



TALENTOFUTURO

# Ecommerce Specialist

---



## Duración

60 horas en 10 semanas.



## Horarios

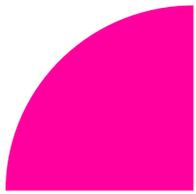
19:00 a 22:10 h.



## Días Lunes y Miércoles

20 nov 2023 - 31 ene 2024





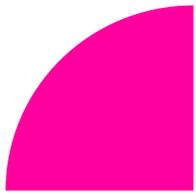
# Descripción general

## Acerca del curso

Este curso está destinado principalmente a profesionales y emprendedores que buscan iniciar y/o potenciar la presencia comercial de su empresa en el mundo digital.

Este curso está diseñado como un viaje de aprendizaje recorriendo la cadena de valor del comercio electrónico, desde la definición de la estrategia de negocios hasta la operación logística y la atención al cliente. El curso propone el desarrollo de un proyecto real como marco del proceso de aprendizaje.

Aprende en profundidad sobre comercio electrónico y su estrecha relación con la estrategia empresarial a través de 6 módulos, con una duración total de 60 horas cronológicas, distribuidas en 10 semanas. Para aprobar, es necesario cumplir con los estándares académicos y tener **al menos 80% de asistencia**.



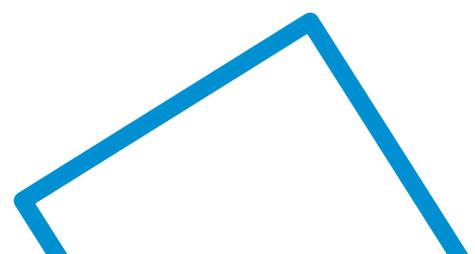
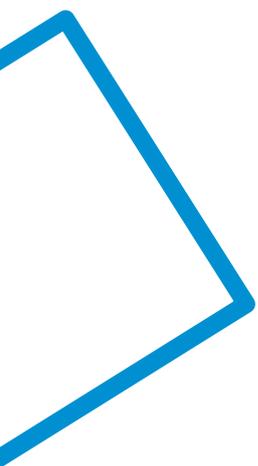
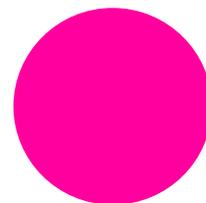
# Descripción general

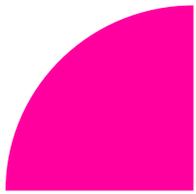


## Metodología

Durante el desarrollo de todo el programa de estudio, las sesiones de clases serán diseñadas y ejecutadas usando una o varias metodologías de aprendizaje activo, según la pertinencia que tenga cada una con el objetivo de aprendizaje específico del módulo y la sesión. Todas y cada una de estas metodologías buscan instalar las prácticas del “Learning by Doing”.

Entre las metodologías a trabajar están el Aprendizaje Basado en Proyecto (ABP), el Aprendizaje Invertido y el Aprendizaje Basado en Equipo. Todas las sesiones incluyen 2 profesores por aula y el sistema de evaluación está basado en la autoevaluación, la co-evaluación y el diseño de una bitácora de aprendizaje.



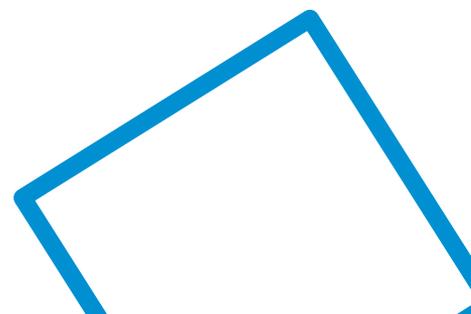
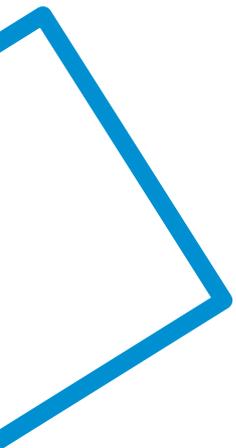


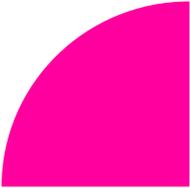
# Descripción general



## Este curso es para ti si deseas:

- Entender la cadena de valor completa del Ecommerce de punta a punta.
- Comprender la interdependencia de las decisiones estratégicas de negocios, las estrategias comerciales y las plataformas de Ecommerce.
- Conocer y aplicar herramientas más relevantes del mercado para desarrollar plataformas de ecommerce .
- Evaluar alternativas de participar en Marketplace de terceros
- Comprender las variables a considerar y sus implicancias dentro de las decisiones de logística según el modelo elegido.
- Desarrollar contenido y evaluar campañas para diversos canales digitales.
- Integrar todos los conocimientos en un proyecto real.
- Ser entrenado por profesionales que están en el mundo del Ecommerce en tiempo real, dirigen y toman decisiones en este canal, sin duda, **un diferencial para tu formación**





# ¿Qué aprenderás?



## Módulo 1

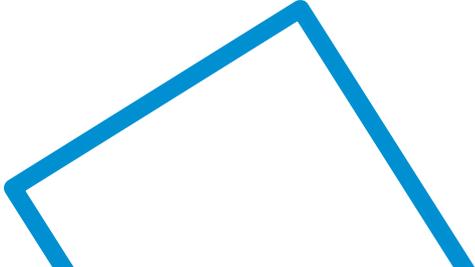
### ***Contexto estratégico (9 hrs.)***

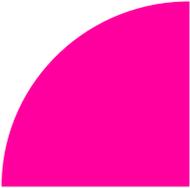
- Propósito, Business Model Canvas, Propuesta de Valor, Curva de valor, Modelo de negocios digitales.
- Marca, Omnicanalidad, Estrategia Digital, Tipos de Clientes, Experiencia de usuario, Registro de Marca.
- Estrategia y Objetivos del Ecommerce.

## Módulo 2

### ***Tienda Digital y Medios de Pago (9 hrs.)***



- Conocimiento y decisiones sobre infraestructura tecnológica base para iniciar un e-commerce (NIC, Selección Hosting, selección de proveedores, etc.)
  - Plataformas Gratuitas: ej: Woocommerce
  - Plataformas de Pago: ej: Shopify
  - Pasarelas de pago: ej: Pago Fácil, Transbank, etc.
  - Marketplace: Alternativas, costos y oportunidades.
- 
- 
- 



# ¿Qué aprenderás?

## Módulo 3

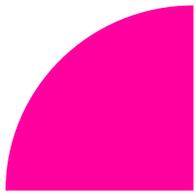
### ***Logística para Ecommerce (6 hrs.)***

- Los puntos que resolver en temas logísticos antes de armar tu Ecommerce (definir "el desde"): Gestión de Inventario, Gestión de puntos de venta, etc.
- Proceso logístico tradicional aplicado a E-commerce
- Modelo Fullfilment

## Módulo 4

### ***Marketing para Ecommerce (12 hrs.)***

- Marketing Estratégico (Segmentación, Targeting, Posicionamiento)
  - Marketing Operativo Digital
  - Email Marketing (básico)
  - Herramientas de diseño (básico)
  - Content marketing
  - Automatización de gestión de redes sociales ej: Hubspot
  - Comercio conversacional: Chatbots en whatsapp, facebook, Instagram. (Avanzado)
  - Estrategia SEO, SEM
- 
- 



# ¿Qué aprenderás?



## Módulo 5

### ***Experiencia de Usuarios UX (6 hrs.)***

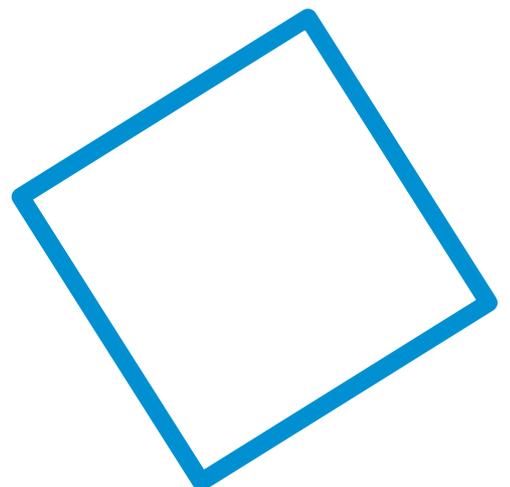
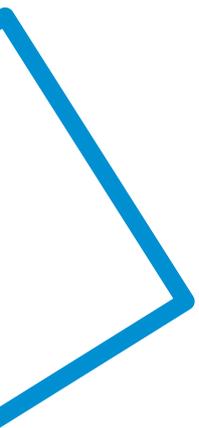
- Definiciones UX, qué es?, por qué es importante?
- Elementos clave de la Experiencia de usuario en Ecommerce
- Viaje del cliente y momentos de verdad
- Mejora continua en la experiencia de usuario. La voz del cliente

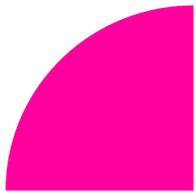


## Módulo 6

### ***Métricas y Analítica digital (9 hrs.)***

- Funnel de ventas en Ecommerce
- Métricas (ej: Conversión, costo de adquisición de clientes, costo de venta)
- Google Analytics, Data Studio y otras herramientas de análisis.





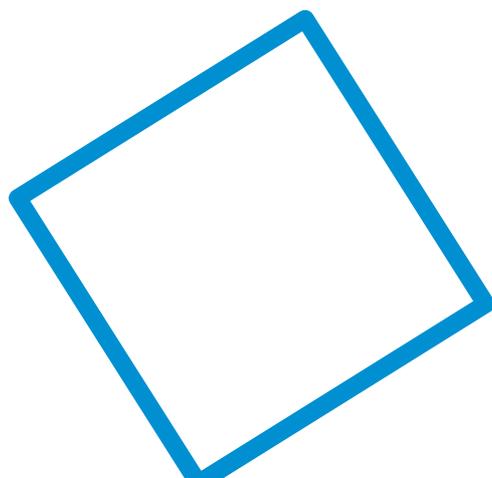
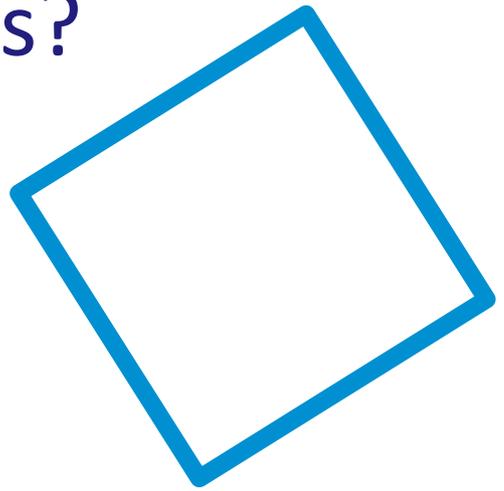
# ¿Qué aprenderás?

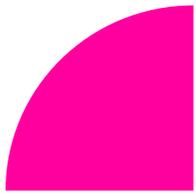
## Módulo 7

### ***Proyecto Integrado (9 hrs.)***

En este módulo aprenderás a:

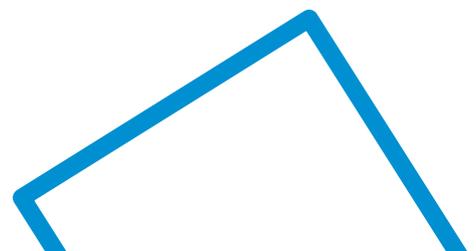
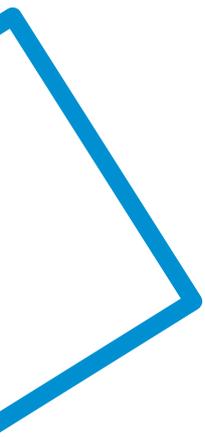
- Aplicar en un contexto específico real los conocimientos adquiridos
- Revisar las herramientas aprendidas para pasar de conocer a dominar las herramientas
- Definir Estrategia de negocio, comercial y digital para una empresa seleccionada
- Crear una tienda para comercio electrónico
- Definir la estrategia logística a aplicar
- Definir clientes y el marketing mix del negocio digital
- Analizar y evaluar resultados





# ¿Por qué tomar este curso?

- Tendrás una formación eminentemente práctica, aprenderás haciendo.
- Nuestras clases están diseñadas en tres tiempos: Presentación de contenido, ejercicio práctico y espacio de reflexión colectiva.
- Conocerás casos reales de comercio electrónico de empresas pequeñas, medianas y grandes.
- Aprenderás a construir tu tienda digital integrándola con los principales medios de pago.
- Comprenderás que elementos a tomar en consideración para decidir sobre la logística de tu e-commerce.
- Conocerás técnicas de marketing que harán más efectiva tus campañas.
- Comprenderás que el comercio electrónico comprende un amplio abanico de decisiones y por tanto requiere una dedicación profesional.



**Más información en**  
[www.talentofuturo.com](http://www.talentofuturo.com)

[contacto@talentofuturo.com](mailto:contacto@talentofuturo.com)

+56 9 9729 2893



**TALENTOFUTURO**