



*E-commerce y emprendimiento*

---

Fundación INCYDE



## *Contenido*

---

1. Introducción .....	3
2. Objetivo del Programa.....	5
3. Características generales del programa .....	6
3.1 Destinatarios.....	6
3.2 Número de participantes.....	6
3.3 Duración.....	6
3.4. Estructura de contenidos .....	7
4. Desglose de contenidos.....	9

## **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 en programas de formación cofinanciados por el FSE a través de los Programas Operativos Programa de Fomento del Autoempleo y las Iniciativas Empresariales (POEFE), y Programa Operativo de Empleo Juvenil. (POEJ); siendo nuestro objetivo principal, contribuir a la inserción en el mercado de trabajo a través del Emprendimiento.

Trabajamos con **jóvenes menores de 30 años**, que ni estudian ni trabajan, a través de los programas "Reactiva tu futuro: programas personalizados para emprendimiento juvenil; cofinanciados por el FSE a través del Programa Operativo **POEJ**.

En los Programas enmarcados en el Programa operativo **POEFE**, el colectivo al que nos dirigimos son aquellas personas, prioritariamente desempleadas pertenecientes a **colectivos de mayor riesgo** (jóvenes, mujeres y mayores de 45)-brindándoles la oportunidad de empezar y gestionar una empresa o un proyecto de autoempleo, independientemente de sus características o antecedentes particulares.



Para el periodo 2014-2020, la Fundación INCYDE, se ha fijado como meta:

- apoyar a más de **7.000 personas jóvenes** en su proceso de incorporación al mercado laboral incrementando sus conocimientos y habilidades emprendedoras y empresariales

trabajar con **15.000 personas desempleadas** (distribuidas al 50% entre hombres y mujeres) y lograr que, al menos, 3.000 se inserten laboralmente.

## 2. **Objetivo del Programa**

---

El proceso de compra ha sufrido un giro de 180 grados con la aparición de internet, pudiendo hoy en día realizar la compra desde cualquier lugar y en cualquier momento.

El e-commerce o comercio electrónico está teniendo un gran apogeo en los últimos años y se ha convertido en una gran oportunidad de negocio para las empresas que han adaptado su estrategia al ver cómo el mundo daba cada vez más peso a las nuevas tecnologías.



La presencia del e-commerce está cada vez más asentado, incluso entre el pequeño y mediano comercio, y su peso en el volumen total de ventas crece año tras año.

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**

- Personas vinculadas al mundo tecnológico y con interés en conocer la importancia del e-commerce en una economía y una sociedad cada vez más digitalizadas.
- Dirigido a **personas emprendedoras** que cuenten con una idea de negocio y deseen realizar un proyecto viable de creación de empresa para su posterior puesta en marcha.
- **Empresarios/as de PYMES** que quieran mejorar o consolidar su actividad a través de la programación y creación de comercio electrónico.

#### **3.2 Número de participantes**

- Una media de veinte a veinticinco participantes

#### **3.3 Duración**

- 7 semanas vía streaming (seis semanas de impartición de contenidos y una semana de campo para profundizar los aspectos necesarios para desarrollar con éxito el plan de empresa).

### 3.4. Estructura de contenidos

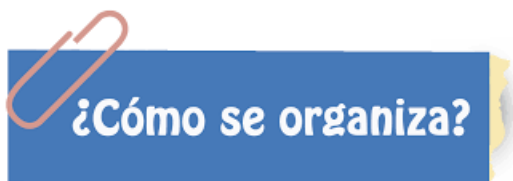
Se ha diseñado una estructura común de programa formativo a modo de itinerario, conformado por sesiones grupales, tutorías individualizadas, formación on-line complementaria.



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 en cada una de las áreas de conocimiento y promover las sinergias e intercambios de experiencia entre los participantes en el mismo (duración aproximada 9 horas).

## **b. Acciones de acompañamiento y tutoría individualizada**

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 40 horas de acompañamiento para el grupo, a distribuir entre aquellos participantes más avanzados en la creación de su negocio.



#### **4. Desglose de contenidos**

---

##### **ÁREA DE DIRECCION DE PROYECTOS.**

- Introducción al e-commerce
- Situación actual competitiva y tendencias de mercado
- Modelos de negocio digitales para la venta
- Definición del proyecto de e-commerce del alumno: producto/servicio, contenidos, estructura, imágenes, etc.
- Plataformas de programación (Wordpress, Prestashop, Joomla, Magento, Shopify...)
- Alternativa a nuestra propia tienda: marketplaces
- Dropshipping: qué es y cómo puedo implementarlo

##### **ÁREA DE MARKETING DIGITAL Y ESTRATEGIA**

- Cómo diseñar un plan de Marketing digital para un ecommerce
- Cómo determinar tu estrategia de negocio eCommerce
- Content Marketing
- Redes sociales
- Publicidad en Social Media. SEO & SEM
- Email Marketing
- Marketing de Afiliación
- Influencers

## ÁREA DISEÑO DE TIENDA ONLINE EN WORDPRESS

- Cómo crear una tienda en wordpress
- Wordpress: instalación, estructura, plantillas, plugins y widgets, creación de contenidos, newsletters, etc.
- Configuración Woocommerce
- Introducción a los sistemas de gestión de contenidos (CMS).

## ÁREA MARKETPLACES.MEDIOS Y PASARELAS DE PAGO.

- Alternativa a nuestra propia tienda: marketplaces
- Pasarelas para tu e-commerce
- ¿Qué es una pasarela de pago y cómo funciona?
- ¿Cómo elegir la mejor pasarela de pago?
- Integración y usabilidad
- Costo del servicio
- Gestión directa de pagos
- Seguridad
- Recursos personalizados
- Soporte

## ÁREA DE FINANZAS Y JURÍDICO - FISCAL EN LA EMPRESA

- Estructura financiera básica de la empresa.
- Gestión Contable: Análisis, Cuentas y Balances.
  - Análisis de balances.
  - Cuentas anuales y análisis de estados financieros.



- Presentación de presupuestos.
- Gestión y Dirección Financiera.
- Legislación General y Específica a empresas del sector.
- Tributación y Seguridad Social.

## ÁREA DIRECCIÓN DE PROYECTOS FINAL

- 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.





[www.incyde.org](http://www.incyde.org)



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



[www.facebook.com/fundacionincyde](https://www.facebook.com/fundacionincyde)



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



<https://www.instagram.com/fundacionincyde>