

AULA DE INTERNACIONALIZACIÓN

Taller: “Exportar con Amazon, Alibaba, Aliexpress y otros marketplaces”

Ciudad Real, 12 de febrero de 2019

Cámara de Comercio, de 09:30 a 14:30 horas y de 16:00 a 18:30 h.

Los marketplaces (mercados digitales) están en auge, participando activamente en la economía global con mayor frecuencia e importancia. Algunos de ellos se dirigen 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 en el alcance de los objetivos de ventas, bien directamente a través de la propia página web (tienda online) o bien a través de la venta en los mercados electrónicos (marketplaces), y todo ello sin recurrir a grandes inversiones.

La Cámara de Comercio de Ciudad Real, con la cofinanciación de Globalcaja a través del Aula de Internacionalización, organiza un Taller que permite conocer cómo trabajan estos operadores y cómo obtener el máximo rendimiento, y tendrá lugar en la Cámara de Comercio de Ciudad Real, calle Lanza 2, el próximo 12 de febrero, martes, en horario de 09:30 a 14:30 h. y de 16:00 a 18:30 h.

Dirigido a

Empresarios, directores y técnicos del departamento comercial, marketing e internacionalización, así como emprendedores y cualquiera interesado en la materia.

Programa

Duración: 6'5 horas presenciales

- 1) El auge de los marketplaces en la estrategia de Ecommerce Internacional: algunos datos
- 2) Fuentes de información para el análisis de marketplaces: Emarketservices
- 3) Planificación de la internacionalización digital: inversión necesaria en tecnología, marketing, logística, recursos humanos e inteligencia artificial.
- 4) Escenarios B2B vs B2C: ¿hacia una integración?
 - Alibaba.com: propuesta de valor y ejemplos prácticos. Cómo analizar adecuadamente sus datos y obtener el mejor Retorno de Inversión.
 - Otros marketplaces B2B de diferentes sectores: principales sectores a tener en cuenta.
- 5) Escenarios B2C:
 - Propuestas de valor de los marketplaces: analogías y diferencias entre marketplaces B2B y B2C
 - Amazon: ¿Amigo o enemigo?
 - Algunas herramientas de análisis en Amazon.
 - Cómo mejorar el posicionamiento en Amazon
 - Vendor vs seller
 - Amazon como proveedor de Servicios B2B
 - Logística de Amazon
 - Amazon Pay
 - Nuevos servicios: Global Selling, Merch by Amazon...
 - Análisis de algunos casos reales

- 6) El salto al B2B: Amazon Business. Qué necesitamos saber
- 7) Otros marketplaces horizontales B2C: Ebay, Aliexpress, Rakuten, Carrefour, El Corte Inglés....
- 8) Otros marketplaces verticales: Asos, Zalando, Westwing, Etsy.

Profesorado

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

La cuota de inscripción en el Taller es de 50 €/alumno (socios del Club de Exportadores, inscripción gratuita previa solicitud) Para el desarrollo del Taller será necesaria la inscripción de un mínimo de 15 alumnos.

[CONVOCATORIA y FICHA DE INSCRIPCIÓN](#)

En página web 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