea rentable?
- ¿Conozco cuál es el entorno competitivo?
- ¿Dónde quiero vender?
- ¿Cuánto estoy dispuesto a invertir? (Nivel de Inversión)
- ¿Cuánto tiempo le puedo dedicar? (Nivel de dedicación)
- ¿Qué presupuesto tengo para desarrollar la venta por internet
- ¿Qué conocimiento tengo? ¿Lo voy a desarrollar de manera interna o necesito ayuda externa?
- ¿Qué recursos humanos voy a destinar? ¿Será propio o tercerizado?
- ¿Tengo los conocimientos para elegir la plataforma?
- ¿Puedo configurar la plataforma para iniciar?
- ¿Puedo gestionar la plataforma con los todos los productos, las ofertas y los servicios?
- ¿Qué medios de pago voy a incluir?
- ¿Cómo voy a manejar mis inventarios?
- ¿Cómo voy a entregar los productos?
- ¿Voy a disponer de Información sobre seguimiento de los pedidos?
- ¿Cómo voy a promocionar y ofertar los productos / servicios?

A partir del diagnóstico que está incluido en la primera etapa del programa, se desarrollarán las otras etapas.

- 6.** Para la última videoconferencia, que llamamos “**Casos prácticos reales**”, se les ofrecerá a los inscriptos que quieran recibir la recomendación profesional de los docentes del programa, para la implementación del comercio electrónico a medida para su negocio, que completen un formulario con determinados datos que puedan compartir, para luego seleccionar dos casos

al azar en los cuales los docentes trabajarán para preparar la recomendación que presentarán a todos los participantes en la última videoconferencia.

CRONOGRAMA

- 1 Introducción y Diagnóstico: lunes, 4 de mayo de 2020 –De 16 a 17 hs
- 2 Elección de la plataforma: Miércoles, 6 de mayo de 2020 – De 16 a 17 hs
- 3 Elección de los medios de Pago: viernes, 8 de mayo de 2020 – De 16 a 17 hs.
- 4 Logística y Distribución: Lunes, 11 de mayo de 2020 – de 16 a 17 hs.
- 5 Promociones y Ofertas plataforma: Miércoles, 13 de mayo de 2020 – de 16 a 17 hs.
- 6 Casos prácticos reales: viernes, 15 de mayo de 2020 – de 16 a 17 hs.