
CÓMO VENDER A TRAVÉS DE *MARKETPLACES*

Cómo vender a través de *marketplaces*



Modalidad

Online



Idioma

Español



Competencias ICEX

Investigación de mercados (M1)
Desarrollo de la estrategia de marketing digital (M7)
Gestión de soluciones *eCommerce* (M8)
Diseño de la estrategia internacional (E7)



Duración

6 horas

Dirigido a

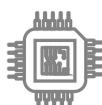
- Profesionales, empresarios/as o directivos/as de empresas y personas emprendedoras de cualquier sector interesadas en conocer el entorno internacional.
- Profesionales con vocación internacional.

Requisitos técnicos



SOFTWARE:

- Navegador: Microsoft Edge, Mozilla Firefox o Chrome actualizados
- Resolución de pantalla: 1280 x 720 (mínima)
- Acrobat Reader 8 o superior (recomendado)
- Conexión a Internet



HARDWARE:

- Memoria RAM 4Gb o 8Gb (recomendado)
- Tarjeta de sonido

¿QUÉ SE PRETENDE CONSEGUIR?

OBJETIVOS GENERALES

Comprender los diferentes tipos de marketplaces y sus características clave, incluyendo su funcionamiento, categorizaciones de qué venden, dónde venden, el tipo de compradores y vendedores, su modelo de negocio y el grado de transaccionalidad, lo que te permitirá tener un conocimiento completo sobre los marketplaces y sus variaciones en el mundo del comercio electrónico.



Definir una estrategia efectiva de comercialización en marketplaces, identificar el marketplace más adecuado para tus productos o servicios, y crear un catálogo de productos que cumpla con los requisitos y mejores prácticas de los marketplaces, incluyendo la gestión de atributos de producto, precios, inventario y condiciones de envío.



Identificar y comprender las principales características y requisitos de venta de los diferentes marketplaces así como sus ventajas y desventajas frente a una plataforma de venta propia.



Comprender los pasos y procesos esenciales necesarios para comenzar a vender en marketplaces así como estar familiarizado con herramientas imprescindibles que pueden ayudarte en la gestión de tu negocio en estas plataformas.



PROGRAMA Y EVALUACIÓN



METODOLOGÍA

Este curso está formado por varios bloques didácticos. En ellos se encontrará información teórica presentada en diferentes formatos multimedia (vídeos, infografías, animaciones, interacciones...), ejercicios prácticos (cuestionarios, relacionar conceptos, verdadero falso...) y casos prácticos (reflexión, encuesta, opinión...).

Para completar el aprendizaje, también se ofrece documentación adicional de interés (enlaces externos, vídeos, glosarios...).



PROGRAMA

1. ¿QUÉ ES UN MARKETPLACE?
2. ¿CÓMO FUNCIONA UN MARKETPLACE?
3. FACTORES CLAVE DEL FUNCIONAMIENTO DE UN MARKETPLACE
4. PRINCIPALES TIPOS DE MARKETPLACES
 - 4.1 En función de qué venden
 - 4.2 En función de dónde venden
 - 4.3 En función del tipo de compradores y vendedores
 - 4.4 En función de su modelo de negocio
 - 4.5 En función del grado de transaccionalidad
5. ¿MARKETPLACE O ECOMMERCE? ¿QUÉ CONVIENE MÁS?
 - 5.1 Ventajas
 - 5.2 Desventajas
6. DEFINIR UNA ESTRATEGIA
 - 6.1 Estrategias de éxito principales
 - 6.2 Estrategias según el tipo de empresa del vendedor
 - 6.3 Elegir el *marketplace* adecuado
 - 6.4 Características catálogo
7. EMPEZAR A VENDER
 - 7.1 Posicionar el catálogo: palabras clave
 - 7.2 Ganar la buybox: estrategia de precios
 - 7.3 Gestionar el inventario: recibir y enviar productos
 - 7.4 Atraer compradores: reseñas de productos
 - 7.5 Publicidad en *marketplaces*
8. HERRAMIENTAS IMPRESCINDIBLES
 - 8.1 *Product Information Manager* (PIM)
 - 8.2 *Data Feed Manager* (DFM)



EVALUACIÓN

El objetivo de la evaluación será garantizar el cumplimiento de los objetivos generales y específicos del curso.

La evaluación del curso consta de 1 cuestionario final que se realizará a través de la plataforma de formación. Este cuestionario tendrá 10 preguntas y se habilitará únicamente cuando se visualice todo el contenido del curso. Para resolverlo, se dispondrá de tres intentos y tiempo ilimitado, necesitando un 80% de aciertos para aprobar.



VALORACIÓN DEL CURSO

Al finalizar el curso se habilitará una encuesta de satisfacción.



CRITERIOS DE SUPERACIÓN

Para dar por superada la formación será necesario cumplir con los siguientes requisitos:

- Visualizar todos los contenidos teóricos.
- Tener superada la prueba de evaluación (tener al menos 8 respuestas correctas de las 10 preguntas planteadas).
- Responder a la encuesta de satisfacción.