

JORNADA ABIERTA

“Cómo montar un negocio online y que funcione”

Jueves, 30 de abril de 2015

Presentación

Las cifras del volumen de ventas de productos y servicios hechas por internet son cada año más voluminosas e impresionantes. Cada día son más los e-compradores y los e-vendedores convirtiendo internet en un gigantesco canal de distribución pero donde la competencia es cada vez más feroz. Abrir una tienda online ya no garantiza el éxito comercial. Montar un negocio online requiere una verdadera estrategia comercial y de marketing, para conseguir hacerse un hueco en este canal de distribución. Una buena gestión del gran número de herramientas digitales en permanente evolución, y de conceptos novedosos, permite convertir el comercio electrónico en una potente y rentable vía de apertura de mercado.

Objetivos:

- Descubrir el alcance del comercio electrónico para el B2C y el B2B
- Conocer las principales herramientas de marketing digital
- Evaluar los requisitos del comercio electrónico
- Evitar errores para montar un negocio online rentable

Programa

1. El punto de partida: la tienda online
2. Las diferentes herramientas web para potenciar las ventas
3. La compatibilidad entre el canal de distribución tradicional y el canal digital
4. La gestión de las ventas y la comunicación con el cliente
5. El comercio electrónico también para el B2B
6. Las obligaciones legales y la logística
7. El coste y la rentabilidad del comercio electrónico

Dirigido a:

Empresarios, gerentes, directivos de PYMEs y futuros empresarios

Ponente

Hervé Destribats

Consultor y fundador de Destribats Web Consulting

Día, Hora y Lugar

Jueves 30 de abril de 2015 de 16:30 a 20:00 h.

Salón Actos CEEI Valencia