



DIPLOMADO

Marketing Digital, Ecommerce
& Marketplaces

MODALIDAD: EN LÍNEA
DURACIÓN: 7 MESES

Al concluir este programa...

- Desarrollarás un pensamiento estratégico para el desarrollo de negocios digitales, podrás planificar estrategias en distintos canales de venta online orientadas a resultados. Encontrarás las ventajas competitivas digitales de tu productos y servicio detectando oportunidades para la transformación digital de tu empresa.
- > Recibirás un **Certificado Internacional de Embiz Foundation**, con tecnología blockchain, personal, de alta seguridad, intransferible, que acredita: la calidad y confiabilidad del modelo educativo online, así como el contenido del programa, preparación de tus profesores, tus actividades de aprendizaje y el resultado de tus evaluaciones.

Este programa es para ti...

- Eres director, gerente, ejecutivo de Marketing o tus actividades se relacionan con compras y necesitas entender el proceso de un negocio en línea, para desarrollar nuevas formas de operar en la empresa. O bien eres emprendedor o quieres dedicarte al comercio electrónico.

¿Qué aprenderás?

- Crear y llevar a la práctica la estrategia de mercadotecnia digital para el posicionamiento de las marcas de tu empresa
- Crear y llevar a la práctica la estrategia de ventas digitales de tus productos o servicios a través de sitio web y redes sociales
- Aprender a medir los resultados de tu estrategia de mercadotecnia y ventas digitales
- Aprenderás de manera práctica en proyectos como:
 - Crear e implementar su estrategia de marketing digital para posicionar su marca y vender productos o servicios
 - Crear tu sitio web y landing pages significativas
 - Crear su propia tienda en línea para la venta de sus productos o servicios
 - Comenzar a vender sus productos/servicios a través de los marketplaces

MÓDULOS

01 ¿Cómo desarrollar el modelo de negocios de marketing y ventas digitales de tu empresa?

1. Modelo de negocios integral de marketing digital, ecommerce y marketplaces
2. Identificación específica del buyer persona
3. Reconocimiento de la competencia y benchmarking
4. Estrategia de contenido
5. Creación y producción de contenido
6. Importancia del sitio web y las landing pages
7. Gestión de redes sociales y reputación
8. Campañas en medios digitales
9. Display en redes sociales
10. Display en sitios de contenido
11. Estrategia SEM
12. Optimización SEO
13. Analíticas web
14. Caso práctico, presentación de tu modelo de negocio digital

02 ¿Cómo crear o mejorar el sitio web de tu empresa para lograr tus objetivos comerciales?

1. Proveedores de sitios web
2. Diferentes tipos de sitios web (informativos, ventas, etc.)
3. Elección del look & feel del sitio web adecuado para tu modelo de negocio digital
4. Configuración general del sitio web
5. Estructura del sitio web
6. Generación de contenido significativo
7. Creación de una landing page
8. Caso práctico, presentación de la primera versión de tu sitio web

MÓDULOS

03 ¿Cómo posicionar y vender tus productos o servicios en redes sociales y sitios de contenido?

- | | | | |
|----|--|-----|---|
| 1. | Características de las redes sociales más utilizadas | 7. | Atracción de leads |
| 2. | Configuración de cuentas | 8. | Métrica y analítica de redes sociales |
| 3. | Configuración de páginas de empresas | 9. | Posicionamiento y trabajo en sitios de contenidos |
| 4. | Creación de contenido significativo | 10. | Caso práctico, presentación de tu estrategia aplicada en redes sociales y sitios de contenido |
| 5. | Atracción de contactos | | |
| 6. | Atracción de followers | | |

04 ¿Cómo crear el modelo de negocios de e-commerce para tu empresa?

- | | | | |
|----|--|-----|--|
| 1. | Factores a considerar para elegir la plataforma de comercio electrónico ideal para tu negocio | 8. | Atención al cliente como herramienta de ventas |
| 2. | Diseño de la tienda online home basado en el modelo de negocios, así como las macro, y microconversiones | 9. | El costo de un mal servicio al cliente para el proyecto e-Commerce y la empresa |
| 3. | Catálogo de la tienda online: categorías, filtros, atributos, etc. | 10. | Diseño de la logística para la tienda online |
| 4. | Operación de la tienda online | 11. | La logística y la gestión del stock en el almacén |
| 5. | La página de producto y el check out como clave de venta | 12. | Gestión de los envíos, métodos delivery y el servicio postventa |
| 6. | Aspectos legales: aviso de privacidad, condiciones y promociones de la tienda online | 13. | Políticas de envío y devoluciones |
| 7. | Elementos y procesos de atención a clientes | 14. | Caso práctico, estrategia de la tienda en línea que crearás en el módulo siguiente |

MÓDULOS

05 ¿Cómo crear tu propia tienda en línea para la venta de productos o servicios?

1. Proyecto de creación de la primera versión de tu tienda en línea en Shopify:
 - Setup y dominio
 - Imagen corporativa
 - Estructura de la tienda
 - Descripción de la empresa
 - Catálogo de productos
 - Inventarios
 - Apps compatibles son
 - Shopify para potencial el funcionamiento
 - Herramientas en Shopify | para incentivar las microconversiones
 - Herramientas para recuperación de carritos abandonados
 - Herramientas para incentivar las inscripciones a boletín
 - Tipos de descuentos.
 - Plataformas de pago para la venta en tu tienda online
 - Procesos de pago y sus estructuras
 - Prevención de tipos de fraude y estrategias para combatirlos
 - Gestión de contracargos
2. Presentación de tu tienda online, como caso práctico del módulo

06 ¿Cómo lanzar y posicionar tu tienda en línea y aumentar ventas con estrategias de SEO, SEM y redes sociales?

1. Diseño de estrategias digitales para el lanzamiento y posicionamiento de ecommerce para tu tienda en línea
2. SEO y SEM para comercio electrónico
3. Social Media para apoyar venta de tu tienda online
4. Social Commerce para apoyar venta de tu tienda online
5. Estrategias y campañas de negocios básicas en canales sociales para el eCommerce
6. Validación del cumplimiento de objetivos del proyecto del comercio electrónico
7. Informes de gestión del canal
8. Evaluación de efectividad de la estrategia digital para la tienda online
9. Analítica y métricas de la tienda online (ventas y/o conversiones)
10. Funnel de ventas de la tienda online
11. Modelos de análisis de conversiones
12. Caso práctico real de aplicación de las estrategias de marketing y ventas digitales para tu tienda en línea

MÓDULOS

07 ¿Cómo vender tus productos o servicios a través de los marketplaces?

1. Canales alternos para la venta online: venta y operaciones en marketplaces
2. Ventajas de los market places para aumentar las ventas digitales, el posicionamiento de tu sitio web, reforzamiento de tus redes sociales y apuntalamiento de tu tienda en línea
3. Reconocimiento de los marketplaces más importantes
4. Pasado, presente y futuro de Amazon
5. Canales y modelos de negocio de Amazon
6. ABC para vender tus productos o servicios en Amazon
7. Pasado, presente y futuro de MercadoLibre
8. Canales y modelos de negocio de MercadoLibre
9. ABC para vender tus productos o servicios en MercadoLibre
10. Proyecto de aplicación práctica real del módulo: venta de tus productos o servicios en marketplaces

Beneficios de estudiar un diplomado



Temas actualizados y de vanguardia

Con gran capacidad de actualización y reinención al ser de una duración más corta que otros posgrados, un diplomado te ofrece una capacitación enfocada en temas relevantes y de alta demanda para el mercado laboral.



Capitaliza lo aprendido

El alto enfoque práctico y estratégico de un Diplomado hace que cada módulo sea aplicable desde el primer día 1 en tus actividades profesionales y desarrollo personal.



Mejora tus oportunidades laborales

Enriquece tu CV especializándote y posíciónate como el mejor candidato.



Networking

No solo compartirás salón de clases con buenos compañeros, también con excelentes profesionistas con los que podrás compartir puntos de vista, tips e incluso oportunidades de negocio.



Profesores con más 15 años en experiencia profesional

Toma clases de la mano de expertos en su disciplina con amplia experiencia compartiendo su conocimiento y trabajando en las mejores empresas nacionales e internacionales.



Duración

La duración promedio de un Diplomado o Certificación es de 4 a 6 meses, así podrás aplicar lo aprendido muy rápidamente y seguir creciendo profesionalmente.



Diploma

Todos nuestros Diplomados y Certificaciones tienen validez curricular.



Beneficios de la modalidad en línea

- Cada módulo tiene:
Clases grabadas y clases en vivo + actividades interactivas + Caso Práctico.
Tendrás acceso a infogramas, ligas de acceso a sitios de interés u otros materiales en formato PDF.
- **Sesiones Grabadas y en tiempo real**
Estudia a tu ritmo, puedes consultar todas las sesiones en el horario que más te convenga.
- **Contenido siempre disponible:**
Podrás consultar y / o descargar el material desde plataforma en cualquier momento del día.
Además, nuestra plataforma es multidispositivo, podrás estudiar en cualquier computadora de escritorio, laptop, tableta o Smartphone.
- **Soporte técnico:**
El equipo de soporte técnico estará tu disposición en todo momento para ayudarte a resolver cualquier situación.
- **Asesoría y acompañamiento**
Cuentas con un Tutor a través de la plataforma en enlaces en vivo, chat o Whatsapp:
 - A distancia en tiempo real, para resolver dudas y dar retroalimentación.
 - Podrás programar con flexibilidad, enlaces en vivo para sesiones de avance con tus tutores.
- **Entrega de Proyectos y Evaluación**

EDUCACIÓN
CONTINUA
UVM

PREPÁRATE