

## BOSS4SME, de CENFIM: eCommerce para el mueble y el hábitat

El proyecto europeo BOSS4SME, liderado por CENFIM, ultima su plataforma de formación online, que incluye 42 píldoras formativas para los directores de Ventas Online. Esta formación en eCommerce va dirigida a PYMES del sector mueble y hábitat, y su objetivo es aumentar sus ventas internacionales a través de Internet.

31.05.2018 Los socios del proyecto europeo BOSS4SME (Boosting Online cross-border Sales for furniture and households SMEs), liderado por el Clúster e Innovation Hub del equipamiento del hogar y el contract CENFIM, han desarrollado un curso compuesto por 42 píldoras formativas para la implantación de eCommerce en empresas del sector mueble y hábitat.



BOSS4SME ha desarrollado un completo programa y contenidos formativos para el **perfil profesional de director de Ventas Online** en empresas, principalmente PYMES del sector (fabricantes y minoristas). El objetivo es que las personas con este perfil profesional adquieran las habilidades y los conocimientos necesarios para liderar estrategias y prácticas ganadoras de eCommerce en su empresa e incrementen sus ventas transfronterizas utilizando Internet como canal de ventas. Las píldoras formativas desarrolladas se han centrado en reforzar las habilidades en: comunicación, herramientas de marketing y sistemas de pago.

Los seis socios del proyecto, que representan a cuatro países (España, Grecia, Italia y Polonia) se han reunido de manera reciente en Atenas para revisar el avance y los resultados del proyecto en el último semestre. En este periodo, BOSS4SME ha centrado todos sus esfuerzos en documentar el material formativo que integrará el curso. Este material se compone de 42 fichas formativas en aspectos clave de eCommerce para este tipo de empresas y están clasificadas en seis ámbitos temáticos: 1) pedido, 2) pago, 3) entrega, 4) comunicación, 5) servicio general y 6) promoción.

Cada una de las **42 píldoras formativas** desarrolladas consta de la siguiente información:

- Resumen, en el que se justifica la necesidad de implementación del aspecto de eCommerce abordado en la píldora formativa y se describe cómo hacerlo
- Descripción general, en la que se ahonda en la necesidad de implementación del aspecto tratado en la píldora y en cómo hacerlo. También incluye una lista de comprobación para validar la correcta implementación, métricas para medir el éxito de la implementación, implicaciones para otros departamentos de la empresa y consejos prácticos para la implementación en el sector mueble
- Otras píldoras relacionadas
- Tiempo y costes requeridos para su implementación
- Aspectos positivos y negativos de su implementación
- Explotación estimada y tiempo requerido para obtener beneficios
- Enlaces, videos y otras lecturas adicionales
- Otras consideraciones transfronterizas (p.ej. legales, fiscales, idioma, logísticos, etc.).

### Píldoras formativas

Este material formativo, que se ajusta a los criterios europeos ECVET (Sistema Europeo de Transferencia de Créditos para la Educación y la Formación Profesionales), está siendo implementado en la plataforma **eCommerce Genie**, que estará disponible en octubre en cinco idiomas: español, inglés, griego, italiano y polaco. Esta plataforma permitirá al **director de Ventas Online** personalizar su itinerario formativo según sus necesidades y según la estrategia y situación de partida de su empresa.

Además de CENFIM, coordinador del proyecto y proveedor de formación, también participan en el programa las asociaciones empresariales españolas del mueble **AMIC** y **AMUEBLA**, **CCS** (experto en medios digitales), **EUROCREA MERCHANT** (experto en calidad en formación) y **DANMAR** (desarrolladores de eLearning). BOSS4SME es un proyecto cofinanciado por el programa **Erasmus+** de la Unión Europea en la modalidad de asociación estratégica para formación profesional.