

Educación
CONTINUA

UVM

DIPLOMADO

E- Commerce

Avanzado

Aula Virtual | 6 meses

Objetivo

- Adquirir las habilidades esenciales para enfrentar los retos de desarrollar, administrar e impulsar un canal de comercio electrónico para la nueva economía basada en entornos digitales.

Antecedentes

- Cada vez se crean más empresas enfocadas al comercio electrónico, las ya existentes crecen constantemente y otras empresas más tradicionales deciden saltar a una estrategia multicanal incorporando el comercio electrónico en sus procesos. En este momento de auge para el sector, las empresas tienen dificultades a la hora de encontrar perfiles cualificados que cubran sus necesidades.
- Este diplomado especializado responde a la creciente demanda de profesionales formados en el sector del comercio electrónico.

Beneficios

- Comprender los conceptos clave y las tendencias asociadas con el comercio electrónico y los negocios en línea.
- Entender qué hacen los líderes de la industria para producir resultados comerciales superiores.
- Ser capaces de llevar y mantener un negocio en línea con resultados óptimos y en crecimiento.
- Gestionar procesos y recursos humanos de manera óptima para la administración de proyectos de comercio electrónico.
- Conocer las métricas objetivas y optimización de las mismas para llevar al crecimiento a un comercio electrónico.

Al finalizar...

- Obtendrás las habilidades y conocimientos necesarios para implementar y gestionar un negocio digital. Sin importar el tamaño de la empresa o sector, conocerás cómo aprovechar de la mejor manera las ventajas de los canales digitales a través de las operaciones del negocio y la transformación de las mismas, atrayendo así, nuevos mercados que generen ingresos incrementales.

Este programa esta dirigido a...

- Emprendedores en vías de poner una tienda en línea y de la transformación digital de su negocio.

Empresarios interesados en entender y gestionar de manera óptima la transformación digital de los negocios para obtener resultados más redituables en sus comercios electrónicos.

Directores, subdirectores y gerentes de comercio electrónico que quieren incrementar sus conocimientos y habilidades en el tema.

MÓDULOS

01 Panorama actual del comercio electrónico en el mundo.

1. La economía digital.
2. ¿Por qué vender online? Oportunidad de mercado en México y el mundo.
3. Principios básicos de comercio electrónico y negocios digitales: transformación digital de las empresas.
4. Beneficios y retos de la tienda online vs. la física.
5. Casos de éxito nacionales e internacionales.
6. Modelos de negocio (B2B, B2C, etc.)
7. Canales de venta online: ecommerce propio, marketplaces nacionales e internacionales, apps de terceros, comercio conversacional, etc.
8. Omnicanalidad.
9. La experiencia real del eCommerce (speaker invitado).

02 Transformación digital de la empresa: De la venta tradicional a la venta online.

1. Evaluación actual del negocio para la creación del canal de comercio electrónico.
2. Construcción de la estructura, recursos y procesos del canal de Comercio electrónico.
3. Definición de buenas prácticas para el cumplimiento de actividades del proyecto e-commerce.
4. Análisis de la oferta de producto actual dentro del canal de comercio electrónico: propuesta de valor.
5. Plan de negocio y viabilidad de comercio electrónico.
6. Aprovisionamiento en comercio electrónico y la relación con los proveedores.

MÓDULOS

03 Venta online en marketplaces.

1. Overview de los marketplaces más importantes en México.
2. Canales alternos para la venta online: venta y operaciones en marketplaces.
3. Casos de éxito con marketplaces de nicho.
4. Pasado, presente y futuro de Amazon.
5. Canales y modelos de negocio de Amazon.
6. Publicidad dentro y fuera de Amazon.

04 Plataformas de Comercio Electrónico y su gestión.

1. ¿Cómo elegir la plataforma de comercio electrónico ideal para cada negocio?
2. Lógica de la tienda online: experiencia de usuario y diseño de interfaz.
3. Diseño de la tienda online home basado en macro y microconversiones.
4. Catálogo de la tienda online: categorías, filtros, atributos, etc.
5. La página de producto y el check out como clave de venta.

05 Operación de un comercio electrónico.

1. La logística y la gestión del stock en el almacén.
2. Gestión de los envíos, métodos delivery y el servicio postventa.
3. Diseño de la logística para la tienda online.
4. Políticas de envío y devoluciones.
5. Plataformas de pago para la venta online.
6. Procesos de pago y sus estructuras.
7. Tipos de fraude y estrategias para combatirlos.
8. Gestión de contracargos.
9. Aspectos legales en el comercio electrónico.
10. Ordenamiento y legalidad corporativa previo a operar una tienda online.
11. Aviso de privacidad y términos y condiciones de la tienda online.
12. Aspectos legales en las promociones de la tienda online.

MÓDULOS

06 Estrategias de marketing y ventas para el comercio electrónico.

1. Diseño de estrategias digitales para el lanzamiento y posicionamiento de un e-commerce.
2. SEO y SEM para comercio electrónico.
3. Social Media y Social Commerce para la tienda online.
4. Estrategias y campañas de negocio básicas en canales sociales para el ecommerce.
5. ¿Cómo vender con social commerce?

07 Análisis y métricas del negocio online.

1. Validación del cumplimiento de objetivos del proyecto de comercio electrónico.
2. Informes de gestión del canal.
3. Evaluación de efectividad de la estrategia digital para la tienda online.
4. Reportes de efectividad: Funnel de ventas y modelos de atribución con funnel de conversiones de A. Kaushik: See, think, do y care.

Beneficios de estudiar un diplomado



Temas actualizados y de vanguardia

Con gran capacidad de actualización y reinversión 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 aula virtual

- **Sesiones en tiempos real:**

Todas las clases son en vivo, así podrás tener una interacción con los profesores y alumnos más dinámica y enriquecedora.
- **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 tus dudas y dar retroalimentación.
- **Diploma Virtual:**

Al finalizar tu diplomado te entregaremos un documento digital con validez y valor curricular.

**Educación
CONTINUA** | **UVM**

uvm.mx