

## PROGRAMA E-COMMERCE

**Fecha de publicación de la convocatoria: 10 de junio de 2019**

FIAB convoca el Programa de E-commerce con el apoyo de ICEX, España Exportación Inversiones.

### **1. DESCRIPCIÓN Y OBJETIVOS**

FIAB, con apoyo de ICEX España, Exportación Inversiones organiza este Programa de formación y asesoramiento en comercio electrónico **dirigido a empresas exportadoras de la Industria de Alimentos y Bebidas española y que tiene como objetivo dotar a los participantes del conocimiento necesario para definir la estrategia correcta para su empresa y para manejar las herramientas adecuadas para la ejecución de dicha estrategia**, principalmente en Amazon y en particular en la tienda Foods and Wines from Spain de ICEX.

Los mercados electrónicos presentan claras ventajas para abarcar nuevos mercados y localizar nuevos socios comerciales a muy bajo coste. Cada vez juegan un papel más importante en el acceso a mercados internacionales.

**Amazon es el marketplace número uno en el mundo**, con más de 304 millones de cuentas activas a nivel mundial ofertando más de 200 millones de productos. Las principales empresas del mundo, y una gran cantidad de pequeños productores, están presentes en Amazon, que recientemente ha lanzado también Amazon Business.

Con el objetivo de promover la internacionalización de las empresas agroalimentarias españolas a través de los mercados electrónicos, **ICEX ha creado junto con Amazon la Tienda Foods & Wines from Spain que estará presente en las cinco websites de Amazon en Europa: España, Reino Unido, Alemania, Italia y Francia**

**España:** [www.amazon.es/foodsandwinesfromspain](http://www.amazon.es/foodsandwinesfromspain)

**Italia:** [www.amazon.it/foodsandwinesfromspain](http://www.amazon.it/foodsandwinesfromspain)

**Francia:** [www.amazon.fr/foodsandwinesfromspain](http://www.amazon.fr/foodsandwinesfromspain)

**Alemania:** [www.amazon.de/foodsandwinesfromspain](http://www.amazon.de/foodsandwinesfromspain)

**Reino unido:** [www.amazon.co.uk/foodsandwinesfromspain](http://www.amazon.co.uk/foodsandwinesfromspain)

## 2. DESARROLLO DEL PROGRAMA

El Programa consta de tres fases:

### Fase 1: Diagnóstico

Realización de un diagnóstico personalizado para conocer el estado de la empresa en el proceso de transformación digital en comercialización internacional.

Se solicitará a las empresas que completen un cuestionario on-line para determinar cuáles están preparadas para el desarrollo de una estrategia digital y, por tanto, podrán realizar con éxito las fases siguientes.

Sólo podrán continuar el Programa aquellas empresas que reciban un diagnóstico positivo.

### Fase 2: Formación

Esta fase tiene el objetivo de profundizar en las áreas claves en la internacionalización digital para que las empresas puedan definir y ejecutar correctamente las estrategias de ecommerce.

La formación se realizará de la mano de la [The Valley Digital Business School](https://thevalley.es/).  
<https://thevalley.es/>

El programa formativo está compuesto por cuatro bloques de contenidos, impartidos en cuatro jornadas y con una duración total de 23 horas.

Título Sesión	Horas Sesión	Fecha	Horario
Estrategia de eCommerce para la internacionalización	1,50	23/09/2019	10:00-11:30
Marketplaces: Alibaba & AliExpress	2,00	23/09/2019	11:45-13:45
Marketplaces: Amazon	1,50	23/09/2019	15:00-16:30
Marketplaces: eBay	1,50	23/09/2019	16:30-18:00
Arquitectura de eCommerce	2,50	24/09/2019	10:00-12:30
Gestión de tu marketplace	1,50	24/09/2019	12:45-14:15
Estrategia & Tecnologías de Pricing	1,50	24/09/2019	15:15-16:45
Logística en Marketplaces & eCommerce internacional	2,00	24/09/2019	16:45-18:45
Atención al cliente	1,50	21/10/2019	10:00-11:30
Casos de eCommerce internacional en el sector consumo	1,00	21/10/2019	11:30-12:30
Aspectos legales del comercio internacional	1,50	21/10/2019	12:30-14:00
Publicidad Online	2,00	22/10/2019	10:00-12:00
Email Marketing	1,50	22/10/2019	12:15-13:45
Analítica de ecommerce	1,50	22/10/2019	15:00-16:30

Para solicitar el programa detallado, podéis poneros en contacto con Isabel Martín [i.martin@fiab.es](mailto:i.martin@fiab.es).

### **FORMACIÓN PRESENCIAL Y EN STREAMING**

**Todas las sesiones formativas podrán seguirse de forma presencial en la sede de The Valley en Madrid (Calle Plaza de Carlos Trías Bertrán, 7) y también en streaming**, gracias a la tecnología usada por The Valley, que permite seguir las clases e interactuar con el ponente para realizar comentarios o plantear dudas.

### **Sobre The Valley**

The Valley Digital Business School es una Escuela de Negocio dedicada a la formación de especialistas digitales, siguiendo una metodología práctica y un programa de cursos presenciales dirigidos a profesionales, empresas y emprendedores; además de ofrecer formación In Company adaptada a las necesidades de cada empresa.

Con un equipo de profesionales altamente cualificados, tiene el objetivo de formar y fomentar el conocimiento digital para mejorar las competencias y la especialización de trabajadores, empresas y particulares dentro del sector profesional del mundo digital.

The Valley representa un ecosistema donde se une formación, talento y emprendimiento. En las mismas instalaciones de la escuela cuentan con una zona coworking donde trabajan más de veinte startups digitales. La unión de estos profesionales junto a los alumnos ha dado lugar a multitud de sinergias, networking e intercambio de ideas vinculadas a la innovación

### **Fase 3: Asesoramiento**

Una vez completada la fase de formación, las empresas contarán con un periodo de asesoramiento y acompañamiento que les permitirá llevar a cabo una estrategia de venta en Amazon, en función de sus objetivos, desde la tienda de ICEX y Amazon (Food & Wines From Spain).

Esta fase se realizará de la mano de la consultora Amvos Digital. [www.amvos-digital.com](http://www.amvos-digital.com)  
Tendrá una duración de dos meses e incluye para cada empresa 20 horas de asesoramiento personalizado al mes (40 en total).

Además del análisis previo de la situación de cada producto y sus competidores, lo que pretende el servicio es iniciar las actividades de gestión dentro de una cuenta en Amazon (subida de productos, optimización para posicionamiento orgánico, gestión de consultas, gestión logística... y, en su caso, realización de acciones de marketing):

#### **Tareas de arranque de cuenta:**

- Plan estratégico de penetración en Amazon: análisis de sector y competidores, selección de mercados y otras recomendaciones.
- Selección de modelo de logística (asesoramiento logística Amazon)
- Ventajas del Modelo Amazon Marketplace
- Apertura y configuración de cuenta
- Alta de catálogo de productos

#### **Tareas periódicas:**

- Optimización continua y gestión de catálogo de productos
- Gestión de consultas y atención al cliente
- Control de la logística
- Realización de promociones de marketing dentro del marketplace, de acuerdo al plan operativo de marketing diseñado (los gastos en acciones de marketing no estarían incluidos, pero sí el acompañamiento para llevarlas a cabo)
- Envío de informe mensual con indicadores de rendimiento (KPI's) de proyecto

En paralelo, esta fase contará con el **apoyo del equipo de Amazon a través de webinars y seminarios** para asesorar de forma gratuita a las empresas en este proceso de aprendizaje.

### **Sobre Amvos Digital**

Amvos Digital es una consultora especializada en estrategia digital. Ofrece asesoramiento sobre todas las áreas de conocimiento de la estrategia digital de manera exhaustiva y personalizada a cada uno de sus clientes en el camino a la rentabilidad de su inversión digital. Cuenta con amplia experiencia en proyectos de digitalización con empresas de la industria de alimentación y bebidas.

### **3. AYUDA ICEX**

FIAB organiza este programa con apoyo del ICEX, para quien el impulso de una estrategia digital integral para el sector de alimentos y bebidas es un objetivo prioritario.

La colaboración ICEX-FIAB en este ámbito permitirá impulsar un mayor aprovechamiento del canal on- line para abordar los mercados internacionales.

### **4. CRITERIOS DE SELECCIÓN**

La fase de diagnóstico determina qué empresas están preparadas para afrontar las fases de formación y asesoramiento.

## 5. CUOTA DE PARTICIPACIÓN

Existe la posibilidad de realizar el programa completo (fases 1,2 y 3) o bien únicamente las fases 1 y 2 o 3:

	Empresa FIAB	Empresa no FIAB
<b>Fase 1.Diagnóstico + Fase 2. Formación</b>	350 € +21%IVA	550 € +21%IVA
<b>Fase 1.Diagnóstico + Fase 2. Formación + Fase 3. Asesoramiento</b>	450 € +21%IVA	650 € +21%IVA
<b>Sólo Fase 3. Asesoramiento*</b>	350 € +21%IVA	550 € +21%IVA

- Tras recibir la ficha de inscripción y el justificante de pago, las empresas serán contactadas para realizar la fase de diagnóstico.
- Las empresas que reciban un diagnóstico positivo podrán realizar las fases 2 (formación) y 3 (asesoramiento).
- Aquellas empresas que no superen la fase de diagnóstico recibirán la devolución de la cuota de inscripción.
- Las plazas para las fases 2 (formación) y 3 (asesoramiento) son limitadas y serán asignadas por orden de inscripción y pago, una vez recibido el diagnóstico positivo, que se irá realizando a medida que se reciban las fichas de inscripción y el justificante de pago.

\*Existe la posibilidad de realizar sólo la Fase 3 (asesoramiento) para las empresas presentes en las tiendas Food& Wines from Spain en Amazon, siempre y cuando haya plazas disponibles después de asignárselas a los participantes de la Fase 2 (formación).

### Plazas Fase 2. Formación

- Modalidad presencial: 30 empresas
- Modalidad en streaming: 40 empresas

### Plazas Fase 3. Asesoramiento

- 30 empresas

Está prevista la participación de una persona por empresa. Aquellas empresas que deseen inscribir a más de una persona rogamos se pongan en contacto con FIAB para consultar disponibilidad.

## **6. INSCRIPCIÓN Y PAGO**

Para participar en el programa, es necesario:

- 1) Rellenar la **ficha de inscripción online** que podrán encontrar en el siguiente enlace:  
[Inscripción](#)
- 2) Enviar el justificante de pago a [i.martin@fiab.es](mailto:i.martin@fiab.es)

Nº de cuenta: ES40 0081 0108 58 0001218325 - BANCO SABADELL- Titular FIAB EXTERIOR, S.L.

Concepto: Nombre de la empresa + Programa E-commerce 2019

**Fecha límite: 6 de septiembre de 2019**

Para cualquier aclaración o información adicional, pueden contactar con **Isabel Martín**:  
[i.martin@fiab.es](mailto:i.martin@fiab.es) / Tel: 91 411 72 94; Ext.88.

Sin otro particular y a la espera de sus noticias reciban un cordial saludo,

**Isabel Martín**  
**Departamento Internacionalización FIAB**