



Marketing y Modelos de Negocio Online

Varios factores han contribuido a la evolución del marketing a nivel mundial, los cuales han obligado a repensar la forma de estructurar las estrategias de comercialización y posicionamiento de los diferentes productos y servicios, entre éstos, el desarrollo de la internet y la significativa ampliación del ancho de banda; asimismo, la democratización de la tecnología ha permitido a un alto porcentaje de la población acceder a diversos medios electrónicos, y por supuesto a la información en tiempo real.

El marketing actual requiere que las ofertas y estrategias online presenten altos niveles de innovación y creatividad, para que así se acerquen cada vez más a las nuevas tecnologías y tendencias, permitiendo optimizar la labor comercial. El consumidor colombiano pasa ahora más tiempo frente a los medios electrónicos, lo que ha acrecentado las transacciones comerciales a través de éstos. El marketing electrónico se ha convertido en una manera efectiva de hacer negocios, pues, desaparece los límites del mercado tradicional, (económico, temporal y geográfico) forjando nuevas relaciones empresariales, las cuales facilitan y entregan mecanismos de interacción con los clientes. El número de formas en el que las marcas llegan a los consumidores está en plena expansión, siendo los medios sociales, una parte esencial para el logro de los objetivos comerciales y de posicionamiento de la organización.

La oportunidad más importante para las empresas nacionales es la firma de tratados de libre comercio, porque motivan a las organizaciones a implementar nuevas estrategias de marketing y comercialización. Internet representa una gran opción de globalización, si se usa de manera creativa y recursiva podría servirle a las PYMES para promocionar sus productos o servicios a través de medios alternativos de comunicación como el correo electrónico, el chat, las redes sociales, los blogs, los foros, la telefonía celular, entre otros. La caracterización del sector comercial entregada por la mesa sectorial SENA, conformada por representantes de las empresas del país, señala que es importante tomar como referencia a la agenda interna para la competitividad y productividad (CONPES) y enfocar los esfuerzos hacia el aprovechamiento de los tratados comerciales.

Competencias a desarrollar

- Administrar proyectos de negocio online según políticas de comercialización y tecnología existente.
- Formular proyectos de comunicación web de acuerdo con normatividad vigente.



Perfil de ingreso

Se requiere que el aprendiz tenga acceso a Internet y tecnología como computador, Tablet, etc. Además, dominio de los elementos básicos relacionados con el manejo de herramientas informáticas y de comunicación: correo electrónico, software para ofimática, navegadores, y cumpla con los siguientes requisitos:

- Nivel académico adecuad: Tecnólogo.
- Programa de formación requerido: Dirección de ventas, Gestión de Mercados, Comunicación Comercial, Negociación Internacional, Tecnologías afines de otras instituciones.
- Requiere certificación Académica: Si
- Edad mínima definida en la ley: 18 años cumplidos.
- Requisitos adicionales: 6 meses en marketing electrónico, comercialización online o áreas afines.
- Proceso de selección: Superar la entrevista personal con expertos del área.

Perfil de egreso

El egresado del programa especialización tecnológica marketing y modelos de negocio online, está preparado para establecer alianzas entre fabricantes y distribuidores que faciliten la respuesta eficiente al consumidor (cr) y la administración de categorías, a través de planes conjuntos y apoyados en estrategias de negociación formales. El especialista en marketing y modelos de negocio online se podrá desempeñar en un área laboral como:

- Supervisores de ventas.
- Administradores y supervisores de comercio al por menor.
- Vendedores –ventas técnicas.