



UTN.BA

UTN.BA

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA NACIONAL
FACULTAD REGIONAL BUENOS AIRES

Curso de Verano

MARKETING DIGITAL e E-COMMERCE

Temario



Temario

Clase 1: Presentación del Curso.

- Presentación (docentes, alumnos, modalidad de cursada y evaluación).
- Entrega de las consignas del Proyecto Final Integrador (PFI).

Evolución de la tienda física al e-commerce.

- Breve historia y momentos claves en la evolución del comercio electrónico.
- Pasar de una tienda física a un e-commerce.
- Integrar la tienda física al e-commerce

Clase 2: Ventas online.

- *El comercio electrónico.
- *Proyectos de e-commerce.
- *Diferencias en comercio offline y online.

Clase 3: Consumidores.

- *Consumidor online expectativas y comportamiento.
- *Consumidores tipo e-commerce.
- *Proceso de decisión de compra de los consumidores.
- *¿Qué buscan los consumidores en un e-commerce?

Clase 4: Marketing digital para e-commerce.

- *Estrategia de marketing para e-commerce.
- *FODA.
- *Estrategias y acciones de marketing digital para e-commerce.

Clase 5: Crear el negocio online, procesos.

- *La tienda online.
- *Claves de diseño.
- *Crear la tienda online.
- *El carrito de compras.
- *Cierre de Operaciones.
- *Servicio y logística de la tienda online.

Plataforma de e-commerce

- *Tienda Nube
- *Que es tienda Nube
- *Cómo funciona tienda Nube.
- *Otras plataformas recomendadas.
- *Pasarela de Pago

Clase 6: Acciones de marketing para e-commerce.

- *Landing Page.
- *Email marketing para e-commerce.
- *Newsletters.
- *Posicionamiento SEO/SEM.

Redes Sociales.

- *Presencia en redes sociales
- *Importancia de las redes sociales en el e-Commerce
- *Redes sociales como plataforma de comercio electrónico
- *Creación de contenidos
- *Blog

Clase 7: Atención al cliente.

- *Atención al cliente en una tienda online
- *Canales tradicionales y alternativos de atención al cliente en tu tienda online
- *Herramientas para facilitar la atención al cliente online
- *Cómo prevenir y gestionar las crisis en los sitios web y las redes sociales
- *Atención al cliente en las redes sociales

Clase 8: Branding

- *Cómo utilizar el branding para fortalecer tu marca.
- *La importancia del logo para la identidad de tu marca.
- *Identidad visual de marca a través del branding.
- *Branding en la estrategia de marketing de redes sociales.

Clase 9: Seguridad para vender por internet

- Entrega Virtual TP Final

Objetivos

- Aprender a crear la presencia en la web para montar un sitio de comercio electrónico con venta y cobros online y ejercitar las actividades necesarias para montar una presencia efectiva en la Web para cualquier emprendimiento y entender los riesgos que supone invertir en Internet como medio de comercialización.
- Que los alumnos adquieran las habilidades necesarias para armar un proyecto de sitio web de comercio electrónico y cobro online.
- Que los alumnos aprendan todo lo necesario para gestionar un e-commerce.

