



conecom

1ª Conferencia de Ecommerce Galicia





CONECOM

CONECOM es el proyecto de la primera Conferencia sobre Ecommerce en Galicia; tiene por finalidad formar y dar las herramientas de trabajo a las pymes y a las nuevas iniciativas empresariales en el comercio electrónico para así crear un sector competitivo y fortalecer el tejido empresarial gallego con la ayuda de las instituciones y el esfuerzo de todos.

La artesanía, la agricultura, la industria y la cultura gallega tienen un gran potencial de comercialización pero en muchos casos no encontramos ni los recursos ni la iniciativa como para saber comercializarlo y fortalecerlo. Con esta propuesta queremos romper esa barrera e instruir, formar y capacitar a los emprendedores en esta plataforma para así darle ventaja y al mismo tiempo generar mercado para las empresas de diseño, programación y comunicación gallegas que darán estos servicios.



AGENDA

Introducción al Comercio electrónico: Que vender e como vendelo

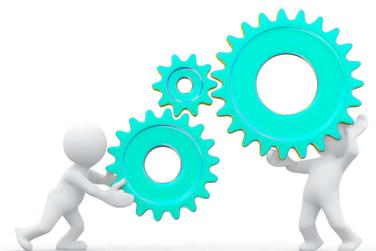
Todos los florecimientos culturales y civilizaciones se gestaron a través del comercio; el comercio nos sirve para importar nuevas herramientas, nuevas especias y ampliar así el rango de posibilidades de las vidas y de las obras de la sociedad, para mejorar la técnica de los artesanos y para disfrutar de nuevos sabores, se ha realizado desde que existe la sociedad ha tenido diferentes formas e intensidades. A nuestra generación le ha tocado vivir una ampliación en la forma, que lo dota de una mayor facilidad y versatilidad con una menor inversión y esfuerzo pero sigue siendo simplemente comercio: fabricar y vender o comprar y vender.



Pasos para montar una tienda en línea

Debemos tener claro que tipo de inversión y dedicación queremos hacer para saber que tipo de comercio electrónico nos interesa más, y para ser objetivos en esta decisión tenemos que conocer las características de cada tipo de tienda y cada tipo de comercio electrónico.

Pues bien, aquí veremos cuales son las posibles soluciones y como se desarrollan.



Promocionano nuestra tienda en Internet

SEO (Search Engine Optimización) es el conjunto de técnicas que se utilizan para mejorar nuestro posicionamiento en los principales buscadores en cada uno de sus tipos de resultados y en cada uno de los productos; de modo que nuestros clientes potenciales nos encuentren con facilidad y podamos realizar el mayor número de ventas, pues bien, en este trabajo es fundamental medir los resultados para saber que política es la correcta.



Midiendo los resultados y tomando decisiones

Las herramientas para obtener datos de nuestros visitantes son esenciales para entender su comportamiento en nuestra web: sus preferencias, su origen, los resultados de retorno de nuestras campañas etc. De este modo podremos reaccionar y optimizar nuestra tienda para una mayor rentabilidad.



Métodos de Cobro

Un sistema de pago electrónico realiza la transferencia del dinero entre comprador y vendedor en una compra-venta electrónica. Es, por esto, una pieza fundamental en el proceso de compra-venta dentro del comercio electrónico.

En esta conferencia veremos los diferentes tipos y como instalarlos, configurarlos y gestionarlos.



Legislación: LOPD

Ley Orgánica de Protección de Datos

El derecho a la protección de datos personales es un derecho fundamental de todas las personas, que se traduce en la potestad de control sobre el uso de sus datos personales.

Este control permite evitar que, a través del tratamiento de nuestros datos, se pueda disponer de información sobre nosotros que afecte a nuestra intimidad y a demás derechos fundamentales y libertades públicas.



Sectores de interés y casos reales

Evidentemente existen sectores y mercados que se adaptan mucho mejor que otros a este tipo de comercio, conocerlos y apostar por ellos es una de las mejores maneras de invertir nuestro dinero.

¿Cuales son? ¿ Como conocerlos? Casos reales

Lo veremos aquí.





PONENTES

XOSÉ RIVERA

Diseñador digital desde el año 2000 ejerció en varias empresas como Simplifica SL o Fynet hasta que en el año 2006 creó DobleClic para dar soluciones de comunicación web e imagen a empresas e instituciones; a lo largo de estos últimos años su dedicación se reorientó hacia el comercio electrónico a través de la formación continua y el estudio de cada proyecto.

Actualmente coordina la agencia DobleClic y lleva a cabo diferentes proyectos de desarrollo de Internet como www.conecom.com , www.logotk.com al mismo tiempo que colabora con diversos medios de comunicación escribiendo artículos sobre Comercio Electrónico.



PONENTES

ÁLVARO GÓMEZ

Programador vocacional desde que a finales de los 80 le regalaron un ZX Spectrum 128k. Su actividad como profesional comienza a los 17 años como profesor de aplicaciones ofimáticas en academias locales, que fue ampliando a administración de servidores y programación web. Su primer proyecto serio (sigue en funcionamiento!) fue eordes.com, un portal web con información de su villa. A finales del 2001 comenzó a trabajar en Acordar, donde participó en proyectos de gran relevancia en comunicación web. Durante los seis años que estuvo en esta empresa, su trabajo más importante fue el periódico electrónico Vieiros, que reprogramó desde cero. Creó la aplicación de código abierto PHPfileNavigator, sobre la que ha impartido varias jornadas sobre open source.

En A Navalla suiza su labor es conseguir que todo vaya como la seda, optimizando los recursos disponibles y utilizando la mejor y más reciente tecnología.



MANUEL PAN

Manuel L. Pan es CEO de Abertal Networks desde 1997, realizando trabajo de consultoría TIC durante todos estos años, está especializado en turismo y comercialización en lo que asesoró a numerosas administraciones y empresas en la planificación de su estrategia en la red. En estos últimos tiempos ha realizado múltiples acciones formativas, desarrollando sobre todo lo que denomina "Auditorías de Impacto", que son análisis en tiempo real de la presencia en Internet de los asistentes a esos actos.



FRAN SUÁREZ

Ingeniero técnico en informática y postgraduado en Dirección de empresas TIC, Fran Suárez comenzó su formación e interés por el mundo de la informática desde finales de los 80. Usuario de internet desde 1996, y profesional desde el 2001, actualmente ocupa el puesto de Jefe de Proyectos de Pululart. A lo largo de su trayectoria profesional ha creado, participado y dirigido el desarrollo de cientos de proyectos web de diversa índole: sitios web institucionales para la administración local y autonómica, corporativos para autónomos, pymes y grandes empresas, comunidades sociales de miles de usuarios, y proyectos e-commerce tanto nacionales como íntegramente internacionales.



LUIS MÍGUEZ

Luis Míguez é pioneiro do comercio electrónico en Galicia; reloxeiro de profesión converteuse nunha referencia de éxito en Internet cos seus proxectos: www.24joyas.com e www.12horas.es





INSCRIPCIONES

Las inscripciones serán totalmente gratuitas y se realizarán de manera telemática desde www.conecom.es

The screenshot displays the StageHQ website interface. At the top, there is a navigation menu with links for 'tu cuenta', 'tour', 'precios', 'clientes', 'ayuda', and 'blog'. The main heading reads 'Una gestión sencilla para tus eventos' (A simple management for your events). Below this, it states 'Stage te ayuda a vender entradas online sin complicaciones innecesarias.' (Stage helps you sell tickets online without unnecessary complications). A prominent blue button says '¡Salta a escena! Crea tu cuenta' (Jump to the stage! Create your account) with a '1€/\$/£ por entrada vendida' (1€/\$/£ per ticket sold) offer and 'eventos gratuitos sin comisión' (free events without commission). To the right, a smaller inset shows a 'Discounts & Coupons' management screen. Below the main text, it says 'Gestiona tus eventos por ti mismo. Más que una plataforma de venta de tickets.' (Manage your events yourself. More than a ticket sales platform). At the bottom, there are three feature highlights: 'Gestión de cupones y descuentos' (Coupon and discount management) with a '45A723' code, 'Múltiples tipos de entradas' (Multiple ticket types) with '2%' and '5%' indicators, and 'Métodos de pagos personalizados' (Custom payment methods) featuring the PayPal logo. A final section asks '¿Quieres más?' (Want more?) with a 'Mira cómo funciona' (See how it works) link and an 'Apuntate al boletín' (Sign up for the newsletter) button.



EMPRESAS

El comercio electrónico genera un gran negocio a su alrededor del que muchas empresas se benefician, de modo que tendremos un gran potencial de empresas interesadas en patrocinar el evento; desde empresas de logística, bancos, creadores de software a estudios de diseño etc.

Cualquier empresa o institución que quiera participar con una buena idea o colaborando económicamente en la promoción de la jornada puede ponerse en contacto con nosotros en: info@conecom.es



RESULTADOS

Desde la página web del evento (www.conecom.es) mostraremos un vídeoreportaje de la jornada y de cada charla individual así como toda la información de interés:

- Galería fotográfica
- Grabaciones de cada conferencia
- Informe de los participantes

Así mismo, introduciremos noticias relacionadas con la temática a lo largo del año para fidelizar a los participantes de cara a la próxima edición y partir así con una base cada vez más numerosa y experta en comercio electrónico.

De este modo realizaremos una formación continua y el evento será cada año más sólido e importante.



conecom