



TFinnova



Autoempleo y Consolidación Empresarial. Comercio Electrónico

Fundación Incyde

Junio 2020



Contenido

1. Introducción.....	3
2. Objetivo del Programa.....	5
3. Características generales del programa.....	5
3.1 Destinatarios.....	5
3.2 Número de participantes.....	6
3.3 Duración.....	6
3.4. Estructura de contenidos.....	6
4. Desglose de contenidos.....	8

1. Introducción

El Fondo Social Europeo (FSE), creado en 1957, es el instrumento financiero de la Unión Europea más importante para la promoción del empleo. Respalda las políticas y prioridades destinadas a alcanzar el pleno empleo y a mejorar la calidad y la productividad en el trabajo, la movilidad geográfica y profesional de los trabajadores de la Unión, los sistemas de educación y formación, así como la inclusión social, contribuyendo de este modo a fomentar la cohesión territorial, económica y social.

La Fundación INCYDE participa a través del **Programa de Fomento del Autoempleo y las Iniciativas Empresariales (POEFE)**, que tiene como objetivo incorporar al mercado laboral por la vía del emprendimiento a personas de toda España a través de proyectos que fomenten el emprendimiento y desarrollen competencias emprendedoras.



Este proyecto se concibe desde un planteamiento finalista: incorporar al mercado laboral a personas inactivas y desempleadas, preferiblemente en entornos con una elevada demanda de trabajadores y servicios como el ámbito digital, el turismo o el comercio.

Cualquier persona, prioritariamente desempleadas pertenecientes a **colectivos de mayor riesgo** (jóvenes, mujeres y mayores de 45)- tendrá la oportunidad de empezar y gestionar una empresa o un proyecto de autoempleo, independientemente de sus características o antecedentes particulares.

Pero, incluso cuando no ponen en marcha su propia empresa, la experiencia les reporta conocimientos y habilidades empresariales esenciales como creatividad, iniciativa, tenacidad, trabajo en equipo, gestión del riesgo y sentido de la responsabilidad. Cualidades valoradas en el mundo profesional y que, por tanto, incrementan su empleabilidad.

Para el periodo 2014-2020, la Fundación INCYDE se ha fijado como meta trabajar con **15.000 personas desempleadas** (distribuidas al 50% entre hombres y mujeres) y lograr que, al menos, **3.000 se inserten laboralmente**.

Las actividades previstas tienen los siguientes **objetivos**:

- Incrementar la actividad emprendedora.
- Que los emprendedores/as, con una idea de negocio puedan llevarla a cabo, a través del estudio, formación y asesoramiento.
- Lograr, de manera efectiva, que un elevado número de españoles se incorporen al mercado laboral generando su propio puesto de trabajo.
- Ofrecer itinerarios holísticos, desde la sensibilización hasta el acompañamiento en los primeros meses de la actividad empresarial, complementarios a otros programas



y servicios existentes, y adaptados al perfil de las personas destinatarias

2. **Objetivo del Programa**

¿Qué es una tienda virtual? (también conocido como carrito de compras) a todo sitio web que se dedica exclusivamente a la venta de productos a través de medios online. Forma parte fundamental de lo que conocemos como comercio electrónico y está teniendo un gran apogeo en los últimos años.



Así como una tienda física, una tienda online requiere de un espacio para ser instalada. Sin embargo, es esencial que exista cierto tipo de promoción. A diferencia de un espacio físico, las personas no podrán encontrar su tienda en el camino. El internet es un universo extremadamente amplio donde una página, si es que no cuenta con la publicidad adecuada, puede perderse en el limbo de la web.

- ✓ Aprender a diseñar una tienda online en Wordpress
- ✓ Conocer el contexto que rodea el sector de la venta en Internet
- ✓ Diseñar un plan de marketing online para una tienda online
- ✓ Acceder a proveedores y recursos valiosos para seguir el aprendizaje una vez terminado el curso

3. **Características generales del programa**

3.1 **Destinatarios**

En la actualidad, la tecnología y el emprendimiento se posicionan como elementos diferenciadores.

Personas interesadas en mejorar o consolidar su actividad a través de la programación y creación de tiendas virtuales



3.2 Número de participantes

Un mínimo de veinte empresarios/emprendedores y un máximo de **veinticinco**.

3.3 Duración.

7 semanas/ una semana por módulo.

3.4. Estructura de contenidos

Se ha diseñado una estructura común de programa formativo a modo de itinerario, conformado por sesiones grupales, tutorías individualizadas, formación on-line complementaria.

INCYDE cuenta con una metodología propia (INCYNCO), holística y de eficacia demostrada por la experiencia en años de trabajo en emprendimiento, que está encaminada a definir, desarrollar y validar modelos de negocio para los emprendedores, y que a la vez logra optimizar los flujos de información entre los agentes intervinientes en las distintas fases del proyecto.

Parte de una exposición inicial de cinco bloques que representan todas las áreas imprescindibles en el análisis de viabilidad, planificación, cuantificación, validación y gestión empresarial. A continuación, guía y tutoriza en la realización de un análisis pormenorizado de cada área y en las interacciones de los distintos elementos que configuran el plan de negocio, así como en la evolución lógica hacia el plan de gestión de sus empresas y negocios.

a. Sesiones de formación conjunta:

En estas sesiones conjuntas se impartirán los contenidos generales del programa, con el fin de proporcionar los conocimientos, herramientas y habilidades esenciales



¿Cómo se organiza?



En cada una de las áreas de conocimiento y promover las sinergias e intercambios de experiencia entre los participantes en el mismo (duración aproximada 4 horas).

b. Acciones de acompañamiento y consultoría individualizado

Con la consigna de la mayor flexibilidad y adaptación a cada uno de los alumnos participantes, se desarrollan actuaciones de formación individualizada en los que se orienta a cada uno en función de su perfil profesional y de la actividad de cada proyecto empresarial, en el proceso de aplicación e implementación de los contenidos generales abordados a las sesiones conjuntas de formación.

c. Mentoring y seguimiento

En cada curso presencial se reserva un paquete de entre 50 y 100 horas de acompañamiento para el grupo, a distribuir entre aquellos participantes mas avanzados en la creación de su negocio.

4. Desglose de contenidos.

ÁREA DE DIRECCION DE PROYECTOS.

Definición del proyecto de tienda online del alumno. Deberá tener claros contenidos, estructura, productos e imágenes

Introducción al ecommerce

- Magnitudes
- Hosting
- Plataforma programación (Wordpress, Prestashop, Joomla, Magento, Shopify...)
- Alternativa a nuestra propia tienda: marketplaces
- Dropshipping: qué es y cómo puedo implementarlo
- Logística
- Pasarela de pagos
- LOPD

ÁREA DE DISEÑA TU PROPIA TIENDA ONLINE EN WORDPRESS.

- el alumno desarrollará su propia tienda online 100% operativa
 1. Introducción a los sistemas de gestión de contenidos (CMS)
 2. Instalación de Wordpress
 3. Estructura de Wordpress
 4. Configuración Woocommerce
 5. Plantillas de Wordpress
 6. Plugins, Widgets en Wordpress
 7. Creación de Formularios de Contacto
 8. Creación de Sliders con diferentes plugins
 9. Portfolios
 10. Newsletters en Wordpress

ÁREA DE MARKETING DIGITAL I

- Redes sociales
- Publicidad en Social Media (Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube, Instagram)

ÁREA DE MARKETING DIGITAL II

- Email Marketing
- Marketing de Afiliación
- Influencers
- Content Marketing
- Cómo diseñar un plan de Marketing digital para un ecommerce

AREA DE JURÍDICO – FISCAL EN LA EMPRESA

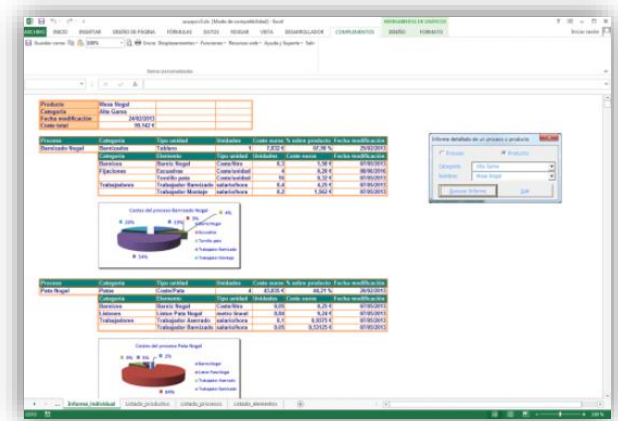


- Legislación general aplicable.
- Legislación específica aplicable.
- Sistemas de Estimación Directa, Indirecta y por Módulos.
- Relaciones con las Administraciones Públicas, Seguridad Social y Administración tributaria.
- Modelos de contratos empresariales y profesionales propios del sector.

AREA DE FINANZAS

Saber lo que te cuesta el producto es fundamental. Es a partir de entonces cuando comienzas a pensar en su precio de venta, a preocuparte por si será o no un producto vendible y, por tanto, si merece o no la pena mantenerlo. Cómo comprar y vender; como gestionar a proveedores; almacenaje y stock, son algunos de los conceptos a trabajar.

- Estructura financiera básica de la empresa.
- Propuestas de organización del área administrativo-financiera.
- Los estados y documentos financieros:
 - a. Balance de Situación
 - b. Cuentas de Explotación y Resultados
- Concepto y acciones de Control de Gestión.
- Indicadores de gestión.
- Política de precios.
- Estimación y presupuestos de ingresos y gastos.



AREA DIRECCION DE PROYECTOS FINAL. IGUALDAD DE OPORTUNIDADES

- Revisión final de los planes realizados de mejora de la producción y la competitividad, en el mercado de la producción y comercialización correspondiente.
 - Revisión final del plan de negocio destinado a las nuevas iniciativas emprendedoras en producción de actividades complementarias.
 - Igualdad de oportunidades.





www.incyde.org



[@FundacionIncyde](https://twitter.com/FundacionIncyde)



www.facebook.com/fundacionincyde



<http://www.linkedin.com/company/fundacion-incyde>