

Módulo 2: Comercio electrónico

Lección 1. Habilidades de comercio electrónico

Módulo 1: Título	
Unidad 1	Habilidades de comercio electrónico
Tema 1	¿Qué es el comercio electrónico?
Tema 2	Ventajas/Desventajas del comercio electrónico
Tema 3	Tipos de comercio electrónico
Tema 4	Habilidades de comercio electrónico
Tema 5	El futuro del comercio electrónico
Tema 6	Conclusión

Módulo: Resultados del aprendizaje

Módulo 2- Comercio electrónico

Texto de introducción: escriba un breve texto de introducción a la sección, debe indicar de qué trata esta sección. Debe estar escrito de forma motivadora y atractiva. Deben estar dirigidas a los beneficiarios (migrantes/refugiados), lo que significa que también se puede utilizar el formato de discurso directo.

Conocimiento

El alumno conocerá sobre:

- Tipos de comercio electrónico
- El futuro del comercio electrónico
- Habilidades necesarias para el comercio electrónico.
- Plataformas donde aprender o hacer desarrollar el comercio electrónico

Habilidades

El alumno entenderá:

- Más claro sobre el concepto de comercio electrónico y su estructura/tipos básicos.
- ¿Cuáles son las habilidades necesarias para e-commerce?

Competencias

Un alumno será capaz de hacer

- finalización de un proceso de aprendizaje:
- Utilizar plataformas de aprendizaje para el desarrollo de habilidades en comercio electrónico.
- Probar plataformas gratuitas para crear tiendas electrónicas.
- Reflexionar sobre las habilidades que necesitan para desarrollar su negocio.

Vídeo introductorio

Proporcione aquí el guión del vídeo corto.

Unidad 1: ¿Qué es un comercio electrónico?

Tema 1: ¿Qué es el comercio electrónico?

En la era de la digitalización, la pandemia y el avance de las tecnologías y los servicios en línea, el comercio electrónico está en auge y su popularidad sigue aumentando ([Habilidades de comercio electrónico en el currículum | Lista de habilidades principales de comercio electrónico \(enhancv.com\)](#))

- El comercio electrónico (o comercio electrónico) es la compra y venta de bienes o servicios en Internet. Abarca una amplia variedad de datos, sistemas y herramientas para compradores y vendedores en línea, incluidas las compras móviles y el cifrado de pagos en línea.

La mayoría de las empresas con presencia en línea utilizan una tienda y/o plataforma en línea para realizar actividades de ventas y marketing de comercio electrónico y para supervisar la logística y el cumplimiento.

Según eMarketer, en 2022, las ventas minoristas mundiales de comercio electrónico superarán los 5 billones de dólares por primera vez, lo que representará más de una quinta parte de las ventas minoristas totales. Y para 2025, el gasto total superará los 7 billones de dólares, a pesar de la desaceleración del crecimiento.

[Comercio electrónico: la historia y el futuro de las compras en línea \(bigcommerce.com\)](#)

Si desea saber más sobre cómo iniciar un negocio de comercio electrónico, lea:

[Cómo iniciar un negocio de comercio electrónico: una guía para 2023 | Coursera](#)

Tema 2: Ventajas/Desventajas del comercio electrónico

El comercio electrónico tiene muchas ventajas diferentes, desde compras más rápidas hasta la capacidad de llegar a grandes audiencias las 24 horas del día, los 7 días de la semana.

Ventajas del comercio electrónico:

- Compras más rápidas para los clientes
- Las empresas pueden llegar fácilmente a nuevos clientes
- Menores costos operativos
- Experiencia personalizada
- Acceso a nuevas tecnologías

Aunque el comercio electrónico moderno es muy flexible hoy en día, todavía tiene sus propios contratiempos.

Desventajas del comercio electrónico:

- Interacciones limitadas con el cliente.
- La falla tecnológica puede afectar la capacidad de vender
- No hay capacidad para probar o probar

Tema 3 Tipos de comercio electrónico

1. Empresa-consumidor (B2C).

- [Comercio electrónico B2C](#) Abarca las transacciones realizadas entre una empresa y un consumidor. B2C es uno de los modelos de venta más populares en el contexto del comercio electrónico. Por ejemplo, cuando compras zapatos en un minorista en línea, se trata de una transacción de comercio electrónico de empresa a consumidor.

2. Empresa a empresa (B2B).

- A diferencia del [B2C](#), [el comercio electrónico B2B](#) Abarca las ventas realizadas entre empresas, como un fabricante y un mayorista o minorista. B2B no está orientado al consumidor y ocurre únicamente entre empresas.

3. Consumidor a Consumidor (C2C).

- Una de las primeras formas de comercio electrónico, el comercio electrónico de consumidor a cliente, se relaciona con la venta de productos o servicios entre clientes. Esto incluye relaciones de venta C2C, como las que se ven en [eBay](#). o [Amazonas](#). _____

4. Directo al consumidor (D2C).

- Un modelo más nuevo de comercio electrónico, D2C, se refiere a una empresa que vende productos directamente al cliente final. en lugar de pasar por un minorista, distribuidor o mayorista. Un ejemplo común de comercio electrónico D2C es una marca basada en suscripción como Netflix o Dollar Shave Club.

Tema 3 (continuación)

5. Consumidor a Empresa (C2B).

- C2B invierte el [modelo minorista tradicional](#), lo que significa que los consumidores individuales ponen sus productos o servicios a disposición de compradores comerciales. Un ejemplo de negocio de comercio electrónico C2B es iStock, una tienda en línea donde se pueden comprar fotografías de archivo directamente de diferentes fotógrafos.

6. Empresa a Administración (B2A).

- B2A cubre las transacciones realizadas entre empresas y administraciones en línea. Un ejemplo serían los productos y servicios relacionados con documentos legales, seguridad social, etc.

7. Consumidor a Administración (C2A).

- C2A es similar a B2A, pero en cambio, los consumidores venden productos o servicios a una administración. C2A puede incluir consultoría en línea para educación, preparación de impuestos en línea, etc.

Tema 4. Habilidades de comercio electrónico. ¿Qué son?

Principales habilidades mencionadas cuando queremos conocer las principales habilidades relacionadas con el comercio electrónico:

- **Márketing**
- **Gestión de proyectos**
- **Ventas**
- **Publicidad digital**
- **Este**
- **html**
- **Google Analytics**

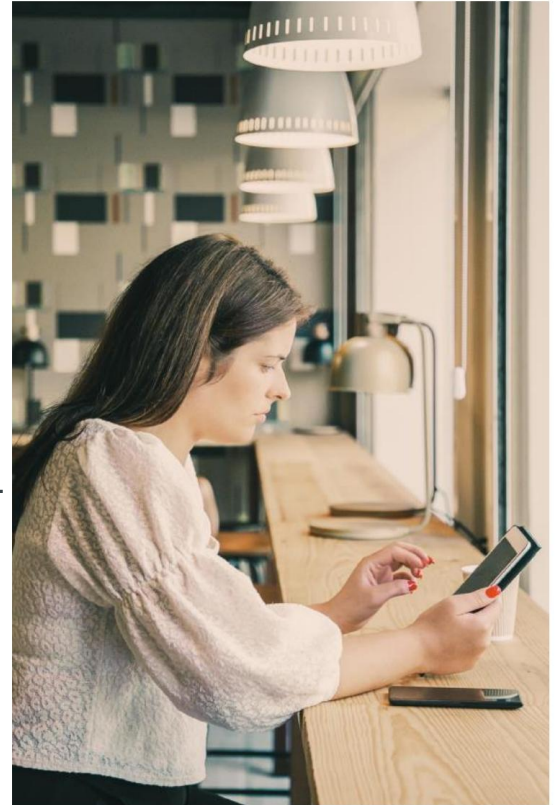
· Desarrollo de Negocios

- **crm**
- **Sí**
- **Analítica**
- **Medios de comunicación social**
- **SQL**
- Wordpress
- **Liderazgo**

Tema 4 (continuación)

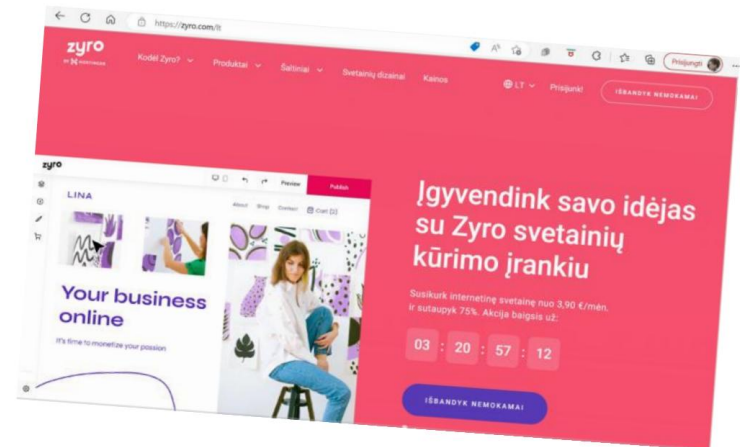
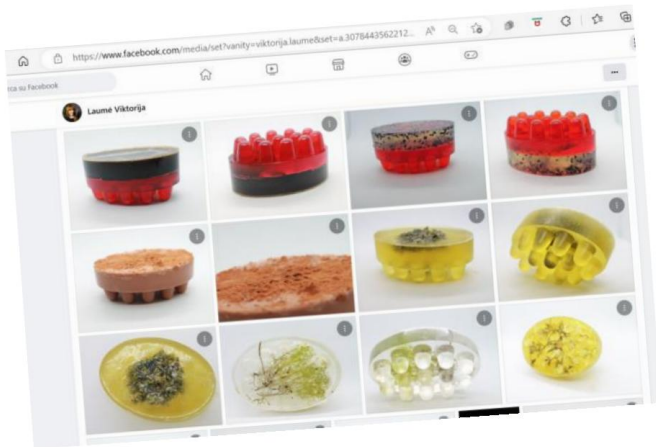
Estas son las principales habilidades que se mencionan cuando queremos conocer las principales habilidades relacionadas con el comercio electrónico. Son bastantes. Sin embargo, según la investigación realizada por YouGo, cuando se les preguntó a las mujeres qué habilidades les faltaban, respondieron: marketing digital, marketing, redes sociales y también algunas habilidades relacionadas con las ventas, como encontrar al cliente. Esas son las habilidades principales en las que nos centraremos en este capítulo.

Es importante tener estas habilidades cuando desee iniciar un negocio en línea y crear una plataforma en línea, atraer clientes, establecer contactos y mantener buenas relaciones con sus clientes y partes interesadas. Eso agrega una habilidad de liderazgo y habilidades de gestión de proyectos.



Tema 4.1. Redes sociales y plataformas para empezar

El uso de las redes sociales es inevitable si quieres crear negocios. Las plataformas más populares para crear tu negocio desde cero y de forma gratuita suelen ser Facebook e Instagram, ya que ofrecen buenas funciones para empezar. Diferentes países también tienen diferentes plataformas económicas, como Zyro, que tienen planes mensuales y por unos pocos euros puedes conseguir un paquete de funciones, sugerencias sobre cómo escribir texto e incluso cómo hacer una versión básica del logotipo. Algunos de los ejemplos de tiendas electrónicas en estas plataformas se pueden ver a continuación en Buenas prácticas de Lituania.



Tema 4.2. Marketing Digital, Ventas, Cliente adecuado.

El marketing digital es uno de los puntos semanales de las mujeres a los que hemos interrogado para una investigación. Algunos de ellos, de Buenas Prácticas, eran buenos en Marketing Digital, pero otros no y tenían problemas para vender exactamente porque no sabían cómo hacerlo realidad.

El marketing digital es importante cuando se tiene un negocio en línea, ya que ayuda a atraer clientes y mantener viva, esforzada y en crecimiento la comunidad de clientes. Como consecuencia de la creciente comunidad de clientes, las ventas crecer.



Tema 4.2. (continuación)

Entonces, ¿cómo llegar a un Marketing Digital eficiente?

Hacemos Marketing para visibilizar nuestro producto. Más visible es: más posibilidades de atraer a los clientes adecuados y vender más. En breve:

1. En plataformas como Instagram/Facebook, puedes crear diferentes historias, reels o directos gratis. transmisiones donde podrás presentar tu producto, mostrar cómo se fabrica y de esa manera mostrar tu producto a una gran audiencia.
2. Utiliza hashtags para que puedas ser más visible.
3. Crea historias todos los días. Como regla general, cuantas más historias/imágenes/reels o similares hagas de manera constante, llegarás a más personas y serás más visible/reconocible en línea.

Para profundizar en el tema, siempre puedes encontrar cursos online en Udemy o Coursera que hablan sólo de Marketing Digital e incluso obtener una certificación online que será valiosa para tu perfil de LinkedIn.

Tema 4.2. (continuación)

La mayor pregunta de las mujeres que quieren iniciar un negocio es cómo encontrar clientes, pero ya la hemos respondido . Cuanto más visible seas, más clientes podrás alcanzar. Sin embargo, antes de buscar clientes y poner anuncios por todos lados, debes plantearte un par de preguntas sencillas:

- ¿ A quién quiero llegar? (personas creativas, personas que valoran el arte, mujeres...)
- ¿ Dónde puedo encontrar este grupo/estos grupos?
 - Si elige el grupo de “mujeres”, ¿dónde puede localizarlas en línea y qué páginas visitan?

La respuesta puede ser: Instagram, ya que allí ven una variedad de reels. A partir de ahí, si crea una cuenta comercial o de influencer, puede dirigir a su grupo objetivo a la página web o plataforma que haya creado.

- Si elige nuevamente “personas creativas”, ¿dónde puede encontrarlas en línea? Algunos grupos de facebook para creativos. ¿gente? O algunos blogs, algunas plataformas, como Etsy ([Etsy Lituania: compre regalos hechos a mano, antiguos, personalizados y únicos para todos](#)) que apoya a creadores independientes, donde puede llegar a clientes que buscan productos creativos.

Tema 4.3. Liderazgo y networking.

Si quieres convertirte en líder de tu negocio y comercio electrónico, lo primero que debes tener en cuenta es el crecimiento constante, el cambio y la resolución de problemas mayores o menores. Una de las mejores plataformas para seguir a los líderes de varias empresas y organizaciones y leer artículos/ver videos que hacen es LinkedIn. Si aún no está en la plataforma, es IMPRESCINDIBLE para un futuro empresario. Es una gran plataforma no sólo para aprender sino también para encontrar socios valiosos según su campo y necesidades (www.linkedin.com).

- Uno de los buenos artículos sobre liderazgo en esta plataforma es el siguiente:

[\(80\) Habilidades imprescindibles para un líder de comercio electrónico | LinkedIn](#)

- Para obtener consejos de liderazgo más generales, puede leer libros de: Simon Sinek, Joh C. Maxwell, Jack Mayer y Maya Musk.

Tema 4.4.Gestión de Proyectos.

Esa es una de las principales habilidades que resulta crucial para gestionar cualquier tipo de negocio. Para gestionarlo mejor, es necesario tener diferentes tipos de conocimientos sobre finanzas, documentos, marketing, clientes, proveedores, realizar un seguimiento de las tareas de su equipo y las tareas "por hacer" , además de cómo prevenir y gestionar riesgos.

Para tener un amplio conjunto de conocimientos sobre gestión de proyectos, puede acceder a la plataforma Coursera e iniciar el curso Certificado de Google para gestión de proyectos. Proporciona toda la información necesaria (solo en inglés) sobre cómo gestionar cualquier tipo de "proyecto", es decir, cualquier tipo de negocio, trabajo de gestión o similar.



Tema 5. Futuro del comercio electrónico

[Comercio electrónico: la historia y el futuro de las compras online \(bigcommerce.com\)](#)

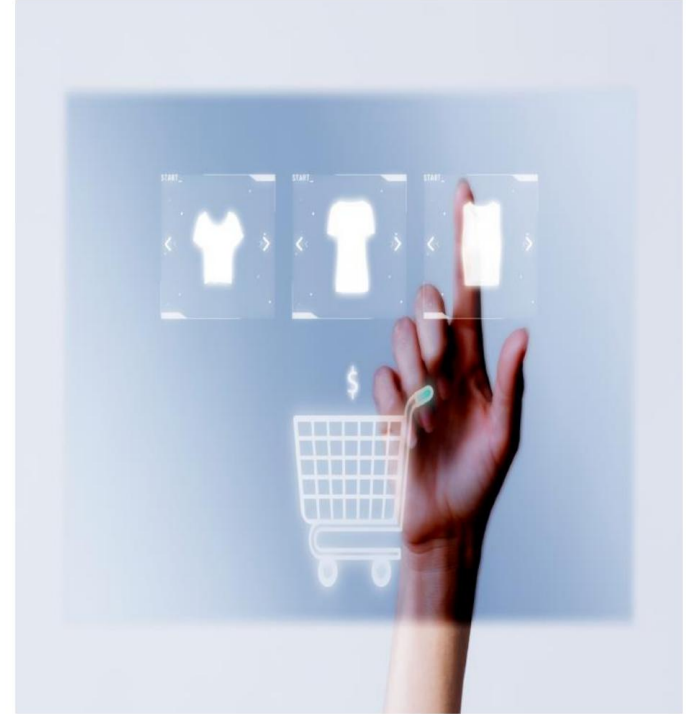
Algunas de las tendencias del comercio electrónico son:

- Sólidos recorridos del cliente y personalización.
- Compras habilitadas por inteligencia artificial.
- Compras sociales.
- Comercio móvil.
- Monedas digitales, como billeteras móviles y criptomonedas.

Sin embargo, el comercio electrónico es algo bastante nuevo y, durante su desarrollo, será necesario mantenerse al día constantemente con los tiempos y las solicitudes de los clientes.

Para obtener más información sobre las tendencias del comercio electrónico de 2023, lea:

[13 tendencias de comercio electrónico que debes conocer en 2023 | Brote Social](#)



Tema 6. Conclusión

En conclusión, es importante saber qué es el comercio electrónico en general, pero más que eso es importante saber que consta de varias habilidades necesarias para elaborarlo, desarrollar negocios y mantener a los clientes y partes interesadas. El comercio electrónico no sólo vende, también ayuda a crear una comunidad de clientes basada en sus valores comunes y los de ellos y a ampliar los círculos de clientes según su interés en sus productos.

El comercio electrónico sigue cierta filosofía de mostrar tu producto de forma atractiva y publicitarlo al máximo a través de diferentes canales donde llegar a tu público objetivo. Su marketing debe ser variado, desde fotografías hasta videos/historias/reels y ofrecer algunos productos de forma gratuita para atraer a los clientes.

Actividad de aprendizaje 1: Título

Proporcione aquí herramientas y ejercicios prácticos relevantes para la sección específica y elabore un mini kit de herramientas. (3-5 actividades de aprendizaje por módulo idealmente –1 por unidad). La siguiente tabla proporciona una estructura para la actividades. Describa cada actividad dentro de la tabla. Proporcionar materiales adicionales para una actividad como una lista de enlaces o como anexo (por ejemplo, folletos, imágenes, gráficos, tablas, presentaciones, juegos, mapas mentales, vídeos). etc.). La tabla está llena de un ejemplo.

Educativo meta	Tipo de actividad	Contenido	Materiales adicionales
Conocimiento y habilidades relacionadas con comercio electrónico y habilidades necesitaba a desarrollarlo.	Múltiples opciones de respuesta/texto libre (reflexión)	Después de revisar la Unidad 2, Lección 1, responde la preguntas, reflexionar sobre el artículos y su habilidades personales conectado a comercio.	Lista de enlaces, vídeos y libros que pueden resultar útiles para el grupo objetivo.

Evaluación

Pregunta 1:

Cuáles son las ventajas del comercio electrónico (marque todas las que correspondan):

a) Menores costos operativos

b) Interacciones limitadas con el cliente c) La

falla de la tecnología puede afectar la capacidad de vender d)

Compras más rápidas para los

clientes e) Acceso a nueva

tecnología f) Experiencia

personalizada g) No hay capacidad para probar o probar

Respuestas correctas: a), d), e), f).

Pregunta 2:

¿Qué tipo de comercio electrónico es cuando alguien vende su producto online a los consumidores? elige lo correcto respuesta.

a) Directo al Consumidor (D2C).

b) Consumidor a Empresa (C2B).

c) Empresa-consumidor (B2C).

d) Consumidor a Administración (C2A).

Respuesta correcta: c) Empresa-consumidor (B2C).

Pregunta 3:

¿Qué papel juega el Marketing Digital para los negocios online?

- a) No es imprescindible para negocios online.
- b) Ayuda a atraer clientes pero no tiene impacto en la comunidad de clientes ni en las ventas.
- c) Atrae clientes, ayuda a mantener viva y en crecimiento la comunidad de clientes y genera mayores ventas.
- d) Solo es esencial para negocios fuera de línea, no para negocios en línea.

Respuesta correcta: c) Atrae clientes, ayuda a mantener viva y en crecimiento la comunidad de clientes y genera mayores ventas.

Pregunta 4:

Según la información proporcionada, ¿cuál es una de las primeras cosas a considerar si quieres convertirte en un líder en tu negocio y comercio electrónico?

- a) Centrarse únicamente en su propio negocio sin considerar el crecimiento o el cambio.
- b) Evitar desafíos y problemas para mantener la estabilidad.
- c) Adoptar el crecimiento constante, el cambio y la resolución de problemas
- d) Ignorar plataformas de redes sociales como LinkedIn para el desarrollo empresarial

Respuesta correcta: c) Adoptar el crecimiento constante, el cambio y la resolución de problemas.

Resumen

En esta Lección has aprendido:

- ¿ Qué es el comercio electrónico?
- Sus ventajas/desventajas.
- Tipos de comercio electrónico.

- Habilidades necesarias para el comercio

electrónico - Plataformas que puedes utilizar para crear tu negocio online: Instagram, facebook, Zyro,
Etsy

- Plataformas donde puedes encontrar a tu cliente: Instagram, Etsy
- Plataformas donde puedes leer artículos de negocios o encontrar socios: LinkedIn, Coursera
- Plataformas donde puedes aprender habilidades y certificarte: Coursera, Udemy

Más material

- Para más lecturas:

Almizcle, M. (2019). Una mujer hace un plan: consejos para una vida de aventuras, belleza y éxito. Vida vikinga.

Sinek, S. (2011). Comience con el por qué: cómo los grandes líderes inspiran a todos a actuar. Portafolio/Pingüino.

Maxwell, JC (2002). Liderazgo 101: lo que todo líder necesita saber. Editores Thomas Nelson.

- Para ver más:

o Simón Sinek: <https://youtu.be/lmyZMtPVodo>

o John C. Maxwell: <https://youtu.be/eFl9iBbXm7c>

o Shereen Mitwalli: <https://youtu.be/52E5KKKSc8>

o María Haggio: <https://youtu.be/2dGd7-j8FOE>

Referencias

Artículos en línea:

- [Comercio electrónico: la historia y el futuro de las compras en línea \(bigcommerce.com\)](#)
- [Cómo iniciar un negocio de comercio electrónico: una guía para 2023 | Coursera](#)
- [Pronóstico del comercio electrónico global para 2022: tendencias, pronósticos y estadísticas de información privilegiada](#)
- [Habilidades de comercio electrónico en el currículum | Lista de principales habilidades de comercio electrónico \(enhancv.com\)](#)
- [13 tendencias de comercio electrónico que necesita conocer en 2023 | Brote Social](#)

Plataformas mencionadas en la lección:

- Instagram – www.instagram.com
- Facebook – www.facebook.com