

LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LAS MIPYMES RURALES

1. Objetivos de la Formación

Objetivo General

- La formación busca apoyar la articulación y desarrollo de alianzas y espacios de comercialización presenciales y/o virtuales, para las MIPYMES Rurales, con el objetivo de mejorar su inserción a mercados de interés nacionales, regionales y/o nacionales.

Objetivos específicos

- Fortalecer las capacidades de los funcionarios de las Autoridades Nacionales MIPYMES, de los 7 países participantes de los proyectos FAO, para apoyar la inserción y apertura de nuevos mercados orientados a MIPYMES rurales, incluyendo el uso de canales de ventas digitales.
- Facilitar espacios de comercialización y/o alianzas que conecten a los integrantes de la MIPYMES Rurales beneficiarias de los proyectos FAO (AF y CS) con mercados nacionales, regionales y/o nacionales., en coordinación con las Autoridades Nacionales MIPYMES, de los 7 países que participan de estos proyectos.

2. Alumnado al que se dirigirá la formación:

- Funcionarios de las Autoridades Nacionales MIPYMES de El Salvador, Nicaragua, Panamá, República Dominicana, Honduras, Guatemala y Costa Rica

4. Metodología de enseñanza virtual a utilizar:

Carga Modular:

Para la formación se dictarán cuatro (6) módulos 4 módulos generales sobre Comercio Electrónico con sus pilares fundamentales + dos (2) módulos específicos sobre Agronegocios.

Carga horaria

Las clases se desarrollarán 2 veces por semana, con encuentros de 2 horas de duración para un total de 24 clases que se darán en un período de 12 semanas.

Metodología de enseñanza:

Los encuentros sincrónicos se dictan a través de la Plataforma ZOOM. Las clases son sincrónicas, es decir con los asesores, docentes y tutores presentes y en simultáneo con los alumnos conectados desde donde se encuentren y por cualquier dispositivo.

El material de apoyo se ofrece a través de la metodología de eLeader Class y una Wiki de contenidos colaborativos online, un espacio exclusivo y personalizado para realizar el Programa interactuando con los participantes, docentes y tutores.

A través de esta herramienta los participantes podrán acceder a todas las funcionalidades necesarias para seguir la formación online.

Los tipos de clases que se desarrollarán son:

- eLeader Teaching Class: aprendiendo “cómo hacerlo” a través de las mejores prácticas.
- Hands On: aprender haciendo con los especialistas de la industria.

Cómo acceder a la información dentro de la Wiki de contenidos:

Encontrará **dentro de cada Módulo de la Wiki** el acceso a:

Clases en vivo:

Dentro de los archivos encontrarás las clases en vivo que se han dictado en el mes de febrero/marzo/abril 2023

Dentro de cada clase encontrará:

- el objetivo de la clase
 - las temáticas a abordar
 - materiales adicionales a la temática impartida durante la clase.
 - la grabación de la clase una vez dictada
 - la presentación utilizada por el docente
 - el examen de la clase (que determinará el 75% para aprobar el certificado de Asistencia del programa)
- **Temáticas a abordar:**
Dentro encontrará Unidades temáticas, con lecciones que desarrollan en videos cortos contenidos necesarios para ese módulo.
Cada Unidad contarán con:

- La cantidad de lecciones dentro de dicha unidad
- Las temáticas de cada lección
- El video corto de cada lección

Una vez finalizado el Módulo encontrarás el examen del mismo (que determinará el certificado de conocimiento)

Una vez cursado todas las clases, temáticas a abordar, y habiendo realizado los exámenes evaluarán los contenidos con el desarrollo del Trabajo Final Integrador. (que determinará el certificado de desempeño)

Wiki de contenidos colaborativos:

1. Recibirá un acceso a la plataforma desde donde podrá acceder a los contenidos del Programa.
2. Acceder a la plataforma:
<https://campusvirtual.cenpromype.org/login/index.php>
3. Ingresar al “Taller: La transformación digital de las mipymes rurales”

MÓDULOS Y CONTENIDOS

¿Cómo accedo a los contenidos?¹

Módulo I - “Introducción al Comercio Digital”:

Iniciará la capacitación con la “**Introducción al Comercio Digital**”:
Se realizará en el módulo una primera aproximación a los conceptos principales del Comercio Electrónico. Se analizarán los principales cambios del Digital Commerce a lo largo de los años, junto con los habilitadores para que este negocio siga creciendo tal como el mayor acceso a internet o a dispositivos smartphome.

Encontrará dentro del Módulo los siguientes materiales:

- Cronograma de actividades y acceso a los contenidos
- Un Glosario de términos del Digital Commerce para tener como guía con los nuevos conceptos.

CONTENIDOS:

Se deberá seguir la siguiente guía para poder acceder al contenido en orden:

MÓDULO 1			Introducción al Comercio Digital
-----------------	--	--	---

¹ Podrá acceder al cronograma de contenidos a continuación:

	Clase	Comercio Digital	Clase Teórico-Práctica
	Temáticas a abordar		Unidad 1 - Aspectos Esenciales del Comercio Digital
	Temáticas a abordar		·Lección 1 - Comercio Digital
	Temáticas a abordar		·Lección 2 - Estructuras Digitales
	Temáticas a abordar		·Lección 3 - Marketplaces
	Temáticas a abordar		·Lección 4 - Actores del ecosistema digital
	Temáticas a abordar		Unidad 2 - Fundamentos de una buena estrategia
	Temáticas a abordar		·Lección 1 - Pilares y Claves del Ecommerce
	Temáticas a abordar		Unidad 3 - Gestión
	Temáticas a abordar		·Lección 1 - Comportamiento de un ecommerce
	Temáticas a abordar		·Lección 2 - Objetivos y Resultados
	Temáticas a abordar		·Lección 3 - Mejora Continua
	Temáticas a abordar		Unidad 4 - Impacto de la Pandemia
	Temáticas a abordar		·Lección 1 - Era a.C d.C. Impacto de la Pandemia
	Clase		Clase Teórico-Práctica

Módulo II - “Logística, operaciones y métodos de pago en el comercio digital.”

Se realizará un abordaje doble sobre el diseño de procesos operativos entendiendo la convivencia e interacción de los diferentes modelos de operaciones logísticas; y se comprenderá el proceso end to end de los pagos, prevención de fraude, preparación y despacho/entrega de los pedidos generados a través de los distintos canales digitales.

CONTENIDOS:

Se deberá seguir la siguiente guía para poder acceder al contenido en orden:

MÓDULO 2			Logística, operaciones y métodos de pago en el comercio digital.
	Temáticas a abordar	Gestión de	Unidad 1 - Gestión de Procesos y

		Procesos y Modelos Logísticos	Modelos Logísticos
	Temáticas a abordar		- Lección 1: Fulfillment: introducción
	Temáticas a abordar		- Lección 2: Procesos y modelos logísticos
	Temáticas a abordar		- Lección 3: Layouts y Organización del centro de operaciones
	Temáticas a abordar		- Lección 4: Packing eCommerce
	Temáticas a abordar		Unidad 2 - Preparación y entrega
	Temáticas a abordar		- Lección 1: Métodos de picking: Introducción (Parte 1)
	Temáticas a abordar		- Lección 1: Métodos de picking: Introducción (Parte 2)
	Temáticas a abordar		- Lección 2: Staging y entrega
	Temáticas a abordar		- Lección 3: Last Mile Delivery y modelos de entrega emergentes
	Clase		Clase Teórico-Práctica
	Temáticas a abordar	Medios de Pago	Unidad 1 - Introducción al Ecosistema Digital de Medios de Pago
	Temáticas a abordar		- Lección 1: Jugadores en ecommerce
	Temáticas a abordar		- Lección 2: Flujo de transacción
	Temáticas a abordar		- Lección 3: Mapa de Adquirencia
Temáticas a abordar	- Lección 4: Packing eCommerce		
Temáticas a abordar	- Lección 5: Modelos de Procesamiento		
Temáticas a abordar	Unidad 2 - Garantías y Costos		
Temáticas a abordar	- Lección 1: Garantías de Procesamiento		
Temáticas a abordar	- Lección 2: Costos asociados a una transacción		
Temáticas a abordar	Unidad 3 - Omnicanalidad y Multicanalidad		
Temáticas a abordar	- Lección 1: Omnicanalidad vs Multicanalidad		
Temáticas a abordar	Fraude On lline	Unidad 1 - Tipos de Fraude y Costos	
Temáticas a abordar		- Lección 1: Tipos de Fraude	
Temáticas a abordar		- Lección 2: Costo real del fraude	
Temáticas a abordar		- Lección 3: Herramientas para prevenir el fraude	

	Temáticas a abordar		Unidad 2 - Contracargos y 3D Secure
	Temáticas a abordar		- Lección 1: Contracargos y 3D Secure
	Temáticas a abordar		Unidad 3 - Conversión
	Temáticas a abordar		- Lección 1: Conversión Online
	Temáticas a abordar		- Lección 2: Tasa de Autorización
	Temáticas a abordar		- Lección 3: Cómo mejorar la conversión
	Temáticas a abordar		- Lección 4: Innovación al servicio de la conversión
Clase	Medios de Pago/Fraude On lne	Clase Teórico-Práctica	

Módulo III - “Marketing Digital 360 Integrado”

Este módulo proporcionará las herramientas y conocimientos para saber analizar el rendimiento de las campañas digitales y brindará un cambio de paradigmas sobre las estrategias de marketing.

CONTENIDOS:

Se deberá seguir la siguiente guía para poder acceder al contenido en orden:

		Marketing Digital 360 Integrado	
MÓDULO 3	Temáticas a abordar	Introducción al Marketing Digital	Unidad 1 - Introducción al Marketing Digital
	Temáticas a abordar		- Lección 1: Importancia del Marketing Digital
	Temáticas a abordar		- Lección 2: Segmentos y público objetivo
	Temáticas a abordar		- Lección 3: Buyer Persona
	Temáticas a abordar		- Lección 4: Buyer Journey
	Temáticas a abordar		- Lección 5: Ley de Pareto y Long Tail
	Temáticas a abordar		- Lección 6: WOM (voz a voz)
	Temáticas a abordar		- Lección 7: Promociones
	Temáticas a abordar		Unidad 2 - SEO y Contenido
	Temáticas a abordar		- Lección 1: SEM vs. SEO
	Temáticas a abordar		- Lección 2: SEO: cómo funciona

Temáticas a abordar	- Lección 3: SEO: mejores prácticas
Temáticas a abordar	- Lección 4: Posicionamiento de marca (voz de marca)
Temáticas a abordar	- Lección 5: Contenido: 80/20
Temáticas a abordar	- Lección 6: Contenido: Storytelling
Temáticas a abordar	- Lección 7: Contenido: Piezas gráficas / Creativo
Temáticas a abordar	Unidad 3 - Fuente de Tráfico I: Introducción y Redes Sociales
Temáticas a abordar	- Lección 1: Principales métricas
Temáticas a abordar	- Lección 2: Embudo de conversión
Temáticas a abordar	- Lección 3: Importancia de las Redes Sociales
Temáticas a abordar	- Lección 4: Facebook
Temáticas a abordar	- Lección 5: Instagram
Temáticas a abordar	- Lección 6: Whatsapp business
Temáticas a abordar	- Lección 7: EMM
Clase	Clase Teórico-Práctica
Temáticas a abordar	Unidad 4 - Fuente de tráfico II: Google
Temáticas a abordar	- Lección 1: Google Ads
Temáticas a abordar	- Lección 2: Google Search
Temáticas a abordar	- Lección 3: Google Display
Temáticas a abordar	- Lección 4: Google Shopping
Temáticas a abordar	- Lección 5: Google Analytics
Temáticas a abordar	- Lección 6: Google My Business
Temáticas a abordar	Unidad 5 - Plan de Marketing Digital
Temáticas a abordar	- Lección 1: Análisis de competencia
Temáticas a abordar	- Lección 2: Análisis FODA
Temáticas a abordar	- Lección 3: Plan de medios
Temáticas a abordar	- Lección 4: Forecast
Temáticas a abordar	- Lección 5: Paso a paso: plan de marketing
Temáticas a abordar	- Lección 6: Mejores prácticas
Temáticas a abordar	- Lección 7: Eventos masivos
Clase	Clase Teórico-Práctica

Módulo IV - “Plataformas y modelos de negocio para comercio digital y P&L (Profit & Loss)”

Se realizará un análisis de la situación actual del negocio, el mercado y la propuesta de valor de las plataformas eCommerce, costos, infraestructura y escalabilidad del Negocio

CONTENIDOS:

Se deberá seguir la siguiente guía para poder acceder al contenido en orden:

		Plataformas y modelos de negocio para comercio digital	
MÓDULO 4	Temáticas a abordar	Plataformas de eCommerce	Unidad 1 - Plataformas eCommerce
	Temáticas a abordar		- Lección 1: ¿Qué es una Plataforma eCommerce?
	Temáticas a abordar		- Lección 2: - Plataformas SaaS vs OnPremise
	Temáticas a abordar		Unidad 2 - Costos de Plataformas eCommerce
	Temáticas a abordar		- Lección 1: Costos de las Plataformas y Proyectos
	Temáticas a abordar		- Lección 2: Estado de Resultados
	Temáticas a abordar		- Lección 3: Costos de Implementación
	Temáticas a abordar	Infraestructura	Unidad 1 - Infraestructura eCommerce
	Temáticas a abordar		- Lección 1: Conceptos básicos
	Temáticas a abordar		- Lección 2: ¿Por qué debo mirar mi infraestructura?
	Temáticas a abordar		- Lección 3: - ¿Cómo funcionan las integraciones?
	Temáticas a abordar		- Lección 4: - Apoyo Estructural
	Temáticas a abordar		Unidad 2 - Números para la selección de Infraestructura
	Temáticas a abordar		- Lección 1: Costos de las Plataformas y Proyectos
	Temáticas a abordar	- Lección 2: - Ejercicio Práctico	

Clase	Plataformas de eCommerce/Infraestructura	Clase Teórico-Práctica
Temáticas a abordar	Modelos de Negocio	Unidad 1 - Verticales de Negocio en eCommerce
Temáticas a abordar		- Lección 1: Status Actual del eCommerce por Vertical
Temáticas a abordar		- Lección 2: - Tipos de Modelos
Temáticas a abordar		- Lección 3: - B2C vs B2B
Temáticas a abordar		- Lección 4: - Marketplaces
Temáticas a abordar		- Lección 5: -B2E
Temáticas a abordar		Unidad 2 - Escalabilidad de Modelos de Negocio
Temáticas a abordar		Lección 1: Escalabilidad de los Modelos
Temáticas a abordar		Lección 2: Métricas en los modelos de Negocio
Temáticas a abordar		P&L - Profit & Loss
Temáticas a abordar	- Definición y Kpis Básicos	
Temáticas a abordar	- Cálculo de las Ventas	
Temáticas a abordar	- Costos	
Temáticas a abordar	- Gastos y Rentabilidad	
Temáticas a abordar	Unidad 2 - KPIs importantes para la medición	
Temáticas a abordar	- Tasa de Conversión	
Temáticas a abordar	- ROI: etorno de la inversión en Marketing	
Temáticas a abordar	- SLA de Entrega y Expedición	
Temáticas a abordar	- Tasa Orgánica de Recompra	
Clase		Clase Teórico-Práctica

Módulo V

Se presentarán las mejores prácticas del desarrollo de tecnología aplicada a los negocios con una perspectiva de acercamiento a la industria Agtech.

CONTENIDOS:

Se deberá seguir la siguiente guía para poder acceder al contenido en orden:

MÓDULO 5	Módulo 5.		Módulo 5
	Clase		Integración Online y Offline: Gestión, innovación y tecnología agrícola aplicada.
	Clase		- La Industria 4.0 & la Pyme agroalimentaria & el consumidor hiperconectado.
	Clase		- La revolución tecnológica o “Agricultura 4.0”
	Clase		Capital Humano del equipo de eCommerce. La innovación colaborativa y abierta: modelos B2B2C
	Clase		Hands On

Módulo VI

Se aprenderán las competencias para ejecutar con éxito la Transformación Digital de los Agronegocios.

CONTENIDOS:

Se deberá seguir la siguiente guía para poder acceder al contenido en orden:

MÓDULO 6	Módulo 6.		Módulo 6.
	Clase		Transformación y edificación de la industria FoodTech.
	Clase		- Software de Agronegocios a la medida de las necesidades del sector.
	Clase		- Incentivos Rurales: Incubadoras, Aceleradoras y Fondos de inversión.
	Clase		Omnicanalidad en la práctica: la empresa agropecuaria
	Clase		Hands On

Trabajo Final Integrador

Se deberá realizar el trabajo final integrador cuya consigna se encontrará a continuación:

[W 2023 AG_ Hands On Programa Agronegocios Cenpromype Trabajo Fin...](#)

Criterios de evaluación por competencias

Encontrará **dentro de cada Módulo de la Wiki** el acceso a:

Clases en vivo:

Dentro de los archivos encontrarás las clases en vivo que se han dictado en el mes de febrero/marzo/abril 2023

Dentro de cada clase encontrará:

- el objetivo de la clase
- las temáticas a abordar
- materiales adicionales a la temática impartida durante la clase.
- la grabación de la clase una vez dictada
- la presentación utilizada por el docente
- el examen de la clase (que determinará el 75% para aprobar el certificado de Asistencia del programa)

- **Temáticas a abordar:**

Dentro encontrará Unidades temáticas, con lecciones que desarrollan en videos cortos contenidos necesarios para ese módulo.

Cada Unidad contarán con:

- La cantidad de lecciones dentro de dicha unidad
- Las temáticas de cada lección
- El video corto de cada lección

Una vez finalizado el Módulo encontrarás el examen del mismo (que determinará el certificado de conocimiento)

Una vez cursado todas las clases, temáticas a abordar, y habiendo realizado los exámenes evaluarán los contenidos con el desarrollo del Trabajo Final Integrador. (que determinará el certificado de desempeño)