

3. DESTINATARIOS/AS

As empresas da Comunidade Autónoma de Galicia e, en concreto, empresarios e empresarias, persoal directivo, responsables de área e profesionais involucrados no desenvolvemento e/ou mellora competitiva da área TIC das empresas.

4. METODOLOXÍA

A metodoloxía empregada, baseada no *learning by doing*, é eminentemente práctica e participativa. Con ela búscase a aplicación inmediata do aprendido no contorno profesional do participante, de aí que o 50-60% do tempo se dedique á exposición de casos exemplarizantes e ao desenvolvemento de exercicios prácticos.



BIC GALICIA
 Barrio de San Lázaro 63A,
 Edif. IGAPE 3º andar
 15703 Santiago de Compostela
 T.: 981 546 828 – F.: 981 546 832
 tallerescce@bicgalicia.es
 www.tallerescce.bicgalicia.es

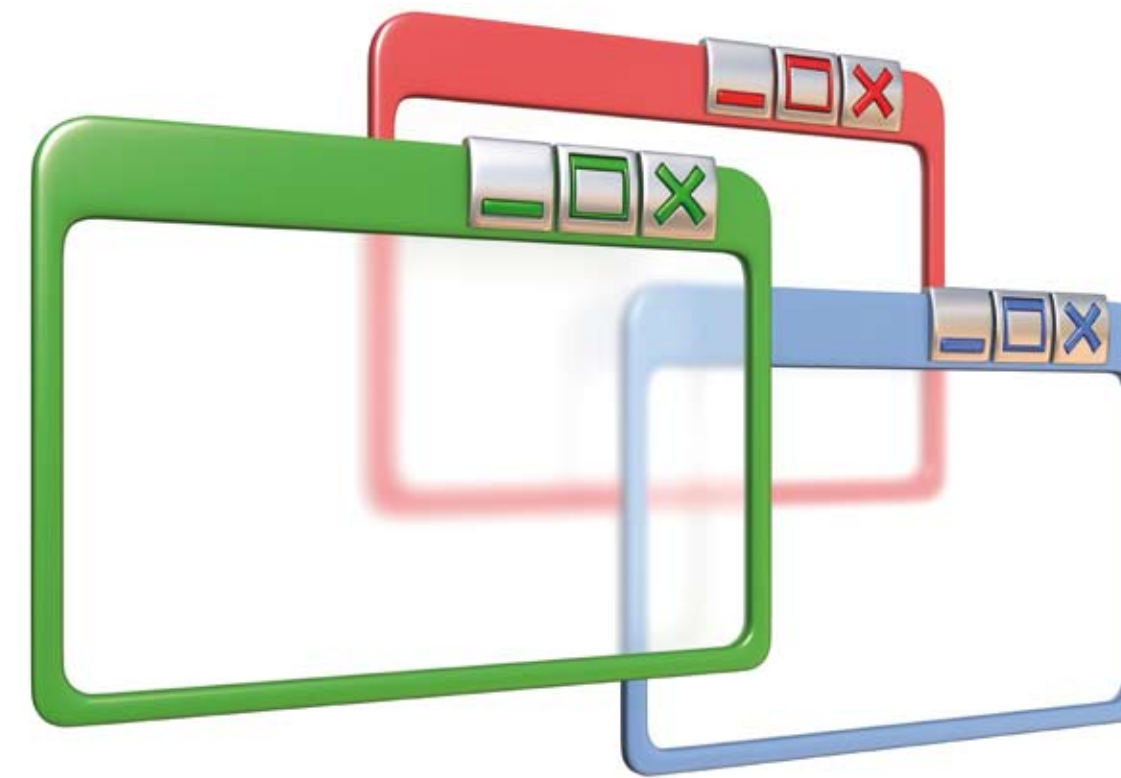
TALLERES DE
 CRECEMENTO E
 CONSOLIDACIÓN
 EMPRESARIAL



TALLERES PRÁCTICOS
 NA ÁREA DE
 INNOVACIÓN 2.0 / TIC



MODELOS DE NEGOCIO
 DE ÉXITO EN INTERNET





1. PRESENTACIÓN

Internet é o único contorno empresarial cun crecemento continuado durante os últimos anos con independencia da crise global actual.

As principais empresas decantáronse por desenvolver novas liñas de negocio nun ecosistema complexo de entender e imprevisible, que, xunto coa achega de capital risco, se conforma como a mellor oportunidade empresarial do futuro.

Coñecer as regras de xogo impostas por internet, estudar as principais iniciativas de marketing, entrar no detalle dos modelos de negocio en internet e debullar os casos de éxito máis salientables serán os eixes fundamentais do taller que presentamos.

2. OBXECTIVOS

- Ofrecer unha **base sólida de coñecementos** a quen desexe levar a cabo unha idea de negocio en internet ou implantar unha nova liña de facturación na súa empresa.
- Mostrar **casos de éxito** exemplarizantes no contorno de internet.



MODELOS DE NEGOCIO DE ÉXITO EN INTERNET / 8 hs

1. INTRODUCCIÓN.

- O paradigma.
- Terminoloxía básica.
- Fluxos e xestión da información.

2. MODELOS DE NEGOCIO EN INTERNET. CASOS DE ÉXITO

- Publicidade.
- Comercio electrónico.
- *Servizos premium/freemium*.
- Software como servizo (SaaS).
- *E-mail marketing*.
- Contidos de pagamento.
- Sistemas de afiliación.
- Doazóns.
- Venda e-productos.

3. CLAVES PARA UN SITIO WEB DE ÉXITO.

- Usabilidade.
- Accesibilidade.
- Arquitectura da información.
- Deseño e estilos.
- Escalabilidade.
- Tecnoloxías e linguaxes de programación.

4. MEDIOS DE PAGAMENTO

5. CONSIDERACIÓNS LEGAIS

6. MARKETING E PROMOCIÓN

- Posicionamento en buscadores.
- Publicidade en buscadores.
- Publicidade en medios *on line*.
- Campañas en redes sociais.
- *E-mail marketing*.
- Programas de afiliación.
- Programas de fidelización.

7. MEDICIÓN E ANÁLISE DO RETORNO DO INVESTIMENTO

8. O FUTURO DA WEB

9. ELABORACIÓN, ANÁLISE E SEGUIMENTO DUN PLAN DE NEGOCIO

- O emprendedor fronte á idea.
- Definición do modelo de negocio.
- Diagnose previa.
- Análise financeira e control da xestión.
- Estudo de gastos e marxe.
- Previsión de chegada a beneficios ou *break-even*.
- Ferramentas de monitorización e seguimento.

10. EXPOSICIÓN DE CASOS DE ÉXITO



NOTA CURRICULAR DO DOCENTE

Iván Fociños Fernández. Director xerente e socio consultor de Hospedaxes Galicia SLNE, empresa dedicada ao desenvolvemento de negocio en internet. Experto en marketing *on line*, web 2.0 e desenvolvemento web. Relator especialista en marketing on line e web 2.0 orientados ao sector empresarial.