



Marketing Digital e E-commerce

TEMARIO



UTN.BA

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA NACIONAL
FACULTAD REGIONAL BUENOS AIRES



SOBRE NUESTRO CURSO

El comercio electrónico se transformó en uno de los grandes logros no solo de la globalización sino también de la transformación digital. Poder comprar cualquier producto a tan solo un clic de distancia es la herramienta favorita de los que prefieren salir de shopping desde la comodidad de su hogar. Ante el avance del e-commerce, que el año pasado llegó a facturar \$ 102.700 millones en el país, las distintas industrias comienzan a moverse para subirse al tren de las ventas en línea de los argentinos, tanto en el país como en el exterior.

Con el avance de la industria online, el país se consolida como uno de los mercados más desarrollados en materia de comercio electrónico de la región. El 85% de las empresas ofrecen la opción, y el boom es cada vez más federal: el argentino se anima cada vez más a comprar por internet en todo el país.

Por estas razones creemos necesario ofrecer en el mercado educativo un curso de marketing digital e E-commerce que sea presencial cuya principal característica será el análisis de casos y la puesta en práctica de herramientas a utilizarse en el marketing digital e E-commerce.

En esta oportunidad presentamos el programa de E-commerce en modalidad intensiva de verano, para que aquellos que deseen optimizar su tiempo y disponibilidad horaria realizando el curso en época estival.



REQUISITOS

- Conocimientos generales de PC:
- Manejo del sistema operativo Windows.
- Manejo de programas Office.
- Manejo de los principales navegadores web.



DURACIÓN

- 5 semanas.
- 2 clases semanales de 3hs c/u.



MODALIDAD

- Cursada:** Online.



UTN.BA

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA NACIONAL
FACULTAD REGIONAL BUENOS AIRES



OBJETIVOS

Objetivo general:

- 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.

Objetivos específicos:

- 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 ecommerce.



DESTINATARIOS

- Área de Marketing, Comunicación y Publicidad, Internet o marketing digital en empresas o instituciones
- Profesionales de agencias y consultoras interesadas
- Profesionales o futuros profesionales del marketing, comunicación, publicidad y / o venta.
- Emprendedores o responsables de negocios tradicionales que quieran llevar su negocio a la web.
- Personas que tengan responsabilidad por llevar adelante proyectos en Internet y desean perfeccionarse.



UTN.BA

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA NACIONAL
FACULTAD REGIONAL BUENOS AIRES

PROGRAMA DE CONTENIDOS



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



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 eCommerce: TiendaNube



Clase 6: Acciones de marketing para E-commerce

- Landing Page
- Email marketing para e-commerce
- Newsletters

- Posicionamiento SEO/SEM
- Redes Sociales



Clase 7: Atención al cliente para E-commerce

- 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 digital

- 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

- Programa de Protección al Vendedor
- Seguridad y credibilidad en tu sitio web
- Phishing y cómo evitarlo en tu tienda online
- Aspectos legales



Clase 10: Marketplace



Clase 11: Instagram Shopping



Clase 12: Presentación del T.P



DIAS Y HORARIOS

T. Noche: Lunes y miércoles de 19hs a 22hs



PREINSCRIPCIÓN

 **Online:** <https://sceu.frba.utn.edu.ar/>

 **4867-7500 int. 7653**

 **(+549) 11 2739 1206**

