

E-COMMERCE CON



Bienvenid@ al programa de grupo "E-commerce con E-mueble.com". En este documento tienes una guía de los contenidos que se van a ofrecer en el programa, organizados por módulos.

En cada módulo se ofrecen diversas sesiones de contenidos a través de videoconferencia, y debajo del título de cada sesión puedes ver los departamentos de la empresa involucrados en los contenidos de dicha sesión.

MÓDULO 1: ESTRATEGIA

Antes de realizar cualquier paso para poder distribuir tus productos a través del canal e-commerce, debes diseñar una estrategia que tenga en cuenta las particularidades de tu empresa y los objetivos que quieres alcanzar.

- Objetivos de la empresa.
- Descubrimiento del e-commerce como canal de distribución para tus productos.
- Definición del presupuesto.
- Definición del acercamiento de cada empresa.
- Análisis del mercado.
- Detección de clientes potenciales.
- Marca.
- Define tu estrategia.
- Fusión del mercado online y mercado convencional.

SESIONES

1.- Diseña tu estrategia, parte I. 4 de mayo 2020.

Departamentos: dirección, dirección comercial y dirección e-commerce.

En esta sesión aprenderás aquellos aspectos clave a tener en cuenta para poder diseñar la estrategia más adecuada para tu empresa. El objetivo de esta estrategia será el vender tus productos a través del canal e-commerce con un resultado óptimo para tu empresa.

2.- Diseña tu estrategia, parte II. 18 de mayo 2020.

Departamentos: dirección, dirección comercial y dirección e-commerce.

En esta sesión daremos forma a la estrategia de tu empresa utilizando todos los conceptos compartidos en la clase anterior y las decisiones de empresa tomadas por parte de tu equipo. Compartiremos aquellas estrategias de empresas que así lo deseen para que puedan servir de ejemplo.

Departamentos: dirección, dirección comercial y dirección e-commerce.

3.- Fusión del canal online y el canal convencional. 1 de junio 2020.

Departamentos: dirección, dirección comercial y dirección e-commerce.

En esta sesión aprenderás a canalizar las acciones de tu empresa al adaptarse para vender a través del canal e-commerce para que beneficien el canal de distribución convencional, que es el que ahora mismo te está generando ingresos. También te mostraré las claves para comunicar este cambio a los miembros de tu equipo.

MÓDULO 2: PRODUCTO

Sin lugar a dudas el mercado online puede aceptar tus productos, pero debes tener en cuenta que este mercado tiene sus propias singularidades. En la mayoría de los casos no sirve con simplemente escoger algunas de las piezas de tu catálogo; la selección de producto debe ser la adecuada para este canal y seguramente deberemos rediseñar algunos de tus productos para que puedan tener éxito en el mercado online.

El mercado online ofrece unas soluciones logísticas completamente distintas a las del mercado retail tradicional. Para que tengas éxito en este canal de distribución es clave que tus productos estén adaptados para aquellas empresas que operan la logística del mercado online.

SESIONES

1.- Análisis de productos. 15 de junio 2020.

Departamentos: dirección e-commerce, dirección comercial y producción.

En esta sesión analizaremos diferentes tipologías de productos y entraremos al detalle con aquellas empresas que así lo deseen. Aprenderás cuáles de tus productos son los mas adecuados para el canal de distribución e-commerce y descubrirás algunas de las modificaciones que estos requieren.

2.- Selección de productos. 6 de julio 2020.

Departamentos: dirección e-commerce y dirección comercial.

En esta sesión aprenderás a realizar una selección de aquellos productos con más posibilidades de tener éxito en el canal de distribución e-commerce. Para realizar esta selección tendremos en cuenta tanto la estrategia que has creado, como que sea una selección que ayude a potenciar también tu canal de distribución convencional.

3.- Modificaciones en productos. 20 de julio 2020.

Departamentos: dirección e-commerce, producción, comercial.

En esta sesión aprenderás aquellas modificaciones que es necesario realizar en los productos que componen tu selección de productos para el canal e-commerce. Esta clase es clave para que tu equipo empiece a trabajar para realizar las adaptaciones necesarias a los productos seleccionados. Utilizaremos como casos reales, algunos de los productos de aquellas empresas que así lo deseen.

4.- Instrucciones de montaje, embalaje y logística. 7 de septiembre 2020.

Departamentos: dirección e-commerce, producción, oficina técnica.

Estos son unos de los aspectos más importantes referente a tus productos para que las ventas realizadas a través del canal online no generen reclamaciones. Tus ventas a través del canal retail son gestionadas por profesionales del sector, y tus procesos actuales están adaptados a ellos. Tus ventas a través del canal e-commerce son gestionadas por actores distintos a los del retail, que en muchas ocasiones carecen de profesionalidad. Es clave adaptar tus productos y procesos a este nuevo escenario siguiendo ciertas indicaciones, de lo contrario puedes encontrarte con un elevado volumen de reclamaciones.

5.- Plazos de entrega, modificación de procesos y ejemplo real.

21 de septiembre 2020

Departamentos: dirección e-commerce, producción, comercial.

En esta sesión vamos a hablar de los plazos de entrega y descubrirás el impacto de los mismo en tus futuras ventas en el canal e-commerce. También daremos cierre al bloque de producto compartiendo el ejemplo real de una empresa; veremos las modificaciones que ha tenido que hacer internamente para adaptar al canal e-commerce ciertos productos que ofrece también en el canal retail. Este ejemplo te puede ayudar a resolver dudas y a descubrir soluciones a situaciones que pueden serte de mucha utilidad.

MÓDULO 3: FEED

El feed de tus productos es un documento indispensable para poder trabajar con los operadores del canal online. Te mostraré como crear un feed óptimo que nos servirá para e-commerce, marketplaces, buscadores y RRSS.

El canal de distribución online te ofrece muchas posibilidades de venta y elimina barreras, pero al mismo tiempo te exige de una nueva forma de codificar tus productos. En esta fase hablaremos de la creación de códigos SKU y EAN para cada producto y de cómo identificarás tus productos para cumplir con los requisitos de los operadores de este mercado.

Uno de los pilares para la venta de tus productos en el mercado online son las imágenes. En esta fase te mostraré también cómo crear un catálogo de imágenes para poder trabajar en este canal de distribución.

SESIONES

1.- Codificación de productos. 5 de octubre 2020.

Departamentos: dirección e-commerce y oficina técnica.

En esta sesión analizaremos diferentes tipologías de codificación de productos y aprenderás para que sirven cada una de ellas. Este apartado es clave para entender a codificar adecuadamente tus productos para el canal e-commerce, ya que el uso habitual de referencias del canal retail, aquí no nos sirve.

2.- Feed de productos. 19 de octubre 2020.

Departamentos: dirección e-commerce y oficina técnica.

El feed de productos es la manera en la que la empresa comunica la información de sus productos a los diferentes actores del canal e-commerce. Descubrirás que estos no están interesados en recibir tu catálogo de productos ni tu tarifa en pdf, cuando quieras venderles tus productos lo que tendrás que mandarles será el "FEED". En la sesión de hoy aprenderás qué es el "FEED" de productos, cuáles son algunos de sus elementos más importantes y te mostraré algún ejemplo real de "FEED" de productos.

3.- Imágenes. 9 de noviembre 2020.

Departamentos: dirección e-commerce y diseño.

Las imágenes son quizás el elemento más decisivo para que el cliente realice o no la compra de tus productos a través del canal online. En el canal retail existe el vendedor, el producto de muestra en exposición, los muestrarios de acabados y/o colores y demás apoyos de marketing; pero en el canal online, el cliente solo puede ver la imagen que hayas proporcionado. ¿Cómo debe ser entonces tu selección de imágenes para obtener un mayor número de ventas?

MÓDULO 4: E-COMMERCE

En este apartado vamos a explorar los aspectos técnicos involucrados en la creación de un e-commerce. Aprenderás los diferentes tipos de operadores online para poder diferenciarlos y así elegir la mejor opción para tu empresa y productos. También vas a aprender algunos de los aspectos más importantes del marketing online y como elegir y utilizar de entre todas las herramientas disponibles.

SESIONES

1.- Tipologías de operadores e-commerce. 23 de noviembre 2020.

Departamentos: dirección comercial y e-commerce.

Marketplace cerrado, marketplace abierto, tienda online, web corporativa, operador venta flash, etc. En esta sesión vamos a hablar un poco de los diferentes tipos de operadores que te encontrarás en el canal e-commerce, las diferencias entre ellos y cuándo te interesa trabajar con uno o con otro. También hablaré de los contratos que utilizan y en qué debes tener cuidado antes de firmar uno de ellos.

2.- Creación de una página web o tienda online. 7 de diciembre 2020.

Departamentos: dirección e-commerce y marketing.

Probablemente vayas a encargar a un desarrollador la creación de aquellas páginas web o tiendas online que vayas a necesitar. Aunque así sea, es importante que tengas los conocimientos básicos de creación de una página web y sepas de lo que te van a hablar los desarrolladores o tus propios clientes cuando habléis de la creación o mantenimiento de productos en web o de páginas web. En la sesión de hoy vamos a repasar el proceso de creación de una página web y aquellos principales aspectos a tener en cuenta.

3.- Creación de una página web Parte II. 21 de diciembre 2020.

Departamentos: dirección e-commerce y marketing.

En esta sesión vamos a terminar de mostrar el proceso de creación de una página web o tienda online. También vamos a explorar algunas de las diferencias de vender B2B y vender B2C y cuál es el mejor camino para cada una de estas opciones.

4.- Redes sociales, E-mail marketing y blog. 11 de enero 2020.

Departamentos: dirección e-commerce y marketing.

En esta sesión vamos a explorar la creación de un blog y cómo podemos utilizarlo para conectar con nuestros clientes potenciales. Te voy a mostrar como puedes empezar a utilizar desde hoy mismo algunas herramientas gratuitas de e-mail marketing y descubrir cuál es la mejor red social para conectar con tus clientes potenciales

5.- Dudas y cierre del programa. 25 de enero 2020.

Departamentos: dirección, dirección comercial y dirección e-commerce.

Quiero que obtengas el máximo beneficio de este programa y es por esto que vamos a dedicar esta última sesión a resolver todas las dudas que hayan podido aparecer durante el programa y que todavía no hayan quedado resueltas. En la sesión de hoy daremos una revisión a los principales conceptos del programa, analizaremos el lugar en dónde cada uno de vosotros se encuentra en la actualidad y definiremos el siguiente paso a realizar para tu empresa.

COSTES DURACIÓN Y OTROS

Duración Programa:

- Mayo 2020- enero 2021

Precio Programa Completo (9 meses):

- Consulta a ANIEME (rfas@anieme.com)

En este punto informarte, que intentaremos que las facturas mensuales entren en alguna ayuda o subvención, para ello, tendremos que ver caso por caso porque dependerá de la CC.AA de cada empresa. Las ayudas en estas materias oscilan en un 30-40% del gasto.

Quiero aprovechar la ocasión para recordarte que si este programa es demasiado general para ti y quieres recibir un acompañamiento más personalizado en tu proceso de adaptación para el canal e-commerce, puedes obtenerlo con el programa E-commerce 2021. Si estás interesad@ puedes solicitar más información contactando con Joan o Rebeca:

Joan Gaya: joan@e-mueble.com

Rebeca Fas: rfas@anieme.com

CON LA COLABORACIÓN



CALENDARIO DE SESIONES EDICIÓN 2020

Duración Programa:

- Mayo 2020- enero 2021

<p>MAYO 2020</p> <p>Lunes 4 - 10:00h</p> <p>Lunes 18 - 10:00h</p>	<p>JUNIO 2020</p> <p>Lunes 1 - 10:00h</p> <p>Lunes 15 - 10:00h</p>	<p>JULIO 2020</p> <p>Lunes 6 - 10:00h</p> <p>Lunes 20 - 10:00h</p>
<p>AGOSTO 2020</p> <p>SIN SESIONES</p>	<p>SEPTIEMBRE 2020</p> <p>Lunes 7 - 10:00h</p> <p>Lunes 21 - 10:00h</p>	<p>OCTUBRE 2020</p> <p>Lunes 5 - 10:00h</p> <p>Lunes 19 - 10:00h</p>
<p>NOVIEMBRE 2020</p> <p>Lunes 9 - 10:00h</p> <p>Lunes 23 - 10:00h</p>	<p>DICIEMBRE 2020</p> <p>Lunes 7 - 10:00h</p> <p>Lunes 21 - 10:00h</p>	<p>ENERO 2021</p> <p>Lunes 11 - 10:00h</p> <p>Lunes 25 - 10:00h</p>

**CON LA
COLABORACIÓN**

