

ESQUEMA

Comercio en internet. Optimización de recursos

1. Minimizar costes

1.1. Web 2.0 + mundo *online*.

1.1.1. Los principios de la web 2.0.

1.1.2. La empresa 2.0: un mundo a nuestro alcance.

1.2. Ahorra en tiempo.

1.2.1. La red como fuente de información.

1.2.2. Localizar partners, colaboradores y proveedores.

1.3. No pagar, o pagar menos (dentro de la legalidad).

1.3.1. En los programas informáticos: *cloud computing* (pago por uso) y software libre.

1.3.2. En las comunicaciones: voz sobre IP, videoconferencias, fax PC-PC, WhatsApp...

2. Aumentar los posibles clientes (*marketing 2.0*)

2.1. ¿Crear una página? No siempre...

2.1.1. Un paso previo: darnos a conocer con coste mínimo: plataformas y directorios comerciales.

2.1.2. ¿Crear una página?

2.2. Trasladar lo "tradicional" a Internet.

2.2.1. *Performance marketing* (coste según resultados).

2.2.2. Display (Publicidad gráfica en la red).

2.3. Pensar "para" la red

2.3.1. Producto + precio + plaza + promoción.

2.3.2. Contenido + contexto + conexión + comunidad.

3. Presencia en las redes sociales

3.1. Que hablen de nosotros.

3.1.1. Del plan de *marketing* al social media plan.

3.1.2. Cómo difundir una idea en la web.

3.2. Que hablen bien de nosotros.

3.2.1. ¿En qué espacios quiero (y debo) estar?

3.2.2. Gestión de un proyecto en redes sociales.

4. Crear ingresos (comercio electrónico)

4.1. Soluciones antes de crear una tienda virtual.

4.1.1. Los sitios de afiliación y descuento.

4.1.2. 1.2. *Market Place*.

4.2. Quiero una tienda...

4.2.1. Coste de la tienda: SaaS (tiendas en la nube), *Open Source* (código abierto), soluciones a medida.

4.2.2. Aspectos a los que atender: catálogo de productos, proceso de registro, proceso de venta, integración con otros procesos de la empresa.