



SERCA
INSTITUTO
DE ALTOS ESTUDIOS
ESPECIALIZADOS

CURSO ONLINE EN CREACIÓN Y GESTIÓN DE TIENDAS ONLINE



FORMACIÓN PERMANENTE



WWW.INSTITUTOSERCA.COM



Acerca de **Instituto Serca**

Instituto Serca es un centro especializado en Formación de Postgrado: Másteres, Dobles Títulos de Máster, Especialistas y Expertos Universitarios, así como Cursos Homologados por Universidades. Se caracteriza por no centrarse en la formación de expedientes, sino de personas, cuyo aprendizaje dará sentido a su experiencia.

Los Másteres, Especialistas, Expertos Universitarios y Cursos que impartimos desde Instituto SERCA, cuentan con todas las garantías y exigencias de calidad, lo que hace posible que la titulación obtenida por nuestros alumnos/as sean Títulos expedidos por prestigiosas universidades.



Metodología de Estudio

- ✓ **Campus Virtual Avanzado:** Experiencia de estudio individualizada, intuitiva e interactiva.
- ✓ **Tutorización Permanente:** Nuestro equipo docente estará a disposición del alumnado desde su matriculación hasta la finalización de todo el proceso formativo.
- ✓ **Clases en vídeo y en audio:** Cada programa formativo dispone de clases en vídeo y audios específicos por materia, para reforzar el contenido teórico.
- ✓ **Metodología E-Learning:** Modalidad 100% online adaptada a las necesidades del alumnado.
- ✓ **Evaluación:** Planteamiento de casos y actividades dirigidas a la valoración competencial del programa formativo.
- ✓ **Profesorado Especializado:** Contamos con un claustro de profesores especializado que realizará un seguimiento personalizado del aprendizaje.
- ✓ **Biblioteca Digital:** A través de nuestra innovadora plataforma digital, el alumnado podrá acceder a un amplio catálogo de libros, revistas, obras de investigación y tesis doctorales.
- ✓ **Descarga automática de certificados y actualización de notas permanente.**
- ✓ **Notificaciones en tiempo real sobre el estado y evolución del estudio.**





Campus **Virtual**

- ✓ Clases en vídeo de cada materia
- ✓ Tutorías de seguimiento en directo mensuales
- ✓ Herramientas de interacción y seguimiento: tutorización permanente, foro, emails, etc.
- ✓ Consulta directa del expediente académico
- ✓ Descarga de certificados
- ✓ ¡Y mucho más!...

Presentación del Programa

Especialízate con el **Curso de Creación y Gestión de Tiendas Online** de Instituto Serca, una formación diseñada para quienes desean emprender en el comercio digital o profesionalizar la gestión de un negocio en internet. El sector del e-commerce continúa creciendo de forma sostenida, y contar con conocimientos sólidos en este ámbito resulta clave para destacar en un mercado cada vez más competitivo.

A lo largo del programa abordarás desde los fundamentos del comercio electrónico y la investigación de mercado hasta la selección de plataformas tecnológicas, el diseño orientado a la conversión, la gestión de catálogos, medios de pago, logística y el marco legal vigente en España y la Unión Europea. También profundizarás en marketing digital, estrategias de captación y fidelización, analítica web y planificación del lanzamiento y crecimiento del negocio.

Al finalizar, dispondrás de las competencias necesarias para crear, gestionar y escalar una tienda online de forma autónoma y profesional, tomando decisiones estratégicas basadas en datos y aplicando las mejores prácticas del sector.



Duración: 150 horas



Créditos: 6 Créditos ECTS



Metodología: Online



Matriculación: Permanente

Programa Académico

- ✓ Comprender los fundamentos del comercio electrónico, diferenciando modelos de negocio digitales vigentes.
- ✓ Diseñar estrategias comerciales digitales, aplicando técnicas de investigación de mercado y segmentación.
- ✓ Dominar las plataformas tecnológicas de e-commerce, distinguiendo soluciones según tipología de negocio.
- ✓ Aplicar principios de usabilidad y experiencia de usuario, optimizando el diseño orientado a conversión.
- ✓ Gestionar el catálogo, los medios de pago y la logística, implementando procesos operativos eficientes.
- ✓ Conocer el marco legal del comercio electrónico, identificando obligaciones normativas y fiscales aplicables.
- ✓ Desarrollar estrategias de marketing digital, integrando canales de captación, conversión y fidelización.
- ✓ Analizar métricas de rendimiento, fundamentando decisiones estratégicas y planificando el crecimiento del negocio.



1: FUNDAMENTOS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO Y MODELOS DE NEGOCIO DIGITAL

- 1.1. Evolución histórica del comercio electrónico y su impacto en la economía global
- 1.2. Tipologías y modelos de negocio en el comercio electrónico
- 1.3. Ecosistema digital del comercio electrónico: actores y procesos clave
- 1.4. Ventajas competitivas y desafíos del comercio electrónico frente al comercio tradicional
- 1.5. Tendencias actuales y futuras del comercio electrónico
- 1.6. Factores críticos de éxito en la creación de una tienda online

2: INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y DEFINICIÓN DE LA ESTRATEGIA COMERCIAL DIGITAL

- 2.1. Análisis del entorno competitivo en el comercio electrónico
- 2.2. Definición y segmentación del público objetivo
- 2.3. Propuesta de valor diferencial para el entorno online
- 2.4. Definición de la estrategia de precios en el comercio electrónico
- 2.5. Planificación estratégica del catálogo de productos o servicios
- 2.6. Análisis DAFO aplicado al lanzamiento de tiendas online



3: PLATAFORMAS TECNOLÓGICAS PARA LA CREACIÓN DE TIENDAS ONLINE

- 3.1. Criterios de selección de la plataforma de comercio electrónico
- 3.2. Plataformas SaaS para la creación de tiendas online
- 3.3. Plataformas de código abierto para tiendas online
- 3.4. Marketplaces como canal de venta complementario
- 3.5. Requisitos técnicos de alojamiento web, dominio y certificados SSL
- 3.6. Comparativa práctica entre plataformas según tipología de negocio

4: DISEÑO, USABILIDAD Y EXPERIENCIA DE USUARIO EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

- 4.1. Principios fundamentales del diseño web orientado a la conversión
- 4.2. Arquitectura de la información y estructura de navegación en tiendas online
- 4.3. Experiencia de usuario (UX) aplicada al proceso de compra
- 4.4. Diseño responsive y adaptación a dispositivos móviles
- 4.5. Identidad visual y branding aplicados a la tienda online
- 4.6. Herramientas de prototipado y testing de usabilidad



5: GESTIÓN DEL CATÁLOGO DE PRODUCTOS Y CONTENIDO COMERCIAL

- 5.1. Estrategia de organización y categorización del catálogo de productos
- 5.2. Creación de fichas de producto efectivas y orientadas a la venta
- 5.3. Fotografía y contenido visual para productos de comercio electrónico
- 5.4. Gestión de inventario y control de stock en la tienda online
- 5.5. Gestión de variantes, atributos y personalización de productos
- 5.6. Importación y exportación masiva de productos: herramientas y formatos

6: MEDIOS DE PAGO, LOGÍSTICA Y GESTIÓN DE ENVÍOS

- 6.1. Pasarelas de pago en el comercio electrónico: tipologías y funcionamiento
- 6.2. Seguridad en las transacciones electrónicas y prevención del fraude
- 6.3. Estrategia logística para tiendas online: modelos y operativa
- 6.4. Configuración de tarifas y zonas de envío en la tienda online
- 6.5. Gestión de devoluciones y logística inversa
- 6.6. Embalaje, packaging y experiencia de unboxing como elemento diferenciador



7: MARCO LEGAL Y NORMATIVO DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

- 7.1. Legislación aplicable al comercio electrónico en España y la Unión Europea
- 7.2. Protección de datos personales en tiendas online
- 7.3. Condiciones generales de contratación y aviso legal
- 7.4. Derechos del consumidor digital: información, desistimiento y garantías
- 7.5. Obligaciones fiscales del comercio electrónico
- 7.6. Resolución de conflictos y plataformas de resolución de litigios en línea

8: MARKETING DIGITAL Y ESTRATEGIAS DE CAPTACIÓN DE TRÁFICO PARA TIENDAS ONLINE

- 8.1. Diseño del plan de marketing digital para una tienda online
- 8.2. Posicionamiento en buscadores (SEO) para comercio electrónico
- 8.3. Publicidad digital de pago (SEM y paid media)
- 8.4. Marketing de contenidos aplicado al comercio electrónico
- 8.5. Email marketing y automatización de comunicaciones comerciales
- 8.6. Marketing de afiliación e influencers como canales de captación
- 8.7. Social commerce: venta directa a través de redes sociales



9: ESTRATEGIAS DE CONVERSIÓN, FIDELIZACIÓN Y ATENCIÓN AL CLIENTE

- 9.1. Optimización de la tasa de conversión (CRO) en tiendas online
- 9.2. Estrategias de recuperación de carritos abandonados
- 9.3. Programas de fidelización y retención de clientes
- 9.4. Gestión profesional de la atención al cliente en tiendas online
- 9.5. Customer lifetime value: estrategias para maximizar el valor del cliente
- 9.6. Personalización de la experiencia de compra mediante datos del cliente

10: ANALÍTICA WEB, MÉTRICAS Y TOMA DE DECISIONES BASADA EN DATOS

- 10.1. Fundamentos de la analítica web aplicada al comercio electrónico
- 10.2. Configuración e implementación de Google Analytics 4 en tiendas online
- 10.3. Indicadores clave de rendimiento (KPIs) para tiendas online
- 10.4. Herramientas complementarias de analítica y visualización de datos
- 10.5. Elaboración de cuadros de mando e informes de seguimiento
- 10.6. Toma de decisiones estratégicas basada en el análisis de datos



11: SEGURIDAD, MANTENIMIENTO TÉCNICO Y ESCALABILIDAD DE LA TIENDA ONLINE

- 11.1. Principales amenazas y vulnerabilidades de seguridad en el comercio electrónico
- 11.2. Medidas de protección y seguridad para tiendas online
- 11.3. Optimización del rendimiento y velocidad de carga de la tienda
- 11.4. Escalabilidad técnica: preparación de la tienda para el crecimiento
- 11.5. Automatización de procesos operativos en la tienda online
- 11.6. Plan de contingencia y recuperación ante incidencias técnicas

12: PLANIFICACIÓN, LANZAMIENTO Y CRECIMIENTO DE UNA TIENDA ONLINE

- 12.1. Elaboración del plan de negocio para una tienda online
- 12.2. Planificación del lanzamiento de la tienda online
- 12.3. Gestión económica y financiera del comercio electrónico
- 12.4. Estrategias de crecimiento y expansión del negocio online
- 12.5. Gestión de equipos y recursos humanos en proyectos de e-commerce
- 12.6. Casos prácticos de éxito y análisis de buenas prácticas en comercio electrónico



Titulación y Certificaciones



El alumno/a recibirá un **Certificado universitario** emitido por la **Universidad EUNEIZ**.



Descarga de certificados expedidos por Instituto Serca desde la Secretaría Virtual de nuestro Campus.



Proceso de **Matriculación**



Formalización de la matrícula:

- Completar y enviar el formulario de matriculación. Tras recibirlo, automáticamente le enviaremos sus claves de acceso a pagos/facturas.
- Una vez abonado el importe completo del Programa Formativo, el alumno/a recibirá los accesos al Campus Virtual y podrá iniciar su estudio.

Matricúlate

Más información



Métodos y facilidad de Pagos

- ✓ **Facilidad de pago:** Opciones de pago fraccionado sin intereses.
- ✓ **Seguridad:** Plataforma de pago online segura y encriptada.
- ✓ **Flexibilidad:** Varias opciones de pago como tarjeta de crédito, débito, transferencia bancaria y PayPal.
- ✓ **Descuentos:** Ofrecemos descuentos directos aplicados automáticamente al realizar la matrícula en nuestra web.
- ✓ **Simplicidad:** Proceso de pago simple e intuitivo en pocos pasos.
- ✓ **Facturación:** Descarga de facturas en el área de pagos.



¿Por qué elegir **Instituto Serca**?



Calidad en la enseñanza

Miles de alumnos/as de todo el mundo avalan nuestra **calidad** y nuestros **sistemas de enseñanza**, haciendo con Instituto Serca su especialización profesional.



Contenidos actualizados

Permanente actualización y mejora de contenidos. Instituto Serca está afiliado a las más prestigiosas instituciones de los ámbitos de **psicología, sanidad y educación**, para estar actualizados en las últimas innovaciones científicas y didácticas.



Profesionales de primer nivel

Nuestros programas formativos están diseñados por **profesionales de primer nivel** con amplia experiencia y siempre orientados al éxito profesional del alumnado.

¿Por qué elegir **Instituto Serca**?



A tu ritmo

Nos adaptamos al **ritmo de aprendizaje** de cada alumno/a. Nuestra metodología permite adaptarnos a las necesidades formativas individuales, garantizando así nuestra atención individualizada.



Tutorización

En Instituto Serca los alumnos/as disponen de un **tutor/a** a su disposición desde el momento de su matriculación, siendo prioritaria la resolución de dudas en el mínimo plazo.



Clases en vídeo

Clases en vídeo por materia para reforzar el contenido teórico. Además dispondrá de manera sistemática de un webinar de resolución de dudas.



SERCA

INSTITUTO
DE ALTOS ESTUDIOS
ESPECIALIZADOS



¿Necesita más **información**?

 www.institutoserca.com

 info@institutoserca.com

 +34 958 372 363 / 660 880 416

