

ONLINE

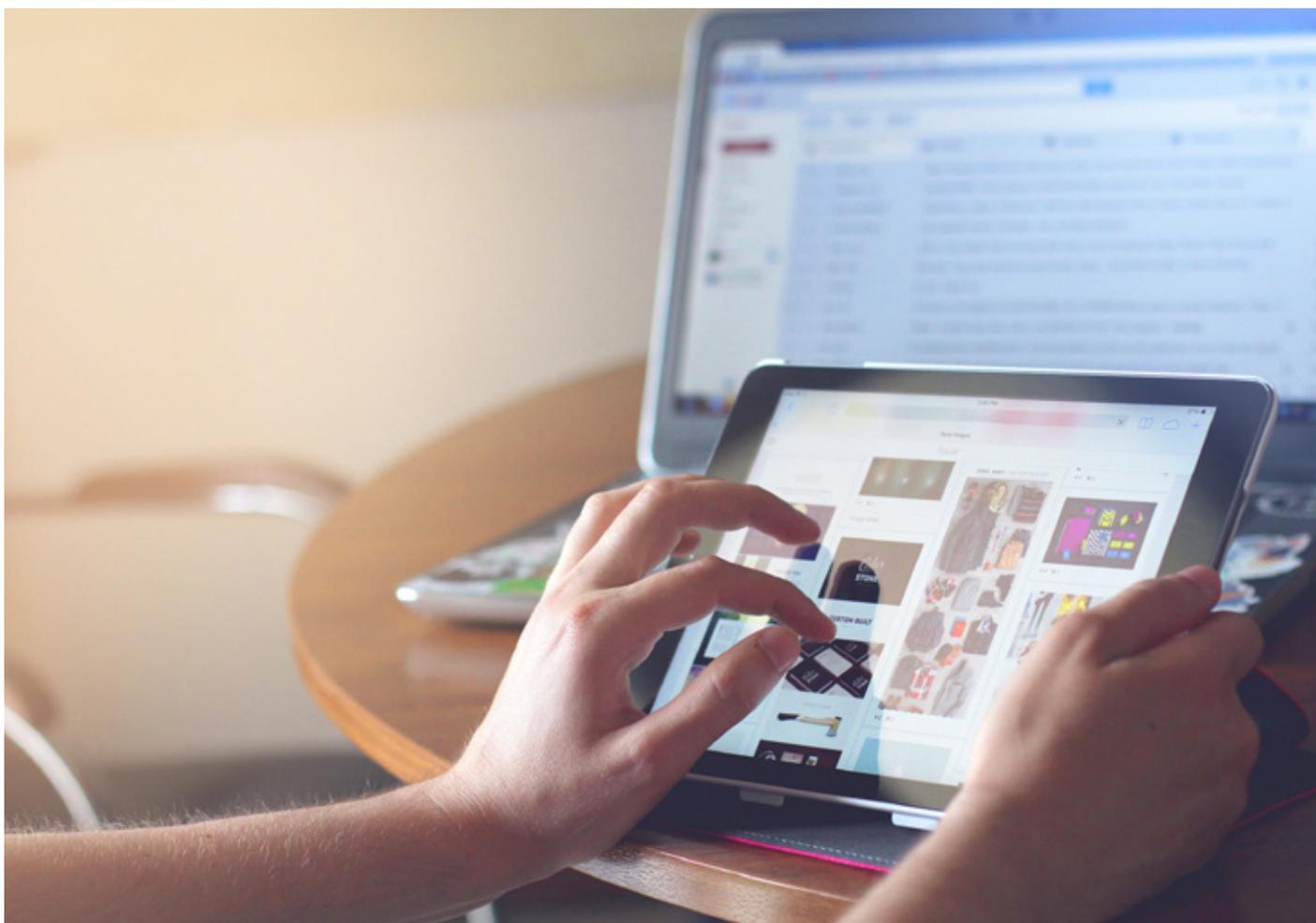
Diplomado

ECOMMERCE

MARKETING DIGITAL

INICIO
5 DE OCTUBRE





¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

- El programa está dirigido a los ejecutivos y directivos de una organización que quieran ampliar sus canales de venta a través de un comercio electrónico, emprendedores que desean llevar su negocio al medio digital y todo profesional que quiera especializarse y crear un ecommerce.

OBJETIVO

- Desarrollar en 10 semanas (20 sesiones) la elaboración y gestión de una tienda online, entender el modelo de negocio centrado en el ecommerce.
 - En este diplomado el alumno podrá obtener una visión integrada del comercio electrónico, desde la atracción de los clientes a la tienda online, la compra y la mejora del ROI hasta la ejecución del pedido y el envío a la casa del cliente.
 - Todas las clases son virtuales y van en simultáneo con un proyecto de ecommerce para que puedan estructurar desde el inicio del curso la elaboración y ejecución del mismo. Difundir conocimientos claves para darle continuidad a la creación de la tienda virtual, tales como la analítica e interpretación de data, la fidelización de los clientes y activación de programa de CRM.
-

MÓDULOS DE ESTUDIO

MÓDULO II: GESTIÓN DE TIENDA: PRECIO, CATÁLOGO Y EXPERIENCIA DE COMPRA

Temas: Mobile Marketing / Diseño de la estructura de la tienda virtual (Prototipado) / UX y entendimiento del cliente (navegabilidad)/Buscadores / Integración con el Servicio.

MÓDULO IV: PLANNING & ANALÍTICA DE ECOMMERCE

Temas: Análisis del ecommerce y funnel de marketing / Análisis del comportamiento del cliente, SEO.

MÓDULO I: GESTIÓN DE NEGOCIO Y CREACIÓN DE ECOMMERCE

Temas: Introducción al Ecommerce / Plan de negocio y evaluación de Tienda Virtual / Financiamiento y Presupuesto del proyecto virtual / Plataformas, diseños y módulos.

MÓDULO III: GESTIÓN DE ENVÍOS Y LOGÍSTICA

Temas: Los medios de pago / La entrega del producto o servicio y uso de medios alternativos como gestión de envío y entrega / Política de devoluciones/ Tipos de Servicio / Operación.

MÓDULO V: FIDELIZACIÓN Y CRM

Temas: Fidelización y retención del cliente / Políticas de devolución y Plan de Contingencia / Estrategia de CRM (Whatsapp, SMS, push notification) / Herramientas y prácticas.

DIRECTORA DEL PROGRAMA

DOLLY PANEBRA

**JEFE DE BRAND STRATEGY CORPORATIVO
EN BELCORP**

Con más de 10 años de experiencia en Comunicación Digital y Branding. Cuenta con trayectoria en las áreas de Social Media, Analítica, Planning y Estrategia en las principales agencias del país. Con formación en economía y Comunicaciones, lo que le permite tener una visión analítica con postura estratégica.



PROFESOR

GIOVANNI BEDOYA

DIRECTOR DE PLANNING ESTRATÉGICO EN MAYO GROUP

Comunicador especializado en marketing digital y desarrollo de negocios online, con más de 10 años de experiencia. Ha trabajado con marcas como Alicorp, AJE, Samsung, Coca-Cola, Telefónica, BCP, PromPerú, entre otras. Lideró el desarrollo de plataformas de negocio online para Perfumerías Unidas, Huawei, Grupo El Comercio y el escalamiento de Cabify para Latinoamérica, Europa y Asia.

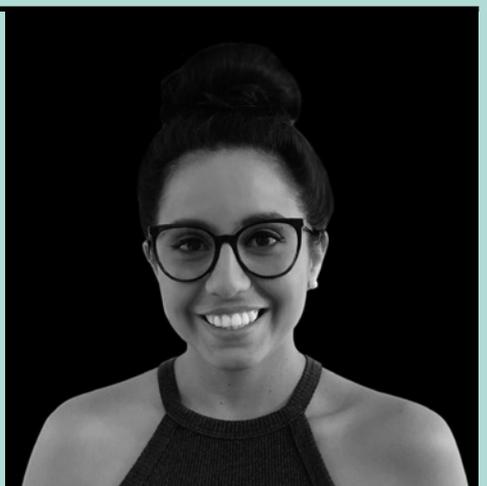


PROFESORA

LORENA DUARTE

PRODUCT DESIGNER EN SHOPIFY

Diseñadora de experiencias para productos y servicios que ayuden a solucionar necesidades de los seres humanos. A través del tiempo ha liderado equipos de innovación, logrando excelentes resultados en estrategia, diseño y desarrollo. Se ha desempeñado como Design Lead en Farmacias Peruanas y UX Lead en Scotiabank.



PROFESOR

DIEGO FIGUEROA
GERENTE DE ECOMMERCE EN ISHOP PERÚ

Administrador con más de 7 años de experiencia en Comercial y Ventas. Los últimos 5 años su experiencia se centró en Marketing Digital y Comercio electrónico. Actualmente es Gerente Ecommerce en iShop Perú, lugar en el que se logró crecer el canal en más del 300% y tuvo la oportunidad de liderar proyectos locales y a nivel regional.



PROFESOR

EDUARDO RODRÍGUEZ
**GERENTE DE PRODUCTOS DIGITALES DE OMNICHANNEL
FULFILLMENT EN FARMACIAS PERUANAS**

Ingeniero industrial con Máster en e-Business Management por la Warwick University en Inglaterra. Tiene más de 5 años de experiencia en operaciones de e-commerce. Fue Subgerente de Operaciones Omnicanal en Ripley y Product Owner de Omnichannel Fulfillment en Farmacias Peruanas. Ha realizado el rediseño de procesos como Consultor Senior de PwC y en el área de gestión estratégica de Ransa.





INVERSIÓN

PAGO AL CONTADO

Hasta el 05 de septiembre	S/2,700
Después del 05 de septiembre	S/2,900

PAGO EN CUOTAS

Hasta el 05 de septiembre	3 cuotas de S/990
Después del 05 de septiembre	3 cuotas de S/1,063
Ex Alumno IPP	10% de descuento
Tarifa corporativa (a partir de 3 inscritos)	10% de descuento por participante

HORARIO Y DURACIÓN

Inicio	Lunes 5 de octubre del 2020
Finalización	Lunes 14 de diciembre del 2020
Horario	Lunes y jueves de 7:00pm a 10:00pm
Duración	10 semanas (20 sesiones)
Modalidad	Online

INFORMES

Contacto	Donna Cotrina
WhatsApp	990 429 449
Email	admision02@ipp.pe

*EL INSTITUTO SE RESERVA EL DERECHO DE MODIFICAR LAS FECHAS PROGRAMADAS O CANCELAR EL DIPLOMADO SEGÚN LA CANTIDAD MÍNIMA DE INSCRITOS ESTABLECIDA POR EL IPP.
