

Workshop Social Commerce en ICEMD: todo sobre los nuevos hábitos de compra del consumidor social, local, mobile, y multicanal

El Social Commerce es una variante del comercio electrónico que supone el uso de redes sociales para ayudar en la compra y venta en línea de productos y servicios. El término comercio social fue acuñado por Yahoo! hace ahora 10 años para describir un conjunto de herramientas de compra colaborativa tales como listas compartidas, valoraciones de usuarios y otro tipo de información y consejos generados por usuarios. Un ámbito en que la iniciativa #LifeLongLearning de ICEMD se centrará el 26 de noviembre.

Todo un mundo de consejos, recomendaciones, servicios, confianza adquirida entre los usuarios, y posicionamiento de producto para su final adquisición. Un ecosistema en crecimiento exponencial. Este año 2015, las principales Redes Sociales como Facebook, Twitter, Pinterest o Instagram ya han anunciado su apuesta en transformarse en plataformas Ecommerce, incorporando el botón “comprar” en sus posts patrocinados. Por otra parte, numerosas iniciativas Ecommerce están cada vez más enfocadas en persuadir a los usuarios en su proceso de venta online, a través de contenido generado por los propios usuarios, de los rankings de productos, de las opiniones o de los selfies.

Ante un panorama plagado de incertidumbres, Clara Soler (CEO en Social To Commerce) abordará en ICEMD temas como en qué redes sociales será posible realizar ventas directas y cómo será el proceso, qué elementos sociales se están incorporando en las Ecommerce para sociabilizar los procesos de compra, qué valor aporta este entorno tanto a las redes sociales como al e-commerce, o cuáles son las claves prácticas para entrar en este mercado.

Clara Soler es una consultora Marketing Digital con marcado carácter divulgativo. Se declara una apasionada de la transformación digital que deben afrontar las marcas en el sector retail para adaptarse a los nuevos hábitos de compra del consumidor social, local, mobile, y multicanal. “La revolución de las redes sociales ofrece nuevos modelos de negocio y nuevas oportunidades potenciales para posicionarse de forma competitiva respecto a la competencia”, declara. Cuenta con más de 8 años de experiencia como profesional especializada en Marketing Digital y Social Media, en el sector retail.

En este workshop #LifeLongLearning, se revisarán en detalle éstas y otras cuestiones relacionadas con la venta Ecommerce y las redes sociales, dos de las áreas más apasionantes del entorno digital.

Esta jornada tiene un coste de 65€ y tendrá lugar el próximo 26 de noviembre en la sede de Pozuelo de ESIC Business & Marketing School en horario de 9:30 a 14:30 horas. Podrá seguirse via Twitter con

el hashtag #WorkshopICEMD.

Reserva ya tu plaza aquí.

Datos de contacto:

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Finanzas E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>