

Modalidad: curso e-Learning Duración: 30 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Conocer y ejercer los principios, herramientas y operativas necesarias para analizar mercados y modelos de negocio de los nuevos mercados digitales, aplicando las estrategias necesarias para el desarrollo como empresa digital (Customer Experience), así como dominar la metodología, diseño e implantación del Customer Journey.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ECOMMERCE Concepto Modelos de negocio en la red Ventajas e inconvenientes frente al mercado tradicional Tipos de comercio electrónico Relación con el cliente-proveedor El proceso de compra Comercio electrónico según el medio utilizado

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MEDIOS DE PAGO DIGITALES Introducción a los medios de pago Datos Agentes Sistemas de pago

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CUSTOMER JOURNEY Y BUYER PERSONA Introducción al customer journey Fases de la experiencia de cliente Propuestas de mejora Herramientas para crear un Customer Journey Tendencias Introducción al buyer persona Cómo crear tu Buyer Persona Herramientas

