

DIPLOMADO EN *E-COMMERCE*,
MARKETPLACES Y ESTRATEGIA
OMNISCANAL

En línea
(96 horas)

Objetivo:

- Capacitar profesionales de *marketing, retail*, ventas y emprendedores digitales para diseñar, implementar y optimizar estrategias de *e-commerce* integradas que generan crecimiento sostenible mediante la gestión omnicanal de inventario, datos, experiencia del cliente y rentabilidad.

Dirigido a:

- Profesionales de *marketing*: especialistas en digital, *performance* y *brand*
- Profesionales de *retail* y ventas: gerentes de canales y *trade marketing*
- Operadores de *marketplace*: *category managers* y especialistas logísticos
- Emprendedores digitales: dueños de tiendas en línea y negocios D2C
- Profesionales en transición: consultores y analistas que desean especializarse
- Líderes de transformación digital: gerentes de innovación y directores

Reconocimiento:

- Al finalizar tu programa recibirás:
 - **Diploma Digital UVM** con **validez curricular** y **tecnología Blockchain** con código QR y de verificación.
 - **Constancia DC-3** por la STPS.
 - **Insignia digital** de tu programa para compartir en tus redes sociales.

¿Por qué UVM?

Tenemos **más de 65 años** de **experiencia académica**, más de **150 programas educativos** y más de **180 programas de excelencia** a nivel nacional.

Adquieres **conocimientos y habilidades esenciales** que puedes **aplicar de inmediato** en tu **actividad profesional**.

Los **profesores** que imparten las **Certificaciones y Diplomados** son **expertos reconocidos** en sus campos.

Tienes **flexibilidad educativa** que te permite **estudiar a tu ritmo**, a **cualquier hora** y en **cualquier lugar**.

Los **Diplomados y Certificaciones UVM** enriquecen tu **CV** y te posicionan como **el mejor candidato**.

Al estudiar el programa podrás:

Dominar los 6 pilares estratégicos: modelo, omnicanalidad, operación, conversión, analítica y proyectos.



Diagnosticar y resolver problemas reales de *e-commerce* aplicables inmediatamente en tu entorno laboral.



Integrar la experiencia omnicanal sincronizando inventario, datos y CRM en múltiples puntos de contacto.



Optimizar operaciones críticas de pagos, prevención de fraude, logística y postventa omnicanal.



Aplicar tácticas de conversión avanzadas (*CRO*, *email*, *SMS*, *WhatsApp* y programas de *loyalty*).



Analizar métricas financieras y operativas de alto impacto como *ROAS*, *MER*, *CAC*, *LTV*, *cohortes* y *forecast*.



MÓDULOS

01 Modelo e-commerce

1. Definir conceptos fundamentales: *e-commerce*, B2C, B2B y D2C
2. Clasificar arquetipos de negocio: *marketplaces* y tiendas propias
3. Calcular *unit economics* y márgenes por canal
4. Analizar *benchmarks* según categoría
5. Evaluar viabilidad de escalabilidad
6. Aplicar matriz de decisión para elegir modelo óptimo

02 Omnicanalidad

1. Explicar *journey* omnicanal: puntos de contacto y fricción
2. Diferenciar multicanalidad de omnicanalidad
3. Implementar sincronización de inventario
4. Integrar CRM omnicanal
5. Diseñar experiencia consistente
6. Crear estrategia de postventa omnicanal

03 Operación

1. Evaluar plataformas de pago
2. Aplicar herramientas de detección de fraude
3. Optimizar gestión de catálogo y PIM
4. Diseñar procesos logísticos
5. Establecer protocolos de atención al cliente
6. Monitorear indicadores operacionales

04 Conversión

1. Analizar factores de fricción en el viaje del cliente
2. Aplicar principios de CRO
3. Diseñar estrategias de *email marketing*
4. Crear campañas de SMS y WhatsApp
5. Implementar programas de promoción estratégica
6. Desarrollar estrategia de *loyalty* y retención

05 Analítica

1. Configurar Google Analytics 4
2. Calcular ROAS y MER
3. Evaluar CAC y LTV
4. Segmentar clientes en *cohortes*
5. Diseñar *dashboards* de control
6. Crear *forecast* de demanda y presupuesto

06 Proyecto

1. Diagnosticar estado actual de *e-commerce*
2. Definir problemas prioritarios y oportunidades
3. Formular estrategia integral
4. Construir *roadmap* con fases e iniciativas
5. Identificar KPIs y métricas de éxito
6. Elaborar presentación ejecutiva (*pitch*)

Beneficios de la modalidad

Clases en vivo, actividades interactivas y casos prácticos. Puedes interactuar con profesores y otros alumnos para tener una experiencia más enriquecedora.

Networking. Tienes la oportunidad de construir una red de contactos profesionales con otras personas que tienen intereses similares o se desempeñan en el mismo ámbito.

Estudia a tu ritmo. Consulta todas las sesiones grabadas en el horario que más te convenga.

Soporte técnico. Cuentas con atención técnica en todo momento para ayudarte a solucionar cualquier problema que se presente.

Asesoría y acompañamiento. Tienes un Tutor que te brindará apoyo a través de enlaces en vivo, chat o WhatsApp para resolver cualquier duda.

SÉ PARTE DE LA UVM



@uvmmx



uvm



@uvmmx



uvm.mx