

De la tienda física a la tienda digital

Claves para la venta online exitosa

inicio
10.08.21

Al finalizar el programa habremos revisado las herramientas disponibles para medir los diferentes objetivos que se hayan definido. También conoceremos los procesos para desarrollar una tienda online y las operaciones para el día a día. Además analizaremos cada canal digital disponible. Por último, estudiaremos cómo diseñar la estrategia comercial omnicanal.

Docente

→ **Tomás Blousson**

Magíster en Dirección Comercial por la Universidad Argentina de la Empresa (Argentina) con especialización en Marketing y Ventas. Posee más de 10 años de experiencia desarrollando e implementando proyectos digitales, especialmente en Marketing Digital y Commerce. Ha trabajado en empresas como Mercado Libre, OLX y Accenture. Ha participado en el armado e implementación de estrategias comerciales, la definición de los diferentes

canales y el diseño de las campañas digitales para diferentes clientes como Coca-Cola, Unilever, YPF y Peugeot entre otros.

Actualmente está a cargo de los proyectos digitales en Visual Latina (agencia en trade marketing) y colabora en el desarrollo del canal digital para el Grupo Piero (manufacturera de colchones). Además dicta clases y charlas digitales en diferentes instituciones.



De la tienda física a la tienda digital

Claves para la venta online exitosa

→ Tomás Blousson

Malla Curricular

Sesión 1

📅 10.08.21

Introducción al e-commerce

Conoceremos algunos números del comercio electrónico a nivel mundial y después realizaremos un análisis regional. Revisaremos además las tendencias del e-commerce.

Sesión 2

📅 12.08.21

Catalogación

Analizaremos la importancia de las imágenes y de las descripciones de cada uno de los productos que se ofrecen digitalmente. Estudiaremos el impacto que tiene en el posicionamiento orgánico.

Sesión 3

📅 17.08.21

Diferentes canales comerciales

Profundizaremos en la importancia de los canales tradicionales que han sido volcados al mundo digital. Conoceremos la relevancia que tienen los marketplaces y cómo sacar provecho de ellos.

Sesión 4

📅 19.08.21

Plataformas tecnológicas (para crear una tienda o cobrar de manera digital)

Revisaremos las características que se deben considerar al desarrollar nuestra propia tienda online. Ahondaremos en la importancia de considerar la experiencia de compra como prioridad (UX) y estudiaremos las diferentes plataformas tecnológicas y los medios de pago disponibles.

Sesión 5

📅 24.08.21

KPI's: métricas que debemos analizar para comprender los resultados obtenidos

Buscaremos entender que es necesario analizar cada acción que realizamos. Revisaremos las distintas herramientas y métricas de medición de resultados disponibles.

Sesión 6

📅 26.08.21

Operaciones

Revisaremos los diferentes procesos que tenemos que desarrollar para la puesta a punto de nuestra tienda online.

Objetivos del curso

- Conocer cada una de las operaciones necesarias para poder desarrollar y evolucionar el canal digital.
- Diseñar una estrategia omnicanal con una visión holística de los diferentes canales comerciales (tienda online, redes sociales y marketplaces).
- Definir los KPI's que se necesitan analizar para comprender los resultados obtenidos.
- Conocer los pasos iniciales para desarrollar tu propia tienda online.

¿Por qué asistir?

El e-commerce llegó para quedarse. Es importante tener la visión de los diferentes procesos para implementar una operación comercial digital. Los cambios son constantes. Necesitamos estar actualizados y conocer las tendencias que se producirán en un futuro.

Tener la capacidad para definir objetivos y entender cómo medir cada acción que realicemos es sumamente importante en los mercados de hoy.

Dirigido a

Profesionales y emprendedores de diferentes rubros que necesiten desarrollar el canal digital a través de una operación centralizada.

De la tienda física a la tienda digital

Claves para la venta online exitosa

→ Tomás Blousson

Información General

Fechas

Sesión 1
Martes 10 de agosto 2021

Sesión 2
Jueves 12 de agosto 2021

Sesión 3
Martes 17 de agosto 2021

Sesión 4
Jueves 19 de agosto 2021

Sesión 5
Martes 24 de agosto 2021

Sesión 6
Jueves 26 de agosto 2021

Horarios

07:00 a 10:00 PM / HRS PET

Certificado

Certificado Digital de Participación emitido por Seminarium Perú y Tomás Blousson.



Inversión*

	PRECIO + IGV
Regular	S/ 1,550.00
Corporativo (a partir de 3 inscritos)	S/ 1,240.00

* Valor de inscripción por persona.
Precios expresados en Soles incluyen el IGV.

NOTAS

- El curso se abrirá con un mínimo de 15 alumnos inscritos.
- Aforo máximo de 40 alumnos.
- Se debe asistir a las 6 sesiones para obtener el Certificado Digital de Participación.



100% práctico



100% online



Docente en vivo



18 horas de capacitación



Sesión de preguntas & respuestas