

PROGRAMA E-COMMERCE 2021

Fecha de publicación de la convocatoria: 29 de junio de 2021

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

1. DESCRIPCIÓN Y OBJETIVOS

Este Programa de formación y 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 y para manejar las herramientas adecuadas para la ejecución de dicha estrategia en las diferentes plataformas digitales.

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, y cobran aún más relevancia en el actual contexto del Covid-19.

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, 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 los siguientes websites de Amazon en Europa: Reino Unido, Alemania, Italia y Francia**

Reino unido: www.amazon.co.uk/foodsandwinesfromspain

Alemania: www.amazon.de/foodsandwinesfromspain

Italia: www.amazon.it/foodsandwinesfromspain

Francia: www.amazon.fr/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 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 17 sesiones, impartidos en las jornadas del 14, 15, 28 y 29 de septiembre y con una duración total de 30 horas*.

Contenido	Horas
Situación de la venta ecommerce :covid y postcovid. Caso de éxito	1,5h
Estrategia de eCommerce para la internacionalización	2h
Marketplaces Amazon	2h
Maketplaces: Alibaba & Aliexpress	2h
Marketplaces, otros Marketplaces: JD.com eBay	2h
Arquitectura de e-commerce	2h
Gestión de tu marketplace	1,5h
Estrategia y tecnologías de pricing	1,5h
Logística en e-commerce	2h
Caso de éxito en estrategia e-commerce alimentación. Caso Día	1,5h
Caso de éxito Gullón	2h
Aspectos legales del comercio internacional	1,5h
Email marketing	1,5h
Publicidad online	2h
Analítica de e-commerce	2h
Atención al cliente y fidelización en modelos de eCommerce	1,5h
El tratamiento del dato en Alibaba	2h

**Horarios pendientes de confirmar*

Para solicitar el programa detallado, podéis poneros en contacto con Borja Fernández b.fernandez@fiab.es.

FORMACIÓN PRESENCIAL Y EN STREAMING

Todas las sesiones formativas podrán seguirse de forma presencial (hasta un máximo de 20 asistentes según protocolo COVID-19 en la Comunidad de Madrid) en la sede de The Valley en Madrid (C/ Torregalindo 1 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.

Debido a la crisis sanitaria COVID-19, es posible que las sesiones formativas se impartan únicamente en formato online, según evolución de la pandemia global.

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, y superado el diagnóstico, las empresas contarán con un periodo de asesoramiento y acompañamiento que les permitirá llevar a cabo una estrategia de ventas on-line.

Esta fase se realizará de la mano de la consultora Amvos Digital. www.amvos-digital.com y cubrirá 35 horas de asesoramiento personalizado.

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 y seleccionar la plataforma online más adecuada.

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. CUOTA DE PARTICIPACIÓN

Fases	Coste de participación
Fase 1. Diagnóstico + Fase 2. Formación + Fase 3. Asesoramiento	800 € +21% IVA

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

Plazas Fase 2. Formación

- Modalidad presencial: Máximo de 20 empresas (sujeto a evolución de la crisis sanitaria COVID-19)
- Modalidad en streaming: Máximo de 40 empresas

Máximo de empresas participantes en la fase 2 del programa: 40 empresas

Plazas Fase 3. Asesoramiento

- 40 empresas

En la fase de formación, 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.

4. 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 b.fernandez@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 2021”**

Fecha límite: 21 de julio de 2021

Para cualquier aclaración o información adicional, pueden contactar con **Borja Fernández**: b.fernandez@fiab.es / Tel: 91 411 72 94; Ext.3042.

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

Borja Fernández
Departamento Internacionalización FIAB