

E-commerce paso a paso:

cómo comenzar a vender
online y crecer de manera
adecuada

inicio
05.10.22

Hoy, luego de la pandemia, quedó demostrado que vender online es posible. Tanto en un modelo B2B como B2C, las compañías que disponibilizan sus productos o servicios en plataformas en línea tienen más chances de aumentar su facturación total.

El consumidor prefiere las cosas simples, sencillas y poder comprar 24/7 sin depender de un horario o una ubicación de una tienda física.

Para todos aquellos que quieren comenzar a vender pero no saben por dónde y cómo comenzar con un modelo sólido y escalable, este es el curso ideal para ellos.

Profesores



**Martín
Olmi**

**Especialista en el mundo digital /
Cofounder y Director, La Delegación**

Especialista en el mundo digital con más de 20 años de experiencia en el campo digital. Entre otras cosas fue Marketing Manager en Lanacion.com, Regional Advertising Manager en MercadoLibre durante 7 años, Business Developer Manager en FOX y Gerente general de una unidad de negocios del diario "El País" en Uruguay. Es socio de La Delegación —consultora de marketing digital y e-commerce, con amplia experiencia brindando cursos y capacitaciones en Empresas y cursos ejecutivos.

Como orador y docente participó en la Maestría en Negocios Digitales (Universidad de San Andrés, Arg.), 4 ediciones de E-commerce Day (Regional), 3 ediciones del Diplomado de Marketing Digital Instituto Universidad Santo Tomás Aquino (Tucumán - Arg), Docente de la UCES Marketing Digital, Marketing Digital ORT (Uruguay), Jornadas e-turismo (Uruguay), la Cámara Argentina de Anunciantes y el Centro Metropolitano de Diseño. Además, fue miembro de la Comisión Directiva del IAB Argentina, Uruguay y de AMDIA durante varios años.



**Tomás
Blousson**

Especialista en proyectos digitales

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 (manufacturer de colchones). Además dicta clases y charlas digitales en diferentes instituciones.

E-commerce paso a paso: cómo comenzar a vender online y crecer de manera adecuada

→ Martín Olmi → Tomás Blousson

Malla Curricular

Sesión 1

📅 05.10.22

Introducción al E-commerce

Veremos la historia y situación actual del eCommerce en el mundo, en la región y en el Perú.

Entenderemos los diferentes modelos de eCommerce, el impacto y evolución del mobile commerce y los desafíos de omnichannel.

Sesión 2

📅 10.10.22

Catálogo

Revisaremos cómo influye la comunicación y presentación de tu producto en la decisión de compra.

Cómo armar buenos títulos, buenas fotos y su relevancia en el SEO y la conversión, cómo busca el que compra, qué categorías, características técnicas y filtros usar. Qué es el Product Information Management y cómo utilizarlo para tu eCommerce y finalmente, el catálogo como activo de las marcas.

Sesión 3

📅 12.10.22

Marketplaces y Tecnologías

Veremos que una buena solución no penetra el mercado sin una excelente experiencia de usuario.

Qué tenemos que tener en cuenta para que nuestros productos no fallen en manos de los clientes.

Conocer todas las opciones y herramientas disponibles para crear y operar tu tienda online.

Pros y contras de los tipos de servicios y plataformas, qué conviene para cada estadio de una empresa. ¿Cuáles son los costos y tiempos?

Sesión 4

📅 17.10.22

Plataforma de pago

Entenderemos las diferentes plataformas de pagos. Ventajas de cada una. Cuáles son los diferentes métodos de cobranza y formas de financiación. Cómo integrarse con tus sistemas y qué tener en cuenta. Mejores prácticas para prevención de fraudes.

Sesión 5

📅 19.10.22

Logística y Operaciones

Conversaremos sobre cómo dar soporte para obtener la experiencia que busco, cómo medir y costear la estructura para eCommerce, cuáles son las mejores prácticas para automatizar procesos, gestionar stock y realizar el fulfillment. Cómo gestionar tus recursos internos. Qué y cómo tercerizar.

Sesión 6

📅 24.10.22

Marketing y Mediciones

Entenderemos el funnel de conversión y definir tus modelos de atribución de ventas. Cómo utilizar múltiples canales digitales para incrementar tu tráfico. Cómo compra el cliente online. Quién es mi cliente. Cómo, cuándo y en donde le hablo. Hablaremos sobre políticas de precios y promociones. Cómo explotar los eventos como el hotsale y el Cybermonday, estrategias y acciones claves diferentes.

Sesión 7

📅 26.10.22

Servicios al cliente

Hablaremos sobre cómo responder con éxito en los diferentes puntos de interacción con el cliente. Cómo armar procesos para controlar la experiencia del cliente desde la compra hasta el delivery. Cómo manejar los diferentes canales de comunicación y medición de incidencias y satisfacción. Cómo maximizar los momentos de la verdad.

Objetivo del curso

Conocer y poner en práctica las principales variables que se debe dominar en la gestión de un ecommerce, para crecer de manera segura y rápida.

¿Por qué asistir?

- El contenido: Conoceremos todas las variables, su impacto en la gestión de ventas y la operación necesaria para gestionar de forma correcta el canal digital.
- La dupla docente: poseen 20 años de trayectoria y una cantidad de cursos y ponencias en instituciones y seminarios de primer nivel.
- El mercado: Nos encontramos con un consumidor que quiere comprar en línea. Y que la experiencia sea satisfactoria, depende de nosotros.

Dirigido a

Jefe, Gerente o Director que se desempeñe en relación de dependencia, pero que tenga intenciones de montar un e-commerce en el corto plazo. Emprendedor que haya comenzado pero que esté desorientado en el camino a seguir. Jefe, Gerente o Director que esté desarrollando el área de una empresa tradicional que se lanzó a la venta en línea.

E-commerce paso a paso: cómo comenzar a vender online y crecer de manera adecuada

→ Martín Olmi → Tomás Blousson

Información General

Fechas

Sesión 1

Miércoles de 05 octubre, 2022

Sesión 2

Lunes 10 de octubre, 2022

Sesión 3

Miércoles 12 de octubre, 2022

Sesión 4

Lunes 17 de octubre, 2022

Sesión 5

Miércoles 19 de octubre, 2022

Sesión 6

Lunes 24 de octubre, 2022

Sesión 7

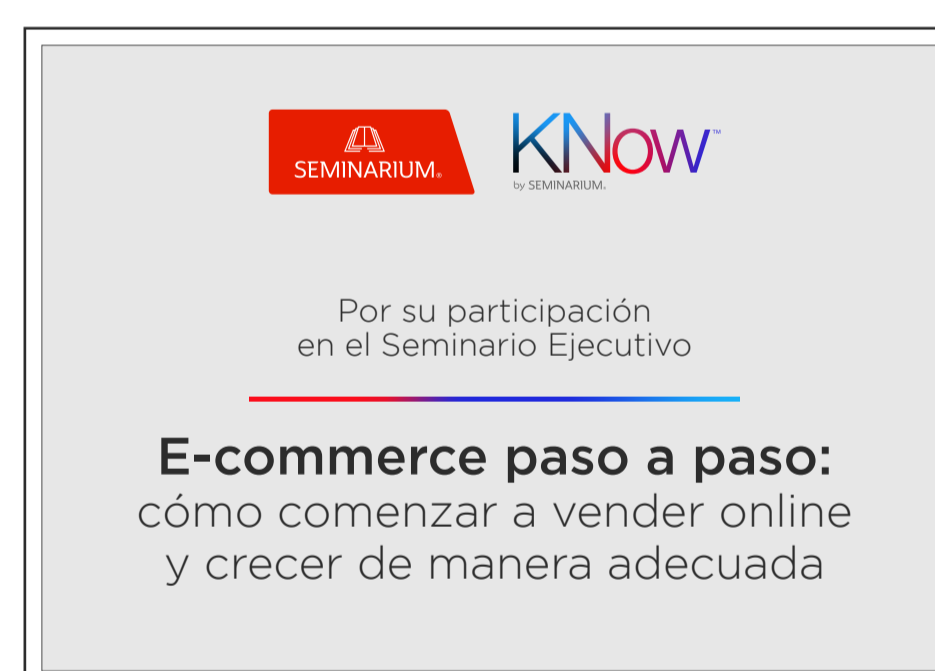
Miércoles 26 de octubre, 2022

Horarios

Hora: 07:00 PM - 10:00 PM (hora Perú)

Certificado

Certificado Digital de Participación emitido por Seminarium Perú.



Inversión*

PRECIO INC. IGV.

Regular

S/ 1,700.00

Corporativo (a partir de 3 inscritos)

S/ 1,360.00

* 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 7 sesiones para obtener el Certificado Digital de Participación.



100% práctico



100% online



Docentes en vivo



21 horas
de capacitación



Sesión de preguntas
& respuestas