**Ficha de formación**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Título** | **DESARROLLO DE NUEVOS CANALES DE E-COMMERCE/M-COMMERCE** | |
| **Palabras clave** | E-commerce, m-commerce, B2B, B2C, C2B, C2C | |
| **Idioma** | Inglés | |
| **Objetivos / Metas/ Resultados de aprendizaje** | * Conocer lo fundamental sobre el e-commerce * Sopesar las ventajas y desventajas del e-commerce * Reconocer los tipos principales de e-commerce * Evaluar correctamente las oportunidades de negocio | |
| **Área de formación: (Selecciona una)** | | |
| **Online / Marketing Digital / Ciberseguridad** | |  |
| **E-Commerce / Financiación** | | **x** |
| **Bienestar Digital** | |  |
| **Teletrabajo / Nómadas digitales** | |  |
| **Descripción** | El e-commerce consiste en la compraventa de bienes o servicios por Internet, mientras que el m-commerce se refiere a aquellas transacciones efectuadas usando teléfonos móviles y dispositivos similares. El E-commerce y el M-commerce crean tanto nuevas relaciones entre negocios y clientes como oportunidades de negocio | |
| **Contenidos organizados en en 3 niveles** | 1. **Desarrollo de nuevos canales de e-commerce/m-commerce**   **1.1 Fundamentos del e-commerce para una mipyme más resiliente**  1.1.1 Qué es el e-commerce  1.1.2 Ventajas y desventajas del e-commerce  1.1.3 Tipos de e-commerce (B2B, B2C, C2B, C2C)  1.1.4 Oportunidades de negocio | |
| **Autoevaluación (preguntas y respuestas de elección múltiple)** | **1. El m-commerce se refiere a:**  a.- Mi propio comercio  **b.- Comercio online móvil**  c.- Comercio medio  **2. El Business to people (B2P):**  a.- Se preocupa por las necesidades de la gente  b.- Ayuda al desarrollo de conexiones entre los negocios y la gente  **c.- No existe**  **3. Las aplicaciones de Business to Customer (B2C) priman:**  a.- Integración fluida entre las aplicaciones  **b.- Un diseño simple, limpio y atractivo**  c.- Tener animaciones elegantes  **4. Los escenarios en constante cambio requieren:**  **a.- Organizaciones ágiles que respondan a las necesidades de los clientes**  b.- No cambiar nuestra propuesta  c.- Cambiar todos los dispositivos electrónicos  **5. ¿Baja los costes el e-commerce?**  a.- No  **b.- Sí**  c.- Solo para las grandes tecnológicas | |
| **Recursos (videos, link de referencia)** |  | |
| **Material relacionado** |  | |
| **PPT relacionado** | ESMERALD\_ECOMMERCE\_IWS\_ES.pptx | |
| **Bibliografía** | New Brunswick administration --- [https://www2.snb.ca/content/snb/en/sites/licensing/vendor/eft-faq.html#:~:text=Electronic%20funds%20transfer%20(EFT)is,%2C%20through%20computer%2Dbased%20systems](https://www2.snb.ca/content/snb/en/sites/licensing/vendor/eft-faq.html%23:~:text=Electronic%20funds%20transfer%20(EFT)is,%2C%20through%20computer%2Dbased%20systems)  Investopedia --- <https://www.investopedia.com/terms/b/btob.asp>  Inveon --- <https://www.inveon.com/data-driven-marketing-and-management-for-e-commerce-platforms>  Indeed --- [https://www.indeed.com/career-advice/career-development/consumer-to-business#:~:text=Examples%20of%20how%20consumer%20to,cut%20of%20the%20ad%20revenue](https://www.indeed.com/career-advice/career-development/consumer-to-business%23:~:text=Examples%20of%20how%20consumer%20to,cut%20of%20the%20ad%20revenue) | |
| **Proporcionado por** | Internet Web Solutions | |