LOCAL | Cursos-Jornadas-Formación

Una jornada aborda las características de la venta online

La sede de Citta acoge esta iniciativa formativa auspiciada por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo

Rafael Cobo Calmaestra
Jueves 14 de marzo de 2013 - 17:05

Ofrecer una visión general de todas las áreas que comprende una estrategia de comercio electrónico para que los participantes conozcan de primera mano los requisitos que toda empresa necesita para poder vender en Internet, es el objetivo principal de la sesión informativa del programa ¿Vendes en Internet? celebrada esta mañana en la sede del Centro de Innovación y Tecnología del Textil de Andalucía (CITTA).

Esta iniciativa de impulso del comercio electrónico, auspiciada por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo, y enfocada a pymes, micropymes y autónomos, ha estado dirigida en el caso de Priego a profesionales del sector del textil y el calzado.

Así y como apuntaba en los prolegómenos el responsable de la sesión formativa, Fernando Aparicio, los participantes han abordado diferentes aspectos como la capacidad del producto para su venta online, el análisis de la competencia, así como las áreas implicadas en esta estrategia como son el plan de marketing, la logística, los medios de pago, la atención al cliente y los aspectos legales, en definitiva, “todo lo necesario para que cuando una empresa decida vender en Internet tenga todos los criterios necesarios”, recordaba Aparicio.

Un tipo de comercio, el electrónico, que como indicaba el responsable de la sesión formativa, tiene la particularidad de no tener fronteras, lo que a su vez repercute en la competencia pero también en los potenciales clientes, ya que éstos se encuentran en cualquier lugar del mundo, destacando igualmente la evolución creciente que ha experimentado este tipo de comercio en los últimos años.

En cuanto a los productos más habituales para su comercialización online, Fernando Aparicio hacía referencia a aquellos que no tienen mucho peso, que cuentan con precios y márgenes elevados, sin logísticas complejas, haciendo referencia en este sentido al sector textil y del calzado, que han pasado de ser los sectores menos cercanos a Internet a los que más han crecido en los últimos cinco años, “en la medida que las empresas cada vez están más profesionalizadas y ofrecen todas las facilidades para que el comprador supere el miedo a la hora de comprar online”.

Cabe reseñar que el programa "¿Vendes en internet?" lanzó su primera edición en 2012, en la que participaron 2.345 pymes, de todos los sectores, en las 70 sesiones de formación. Además, se realizaron 37 talleres de asesoramiento presencial, en las que más de 500 pymes fueron asesoradas en comercio electrónico.

Destacar por último que los asistentes a la sesión formativa celebrada en la sede de Citta podrán optar también a un servicio de asesoramiento personalizado de 40 horas de duración por empresa (presencial y

telemático), que se desarrollará para un total de 100 empresas, para el lanzamiento y potenciación de su tienda virtual.