

PROGRAMA E-COMMERCE ICEX-FIAB 2024

Fecha de publicación de la convocatoria: **29 de julio de 2024**

FIAB convoca la cuarta edición del Programa de E-commerce con el apoyo de ICEX, España Exportación e Inversiones.

1. DESCRIPCIÓN Y OBJETIVOS

Este Programa de asesoramiento en comercio electrónico está dirigido a empresas exportadoras de la Industria de Alimentos y Bebidas española y tiene como objetivo dotar a los participantes del conocimiento necesario para definir la estrategia correcta para su empresa asesorándola de manera personalizada a lo largo del programa y en las diferentes plataformas digitales.

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

La presente convocatoria se divide en tres fases: una primera fase de servicio de diagnóstico para las empresas de la IAB española que aborda de manera 100% personalizada el estado de desarrollo digital de las empresas, una segunda fase acerca de la internacionalización digital para que las empresas puedan definir y ejecutar correctamente las estrategias de ecommerce y una tercera fase de consultoría aportando un período de acompañamiento in company adaptado a cada empresa, así como un **paquete de 70 horas de soporte especializado**.

Se analizará el nivel de desarrollo digital de las empresas, ofreciendo a las empresas principiantes un plan de acción desde cero y, a las empresas más avanzadas, se les proporcionará apoyo en acciones y/o mercados concretos en su estrategia digital.

Una de las plataformas en las que se centrará el programa es Amazon, 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 y Amazon Business.

Con el objetivo de promover la internacionalización de las empresas agroalimentarias españolas a través de los mercados electrónicos y los canales de venta digitales, ICEX desarrolla distintas actividades de promoción en plataformas de venta online en mercados exteriores como Tesco.com (Reino Unido), Wine.com (Estados Unidos) o Feinkost-kaefer.de (Alemania). Asimismo, ha creado en Amazon la Tienda Foods & Wines from Spain, como escaparate para empresas españolas, en los siguientes países: [Reino Unido](#), [Alemania](#), [Italia](#) y [Francia](#). (pulse en los citados países para acceder a la página web de Amazon según país)

2. DESARROLLO DEL PROGRAMA

El programa consta de tres fases:

Fase 1: Diagnóstico

Se proporcionará a las empresas un diagnóstico personalizado para conocer el estado de la empresa en el proceso de transformación digital en comercio internacional.

Se solicitará a las empresas que completen un cuestionario on-line para determinar en qué nivel de desarrollo digital se encuentran y así determinar qué estrategia empresarial digital es la más idónea abordando así la fase de asesoramiento.

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 16 sesiones, impartidos en las **jornadas del 5 y 6 de noviembre y 12 y 13 de noviembre, con una duración total de 30 horas***.

CALENDARIO 2024	SESIÓN	HORARIO
5 de noviembre Híbrido	1- Estrategia y modelos de negocio en comercio electrónico	9.00-11.00h
	2- Aspectos legales del ecommerce	11.00-12.30h
	3- Elección tecnología en eCommerce	12.30-14.30h
	BREAK	14.30-15.15h
	4- Marketplaces de Alimentación: El boom de la venta sin intermediarios + Taller	15.15-18.15h
6 de noviembre Híbrido	5- Caso Mentta: Alternativa a los supermercados	9.00-10.30h
	6-Smart Logistics	10.30-12.30h
	7- Estrategia & Tecnologías de Pricing - Pasarelas de pago	12.30-14.00h
	BREAK	14.00-15.00h
	8- Ventas online	15.00-17.00h

CALENDARIO 2024	SESIÓN	HORARIO
12 de noviembre Híbrido	9- Social shopping: modelos de venta	9.00-10.30h
	10- Analítica de ecommerce	10.30-12.30h
	BREAK	12.30-13.00h
	11- Fidelización del cliente en modelos de eCommerce y Control del Dato	13.00-15.30h
13 de noviembre Híbrido	13- CRO + Taller	9.00-12.00h
	14- Caso de éxito petramora.com	12.00-13.30h
	BREAK	13.30-14.00h
	15- Live & Video Commerce: La nueva frontera del ecommerce para aumentar la conversión	14.00-16.00h
	16- Tendencias en eCommerce	16.00-18.00h
	Entrega de diplomas	

**Dichos horarios podrían sufrir cambios.*

Para solicitar el programa detallado, podéis poneros en contacto con Miriam Gutiérrez m.gutierrez@fiab.es

FORMACIÓN PRESENCIAL Y EN STREAMING (HÍBRIDO)

Todas las sesiones formativas podrán seguirse de forma presencial (para un mínimo de 15 empresas participantes) en la sede de The Valley en Madrid (C/ Arapiles nº13, Madrid) 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.

No obstante, **para un mayor aprovechamiento de las sesiones formativas, recomendamos su asistencia de forma presencial**

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 uno de diagnóstico y la fase dos de formación, se procederá con un período previo de acompañamiento in company donde las empresas según su desarrollo digital comenzarán la fase de asesoramiento que les permitirá llevar a cabo una estrategia de ventas on-line

Se realizará un análisis previo de la situación de cada producto y sus competidores, con el objetivo de diseñar la estrategia más adecuada en función de los objetivos y características de cada empresa, abordando de manera 100% personalizada el estado de desarrollo digital de las empresas y aportando un paquete de 70 horas de soporte especializado.

Una vez realizado dicho análisis, se procederá a concretar las acciones que requiera la empresa, bien un Plan de Acción desde cero, bien servicios de ejecución para acciones y/o mercados concretos (por ejemplo, la empresa que ya tiene desarrollo digital en Europa le puede interesar explorar el mercado estadounidense, chino o latinoamericano, el que tiene estrategia B2B puede estar interesado en estrategias B2C o viceversa, etc)

Esta fase se realizará conjuntamente de la mano de la propia [The Valley Digital Business School](https://thevalley.es/). <https://thevalley.es/> para que las empresas puedan poner en práctica lo aprendido durante la fase dos de formación y con la consultora Amvos Digital. www.amvos-digital.com, que abarcará una puesta en marcha en base a las necesidades de cada empresa desde un punto de vista más operacional. En total, se cubrirán 70 horas de asesoramiento personalizado.

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 española.

3. CUOTA DE PARTICIPACIÓN

Programa	Coste de participación
Fase 1, 2 y 3	1.700 € +21% IVA

*Las plazas para la participación en este programa son limitadas y serán asignadas por orden de inscripción y pago.

4. INSCRIPCIÓN Y PAGO

Para participar en el programa, es necesario:

- 1) Cumplimentar la **ficha de inscripción que podrán encontrar en el siguiente enlace: [PULSE AQUÍ](#)**
- 2) Enviar el justificante de pago a m.gutierrez@fiab.es

El pago se realizará mediante transferencia bancaria a nombre de FIAB, al número de cuenta:

BANCO SABADELL: IBAN ES65 0081 0108 5200 0105 8507

Referencia: **“NOMBRE COMERCIAL DE LA EMPRESA + PROGRAMA ECOMMERCE 2024”**

Fecha límite: 25 de octubre de 2024

Para cualquier aclaración o información adicional, pueden contactar con **Miriam Gutiérrez:** m.gutierrez@fiab.es / Tel: 91 411 72 94; Ext.3047.