

Educación
CONTINUA

UVM

Diplomado

E-commerce

Aplicado

Aula Virtual | 6 meses

Objetivo

- Al finalizar el diplomado, el participante deberá ser capaz de entender el ecosistema digital, conocer plataformas y software para comercializar su tienda electrónica, conocer las técnicas necesarias para desarrollar estrategias comerciales que nos permitan generar prospectos y conversiones, así como satisfacción y lealtad de sus clientes.

Antecedentes

1. Identificar los actores principales del ecosistema digital
2. Desarrollar los elementos básicos de una tienda digital
3. Construir una base de datos de clientes potenciales
4. Desarrollar estrategia de Inbound Marketing
5. Automatizar procesos de Marketing
6. Construir estrategias de lealtad y recompra

¿A quién va dirigido este curso?

- Ejecutivos de empresas encargados de desarrollar un negocio en línea dentro de sus empresas, que no tengan conocimientos avanzados de comercio electrónico o de marketing digital.
- Emprendedores que quieran abrir un negocio en línea, que no tengan conocimientos avanzados de comercio electrónico o de marketing digital.
- Ejecutivos de marketing, administración de categorías y ventas de cualquier empresa fabricante de productos/servicios que deseen proyectar su carrera extendiendo su conocimiento a los canales de distribución y detallistas on-line, que no tengan conocimientos avanzados de comercio electrónico o de marketing digital.
- Ejecutivos de compras, operaciones, marketing, administración de categorías, etc. de cualquier empresa distribuidora o detallista que proyectar su carrera extendiendo su conocimiento al e-commerce, que no tengan conocimientos avanzados de comercio electrónico o de marketing digital.

MÓDULOS

01 Introducción al E-commerce

Al finalizar el módulo el participante deberá ser capaz de conocer el ecosistema digital y desarrollar un plan de negocio de tienda digital.

- | | | | |
|----|--------------------------------|----|--|
| 1. | Definición de E-commerce | 5. | Investigación de demanda |
| 2. | Ecosistema digital | 6. | Tendencias, estacionalidad y proyecciones de búsquedas |
| 3. | Principales modelos de negocio | 7. | Investigación de mercados en internet |
| 4. | Panorama del E-commerce | | |

02 Construcción de tienda digital

Al finalizar el módulo el participante deberá ser capaz de conocer el ecosistema digital y desarrollar un plan de negocio de tienda digital.

- | | | | |
|----|----------------------------------|----|------------------------------|
| 1. | Como abrir una tienda | 5. | Características de imágenes |
| 2. | Dominio y Hosting | 6. | Menú de navegación |
| 3. | Creando contenido para tu tienda | 7. | Configurando métodos de pago |
| 4. | Seleccionando plantillas | | |

03 Inbound Marketing para E-commerce 1

Al finalizar el módulo el participante deberá ser capaz de atraer prospectos a su e-commerce.

- | | | | |
|----|-----------------------------------|----|------------------|
| 1. | Introducción al Inbound Marketing | 5. | Google Ads |
| 2. | Embudo de ventas | 6. | Facebook Ads |
| 3. | SEO | 7. | Google Analytics |
| 4. | Marketing de contenidos | | |

MÓDULOS

04 Inbound Marketing para E-commerce 2

Al finalizar el módulo el participante deberá ser capaz de generar leads calificados, interactuar y cerrar ventas.

1. Capitalizando el tráfico
2. Conversión y generación de Leads
3. Test A/B
4. Generación de contenidos
5. Email marketing
6. Automatización de Marketing
7. Leads calificados de marketing

05 Content Marketing

Al finalizar el módulo el participante deberá ser capaz de crear contenidos altamente creativos y estratégicos que permitan generar voz de las marcas en el entorno digital.

1. Definición y alcance del marketing de contenidos
2. Aplicación de la estrategia de comunicación a la generación de contenidos
3. Integrando los medios digitales a la comunicación de marca
4. El periodismo al servicio de la creación de contenidos
5. Creando un Storytelling en entorno digital
6. Crisis digital
7. Ética y derechos de autor en la creación de contenidos

06 Lealtad y recompra

Al finalizar el módulo el participante deberá ser capaz de establecer estrategias efectivas para generar satisfacción, lealtad y rentabilidad de los clientes.

1. Satisfacción
2. Recompra
3. Lealtad
4. Valor de vida del cliente "CLV"
5. CRM

PROFESORES

JOSÉ SANTIAGO CORRO VILLANUEVA

Maestro en Administración

GRADOS ACADÉMICOS

Ingeniero Electro-mecánico por la Universidad Panamericana

EXPERIENCIA LABORAL

- En su experiencia profesional de más de 30 años ha participado en empresas de los sectores aviación, manufactura, telecomunicaciones, automotriz, servicios, alimentos, publicitaria y educación.
- Forma parte del equipo directivo de Publicidad y Marketing Adcafé, desempeñándose en la misma como director de Servicios de Mercadotecnia desde su fundación en el mes de enero de 2003.
- Es consultor en estrategias de mercadotecnia, comerciales y ventas, tecnologías, mercadotecnia digital, comercio electrónico, data science, desarrollo de nuevos negocios y emprendimiento digital.

FERNANDO IVÁN ROSSELL RUIZ

Maestro en Marketing Diital

GRADOS ACADÉMICOS

Comunicólogo con especialidad en publicidad por la Universidad Iberoamericana

EXPERIENCIA LABORAL

- Actualmente se desempeña como socio y estrategia digital de la agencia de marketing digital Influencia Digital manejando equipos y creando estrategias digitales para políticos, artistas y marcas de consumo como Chevrolet, MM Grand Hotel y El Chilerito. Ha sido consultor de estrategias digitales para empresas como Casio, Condusef y Amerike.
- Desde hace más de 5 años se ha desempeñado como Profesor de Educación Continua en instituciones de alto prestigio como la Universidad Iberoamericana, El Tecnológico de Monterrey, la Universidad Panamericana y la Universidad del Valle de México,
- En sus inicios fungió como RP en la prestigiosas agencias.

MARÍA DE LAS NIEVES PATRICIA CORRO

Maestra en Comunicación Social

GRADOS ACADÉMICOS

- Licenciada en Ciencias de la Comunicación por la UI.
- Maestra en Comunicación Social por la Universidad Panamericana.
- Diplomada en Mercadotecnia Estratégica por la UI.
- Consumer Neuroscience & Neuromarketing por Copenhagen Business School.

EXPERIENCIA LABORAL

- adCafé Publicidad | Socia y Directora General
- Mercer Human Resource Consulting | Consultora en Comunicación
- Publicis Romero | Directora de Servicio a Clientes
- McCann Erickson | Directora de Cuentas en Terán TBWA | Directora de Cuentas
- Creatividad y Servicio Comunicaciones, Universidad Intercontinental | Coordinadora del Departamento de Difusión Cultural y Promoción

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