

# Diplomado en Marketing y Negocios Digitales

Desarrollando estrategias digitales para tu negocio



**eClass Academy**

## ► Programas de Negocios eClass Academy

¿QUÉ QUEREMOS OFRECERLE AL MUNDO? Educación digital de primer nivel.

eClass Academy es la unidad experta de eClass en la creación y adaptación de contenidos para el estudio online, así como en la generación de metodologías de enseñanza que se adecúan a los distintos perfiles de alumnos y modalidades de estudio. Luego de más de 1 década de experiencia y liderazgo en el mundo del aprendizaje digital junto a grandes alianzas académicas, eClass creó eClass Academy, una certificación que se basa en lo que nos hemos dado cuenta es clave para las personas como tú hoy: que aprendas habilidades concretas y prácticas que podrías necesitar para llevar a cabo proyectos y los desafíos laborales que te propongas (o te propongan!).

Estamos comprometidos con tu desarrollo profesional y tus desafíos personales. Nuestro foco está en tu aprendizaje, por eso trabajamos en sistemas de estudio más flexibles. eClass Academy pone a tu disposición Diplomados y Cursos en una amplia variedad de temáticas, que buscan apoyarte y entregarte las mejores herramientas para alcanzar tus metas personales y profesionales. Conócenos y súmate a la revolución del aprendizaje online.



## ► **Objetivos generales**

Hoy a nadie le cabe duda que el comercio electrónico o e-Commerce ha llegado para quedarse. De la mano de la cuarta revolución industrial, se abre paso con más fuerza que nunca para dar nuevas oportunidades a emprendedores y empresas, sin importar su tamaño: grandes, medianas o pequeñas.- El Diplomado de Marketing y Negocios Digitales entregará a los participantes las principales herramientas para desenvolverse en el ámbito del comercio electrónico, comprendiendo tanto la lógica de la venta online, que fortalece la marca, como la importancia de sus canales y distribución. A su vez, el marketing digital y la venta a través de redes sociales agregan valor a este diplomado, cuyo objetivo es complementar la formación de un profesional para ser capaz de elaborar nuevas estrategias de venta electrónica.

## ► **¿A quién está dirigido?**

Este diplomado va dirigido a profesionales relacionados con las áreas comerciales, de ventas, marketing o comunicaciones que deseen comprender y elaborar nuevas estrategias basadas en el e-Commerce. Tanto ejecutivos, gerentes, empresarios o emprendedores podrán encontrar aquí una formación complementaria acorde a las necesidades del mercado, las nuevas tecnologías y específicamente de los negocios digitales. Con ella podrán ser agentes de cambio de cualquier empresa que busca estar actualizada en las nuevas técnicas para desarrollar el comercio y la comunicación online.-

## ► Cursos del Diplomado

### **Social Selling con Instagram y Facebook**

Creando técnicas comerciales para redes sociales

### **Canales de venta online y distribución**

Agrega valor a tu negocio digital y fideliza tus clientes

### **Marketing Digital**

Buscando resolver las necesidades de los consumidores

### **Principios del e-Commerce**

Potenciando digitalmente tu marca

# Social Selling con Instagram y Facebook

*Creando técnicas comerciales para redes sociales*

## ► Descripción

El mercado eCommerce es, sin lugar a dudas, parte de nuestra sociedad y hábitos de consumo. La facilidad y rapidez que nos entrega, lo han transformado en una forma de comprar muy valorada por los consumidores. Por otro lado, las redes sociales se han convertido -a través de los años- en un espacio cada vez más acuñado por las audiencias. Hoy, la cifra de compradores por este medio crece día a día. Entonces cabe preguntarse, ¿en qué punto podemos unir el comercio electrónico y las redes sociales para potenciar una estrategia? Y es ahí donde nace el Social Selling.

Este es un término que cada vez se escucha más y, sin duda, seguirá marcando tendencia en el futuro. El Social Selling es básicamente el uso de redes sociales para crear una relación con los consumidores; trabajar en la percepción que tienen de nuestra marca y, así, ganarse su confianza. Sin embargo, no solo basta con tener redes sociales, se necesita una estrategia que las sostenga, la que, por una parte, nos llevará a conocer a nuestro grupo objetivo, y por otra, a levantar contenidos apropiados para llegar a ellos.

El Social Selling nos permitirá contar con esta estrategia; ya que se nos presenta como una manera menos intrusiva -y muchas veces más efectiva- de captar clientes y generar una relación más duradera entre marca y consumidor. Este curso se centra en abordar los elementos más importantes de una estrategia social selling y entregar las herramientas necesaria

## ► ¿Qué aprenderás?

1. Conocerás la importancia del marketing de contenidos y cómo elaborar una propuesta de contenidos efectiva.
2. Aprenderás a identificar y utilizar diferentes tipos de contenidos, así como el uso de influencers en las Redes Sociales.
3. Dominarás el uso de las RR.SS. en estrategias de venta, construcción de marca y atención al cliente, y comprenderás la importancia de construir una personalidad de marca.
4. Adquirirás conocimientos sobre análisis cuantitativo y cualitativo en redes sociales, y aprenderás a construir un dashboard de métricas en Facebook e Instagram.
5. Sabrás implementar anuncios en Facebook e Instagram, definir tu público objetivo y KPIs a medir, y publicar contenido de manera periódica y efectiva.

Este curso te ofrece una formación completa y práctica para manejar con soltura el marketing en redes sociales. ¡No te quedes atrás y súmate a nuestro curso! ¡Te esperamos!

## ► Contenidos del curso

**Unidad 1.** Introducción a las Redes Sociales

**Unidad 2.** Marketing de Contenidos

**Unidad 3.** Diversas aplicaciones para usar las RRSS

**Unidad 4.** Métricas en Redes Sociales

**Unidad 5.** Planificación de anuncios en Redes Sociales

**Unidad 6.** Cómo hacer una estrategia en RRSS

# Canales de venta online y distribución

*Agrega valor a tu negocio digital y fideliza tus clientes*

## ► Descripción

El desarrollo y avance de la tecnología en los últimos años de los canales de venta digital, han generado en el e-Commerce, cambios en sus procesos de abastecimiento, gestión de pedidos, logística y despacho. Se han consolidado algunos canales y se han implementado nuevos, gracias al fortalecimiento de la red de Internet, la penetración de los teléfonos móviles y la conectividad que viene de la mano de una mejor comunicación. Y estos cambios prometen, en los próximos años, potenciarse gracias a la robotización, la inteligencia artificial y las redes 5G.

En este escenario, se requiere de profesionales preparados para afrontar los cambios de su entorno, con innovación y conocimientos actualizados, que le permitan asegurar la continuidad del negocio digital. A su vez, se presenta el desafío cada vez mayor, de cumplir con las expectativas de los clientes, aún cuando crezca el negocio, en volumen de pedidos, de forma exponencial. Una de las mayores barreras de entrada, de nuevos competidores, puede estar en el manejo adecuado, tanto de los canales de venta como de todo el proceso de distribución.

Durante el desarrollo de este curso, se busca aunar criterios y conocimientos que permitan alinear los esfuerzos de cualquier organización, para lograr objetivos claros y compartidos, en el mundo de los negocios digitales. Para esto es fundamental conocer en profundidad los canales de venta y las tendencias existentes, junto a todo lo que ocurre en un proceso de c

## ► ¿Qué aprenderás?

1. Aprenderás a identificar y utilizar diferentes canales digitales para mejorar la estrategia de marketing de tu negocio.
2. Comprenderás la importancia de una gestión de inventario efectiva para el éxito de un negocio online y conocerás sistemas que faciliten este proceso.
3. Descubrirás los pasos clave para una gestión de pedidos efectiva en un negocio online y cómo elegir el Courier adecuado para tu negocio.
4. Comprenderás el papel crucial de la logística en un negocio de comercio electrónico, incluyendo la logística inversa y las tendencias futuras en este campo.
5. Finalmente, entenderás cómo funcionan los KPIs para el canal online y cómo aplicarlos en tu trabajo diario para mejorar tu rendimiento.

Te invitamos a unirse a nuestro curso y adquirir habilidades prácticas que te ayudarán a triunfar en el mundo digital. ¡No te quedes atrás, mejora tus habilidades y lleva tu negocio al siguiente nivel!

## ► Contenidos del curso

**Unidad 1.** Importancia de los canales digitales y tendencias

**Unidad 2.** Abastecimiento en la cadena de distribución

**Unidad 3.** Gestión de pedidos y despacho

**Unidad 4.** Logística y red de valor

**Unidad 5.** Marketplace y redes sociales como canales de venta

**Unidad 6.** Medición de desempeño y métricas en los canales

# Marketing Digital

*Buscando resolver las necesidades de los consumidores*

## ► Descripción

El auge del sector online ya es una realidad por lo que es fundamental, para los profesionales ligados a esta área, comprender las particularidades y complejidad de los distintos medios interactivos, en especial los relacionados al marketing digital.

El marketing es una función básica en toda organización y en especial, cuando se habla de marketing digital, entendemos que es una pieza fundamental de todo eCommerce. Es aquí, cuando el nuevo paradigma del marketing del siglo XXI irrumpe y se mezcla con lo que estábamos acostumbrados en el marketing del siglo XX. La desaparición de algunos medios y la aparición de nuevos ha obligado al marketing a adaptarse y digitalizarse, ocupando antiguas técnicas de outbound marketing con técnicas más modernas de inbound marketing.

Este curso ayudará a los participantes a entrar en el fascinante mundo del marketing digital, ampliando sus conocimientos sobre los distintos medios de comunicación en internet, así como los formatos y las herramientas más utilizadas en esta emergente área, para que sean capaces de definir y estructurar una estrategia digital efectiva y acorde a los objetivos de la organización.

## ► ¿Qué aprenderás?

1. Comprenderás el cambio de paradigma en el marketing del siglo XXI y los principios del marketing digital.
  2. Aprenderás a diferenciar entre el marketing digital y el marketing tradicional.
  3. Serás capaz de calcular el Retorno Sobre la Inversión (ROI) en una campaña de marketing digital.
  4. Distinguirás las diferentes técnicas de Inbound y Outbound marketing.
  5. Desarrollarás habilidades para crear un buyer persona utilizando la tecnología actual.
- Además, este curso te permitirá entender el uso de la analítica web para mejorar el customer journey, elaborar KPIs efectivos y reconocer los formatos de anuncios publicitarios en redes sociales. También aprenderás a diferenciar y aplicar estrategias de marketing exitosas en redes sociales y a identificar oportunidades a partir de tendencias en tiempo real. Aprovecha esta oportunidad para ampliar tus habilidades y conocimientos en marketing digital. ¡Te esperamos!

## ► Contenidos del curso

**Unidad 1.** Plan de Negocios y estrategia de marketing digital

**Unidad 2.** Audiencias digitales: Conociendo al consumidor

**Unidad 3.** Estrategia de SEM, SEO y Content Marketing

**Unidad 4.** Otras estrategias para llegar a los consumidores

**Unidad 5.** El embudo de conversión y la analítica

**Unidad 6.** Gestión de publicidad y estrategia en Redes Sociales

# Principios del e-Commerce

*Potenciando digitalmente tu marca*

## ► Descripción

Hoy, el eCommerce permite generar distintas relaciones entre la marca y los/las clientes. Inmersos en un contexto que ha permitido la consolidación de un sistema de comunicación digital y de innovación constante, se vuelve imperativo comprender profundamente qué significa desarrollar una estrategia de eCommerce.

¿Es solamente implementar un canal de comunicación digital para la compra y venta de mis productos en un catálogo online? ¿Es estar en permanente interacción digital con nuestras audiencias? La respuesta es que es bastante más que eso; se deben identificar las necesidades que tienen nuestros clientes, trabajar nuestra visión de marca para estar presentes en su corazón y mente y, desde ahí, construir una estrategia de comercio electrónico.

El eCommerce es una herramienta clave para generar mayores ventas en las empresas, pero también para crear nuevas dinámicas que buscan trascender con nuestros bienes y servicios. Por ello, este curso se centra en abordar los elementos más importantes de una estrategia de eCommerce; de explorar una visión de marca que ponga al cliente en el centro; de definir una experiencia de usuario exitosa; de incorporar una logística adecuada para nuestra estrategia; de distinguir los factores de cambio, como la minería de datos o las distintas formas de pago que pueden utilizar los consumidores.

## ► ¿Qué aprenderás?

1. Aprenderás a entender el concepto de eCommerce y cómo difiere del eBusiness.
2. Te enseñaremos a distinguir las principales características de los negocios digitales y cómo cada uno puede ser desarrollado con éxito.
3. Comprenderás la importancia de tener presencia en línea y cómo la innovación puede impulsar tu negocio.
4. Adquirirás habilidades para identificar oportunidades de negocio en el mundo digital.
5. Aprenderás a aplicar estrategias de marketing digital para aumentar la visibilidad y ventas de tu negocio.

No dejes pasar esta oportunidad de mejorar tus habilidades y conocimientos. Este curso ha sido diseñado para proporcionarte las herramientas necesarias para navegar y prosperar en el mundo digital. ¡Inscríbete ahora y da un impulso a tu carrera profesional!

## ► Contenidos del curso

**Unidad 1.** Introducción al e-Commerce

**Unidad 2.** Conceptos básicos del e-Commerce

**Unidad 3.** Estrategia y definiciones clave en el negocio

**Unidad 4.** Catálogo: diseño, optimización y analíticas.

**Unidad 5.** Descripción de productos; diseño, optimización y analíticas

**Unidad 6.** Carro de compra y medios de pago; diseño, optimización y analíticas

