

OBJETIVOS VENDER MÁS CON DROPSHIPPING

- Introducir al alumno al comercio electrónico y familiarizarlo con el vocabulario y los tecnicismos propios de este ámbito.
- Explicar los diferentes modelos de negocio.
- Aprender a realizar un análisis del mercado, a distinguir las actividades más demandadas y a segmentar el e-consumidor.
- Conocer en qué consiste el negocio del Dropshipping y sus orígenes, cuáles son sus principales ventajas e inconvenientes y los costes que puede acarrear iniciarse en este negocio.
- Iniciar al alumno en esta actividad enseñándole a encontrar dropshippers, distinguiendo los auténticos de los falsos.
- Mostrar técnicas de negociación con los proveedores para los precios y envíos de productos.
- Enseñar al alumno a diseñar su tienda online, mostrándole las partes más importantes del sitio Web, y cómo se implanta.
- Aprender a gestionar pedidos, a localizar clientes, mantener el prestigio online, y la facturación.
- Organizar la atención al cliente en base a los valores del CRM.
- Mostrar cómo debe diseñar la política de envíos y devoluciones.
- Gestión de inventario y múltiples proveedores.
- Cómo idear una campaña de marketing online usando las herramientas más accesibles, email, redes sociales, y posicionamiento en buscadores.
- Fidelizar a los clientes mediante herramientas de marketing como Crossselling, Upselling y Lead management.
- Control de la seguridad en las formas de pago y del TPV virtual.