

## TALLER DE ECOMMERCE INTERNACIONAL

### "Cómo vender a través de Marketplaces: Alibaba, Amazon, Ebay..."

Ciudad Real, 6 de Julio de 2017

Cámara de Comercio de Ciudad Real, de 09:30 a 14:30 horas

Los marketplaces son grandes mercados que operan en internet en los que participan una gran variedad de compradores y vendedores. Algunos de ellos están dirigidos exclusivamente a operaciones entre empresas (negocio B2B) y otros tienen como objetivo principal llegar hasta el consumidor final (negocio B2C)

En la actualidad se están convirtiendo en los principales canalizadores de compraventa internacional de mercancías, y en una oportunidad para pequeñas y grandes empresas. En los planes de expansión comercial de cualquier empresa productora y/o comercializadora, la estrategia de ecommerce tiene cada vez una mayor importancia por el volumen de ventas alcanzable, bien directamente a través de la propia página web o bien a través de la venta en los mercados electrónicos (marketplaces), y todo ello sin recurrir a grandes inversiones. Conozca cómo trabajar con estos operadores y sacar el máximo provecho.

#### Dirigido a

Directores, técnicos y personal, en general, de los departamentos de: Ecommerce, compras y ventas, export-import, marketing y comunicación. Empresarios, directivos, emprendedores y, en general, cualquier persona interesada en el ámbito del comercio electrónico internacional.

#### Programa

Duración: 5 horas presenciales.

1. La integración del ecommerce y el proceso de internacionalización de la empresa: cómo realizar una integración exitosa.
  - a) Estrategia de ecommerce: conceptos básicos. ¿Qué cambia en la estrategia internacional? ecommerce cross-border o transfronterizo.
  - b) DAFO de la empresa y de sus productos / servicios.
  - c) Nivel de inversión necesario: aspectos críticos a tener en cuenta.
  - d) Tienda online internacional vs marketplaces: ventajas e inconvenientes.
  - e) Principales diferencias entre estrategias B2B y B2C.
  - f) Conociendo a mi cliente: herramientas útiles para definir el perfil de mi cliente B2B y B2C.
  - g) Criterios de selección de mercados: algunas herramientas recomendadas de análisis.
  - h) Inteligencia competitiva: ¿contra quién compito? Ejemplos de uso de herramientas para el análisis exhaustivo de la actividad digital de mis competidores.
  - i) Estrategia de distribución: ¿existe conflicto con mi canal físico? Algunas soluciones.
  - j) Aspectos legales a tener en cuenta: fiscalidad aplicable al ecommerce internacional.
2. Los marketplaces como herramienta de venta internacional:
  - a) Por qué son necesarios: ventajas e inconvenientes .
  - b) Tipología de marketplaces (B2B vs B2C)
  - c) Alibaba.com: el líder del B2B
    - Algunos datos del grupo Alibaba.
    - Alibaba.com vs Aliexpress.
    - Funcionamiento de Alibaba.com
    - Gestión de la cuenta: aspectos a tener en cuenta.

- d) Amazon:
  - ¿Cómo definimos a Amazon?
  - Analogías y diferencias con otros marketplaces.
  - Vender en Amazon:
  - Aspectos estratégicos a tener en cuenta.
  - Los costes de Amazon.
  - Diferencia entre Seller Central y Vendor Central.
  - Principales módulos.
  - Subiendo productos a Amazon: aspectos a tener en cuenta.
  - Integración técnica: principales plugins disponibles y aspectos a tener en cuenta.
  - Herramientas estadísticas.
  - Amazon como proveedor de servicios:
  - Amazon Web Services
  - Logística de Amazon
  - Amazon Payments.
  - Amazon Mechanical Turk.
  - Otros servicios.
- e) Ebay:
  - Evolución de Ebay: algunas cifras
  - Propuesta de valor de Ebay para la internacionalización.
  - Principales funcionalidades.
  - Herramientas para la integración con los sistemas internos de la compañía.
- f) Otros marketplaces B2B y B2C
  - Horizontales y verticales.

## **Profesorado**

---

Fernando Aparicio Varas, CEO de Amvos Digital, consultora especializada en la prestación de servicios de E-commerce, estrategia digital y CRM.

**Inscripción 50 €/alumno (socios del Club de Exportadores gratuito), previo envío de la ficha de inscripción a [formacion@camaracr.org](mailto:formacion@camaracr.org), antes del próximo 5 de julio, junto con el justificante de haber realizado el pago en la c/c. núm. ES15 3190 2082 23 2010116222. Para impartir el Taller será preciso, al menos, la inscripción de 15 alumnos.**

## [CONVOCATORIA y FICHA DE INSCRIPCIÓN](#)

En página web [www.camaracr.org](http://www.camaracr.org)

Área de Desarrollo Empresarial - Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real

Juana Fernández-Luengo

Teléfono: 926 27 44 44

Fax: 926 25 56 81

[formacion@camaracr.org](mailto:formacion@camaracr.org)