

TÍTULO: M-COMMERCE, VENDE A TRAVÉS DEL MÓVIL:

HORAS: 80

OBJETIVOS:

El curso está estructurado para aportar una visión global sobre usos, tendencias y tecnologías a tener en cuenta para la integración del mobile marketing en una estrategia de marketing tradicional unido a los conceptos básicos y necesidades para diseñar y desarrollar tu propia App.

CONTENIDOS:

UD1. Dispositivos móviles y sistemas operativos

- 1.1 Telefonía móvil
- 1.2 Dispositivos móviles
- 1.3 Sistemas operativos

UD2. Los usuarios móviles

- 2.1 Integración móvil
- 2.2 Diversificación
- 2.3 Comportamiento
- 2.4 Tendencias

UD3. Gestores de contenido en Mobile Commerce

- 3.1 Gestión del contenido
- 3.2 Gestores de contenido CMS
- 3.3 Mobile Commerce

UD4. Apps y compras: aplicaciones para ventas por dispositivos móviles

- 4.1 Salto a MCOMMERCE
- 4.2 Adaptación al comercio móvil
- 4.3 Ventas a través de Apps de terceros
- 4.4 Nuevas tendencias de comercio móvil

UD5. Pagos móviles

- 5.1 Pago móvil
- 5.2 Métodos de pago
- 5.3 Adaptación a comercio móvil
- 5.4 Confianza al MCOMMERCE

UD6. Analítica móvil

- 6.1 Ventajas

- 6.2 Elementos clave
- 6.3 Sistemas de analíticas
- 6.4 El feedback es poderoso

UD7. Introducción al marketing móvil

- 7.1 Qué es el marketing móvil
- 7.2 Estrategias de oportunidades
- 7.3 Ruta del marketing móvil
- 7.4 Publicidad móvil

UD8. Planificación en la creación de Apps

- 8.1 Ficha de proyecto
- 8.2 Estudio de planificación
- 8.3 Estrategias de marketing

UD9. Creación de una aplicación con APPCREATOR

- 9.1 Estructura de la información
- 9.2 Creación de entorno
- 9.3 Introducción de registros
- 9.4 Testeo y publicación