

**DIPLOMADO EN MARKETING
DIGITAL, E-COMMERCE &
MARKETPLACES**

**EN LÍNEA
(9 meses)**

DIPLOMADO EJECUTIVO

¡Transforma tu perfil profesional y destaca en el mercado laboral!

- Obtén tres insignias digitales que validan tus habilidades.
- Credenciales verificables con tecnología blockchain, que fortalecen tu perfil profesional.
- Accede a +20 programas en diversas áreas de estudio, diseñados para responder a las demandas actuales de los empleadores



Reconocimiento Diplomado Ejecutivo

Obtén un Constancia digital UVM del programa con tecnología blockchain y código de verificación



Reconocimiento Curso IA

Adquiere nuevos conocimientos y desarrolla tus habilidades para el uso práctico y estratégico de las herramientas de IA en tu entorno profesional.



Constancia DC-3 por STPS

Documento avalado por la Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS) que acredita las habilidades y competencias adquiridas.

Objetivo:

- Diseñar e implementar estrategias de mercadotecnia digital de posicionamiento de marca.
- Crear estrategias de ventas digitales de tus productos o servicios a través de sitio web y redes sociales.
- Hacer tu propia tienda en línea para la venta de productos o servicios.
- Incorporar la oferta de productos y servicios para vender a través de los marketplaces.
- Aprender a medir los resultados de distintas estrategias de ventas y mercadotecnia.

Dirigido a:

- Personas interesadas en ampliar sus canales de venta mediante estrategias digitales, así como profesionales, analistas y gerentes que deseen actualizar sus conocimientos en mercadotecnia digital.

Reconocimiento:

- Al finalizar tu programa recibirás:
 - Diploma Digital con validez curricular y tecnología Blockchain con código QR y de verificación.
 - Certificado internacional de Embiz Foundation.
 - Certificado de competencias laborales DC-3 de la STPS.

¿Por qué UVM?

Tenemos más de 60 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:

Crear página web y landing pages.



Implementar estrategias de marketing digital para posicionar y vender los productos o servicios de la empresa a través de redes sociales.



Usar herramientas de expansión de comercio como marketplaces.



MÓDULOS

01 ¿Cómo desarrollar el modelo de negocios de Marketing y Ventas digitales de tu empresa?

1. Modelo de negocios integral de Marketing digital, e-Commerce y Marketplaces
2. Identificación específica del Buyer Persona
3. Reconocimiento de la competencia y Benchmarking
4. Estrategia de contenido
5. Creación y producción de contenido
6. Importancia del sitio web y las landing pages
7. Gestión de redes sociales y reputación
8. Campañas en medios digitales
9. Display en redes sociales
10. Display en sitios de contenido
11. Estrategia SEM
12. Optimización SEO
13. Analíticas web
14. Caso práctico, presentación de tu modelo de negocio digital

02 ¿Cómo crear o mejorar el sitio web de tu empresa para lograr tus objetivos comerciales?

1. Proveedores de sitios web
2. Diferentes tipos de sitios web (informativos, ventas, etc.)
3. Elección del look & feel del sitio web adecuado para tu modelo de negocio digital
4. Configuración general del sitio web
5. Estructura del sitio web
6. Generación de contenido significativo
7. Creación de una landing page
8. Caso práctico, presentación de la primera versión de tu sitio web

03 ¿Cómo posicionar y vender tus productos o servicios en redes sociales y sitios de contenido?

1. Características de las redes sociales más utilizadas
2. Configuración de cuentas
3. Configuración de páginas de empresas
4. Creación de contenido significativo
5. Atracción de contactos
6. Atracción de followers
7. Atracción de leads
8. Métrica y analítica de redes sociales
9. Posicionamiento y trabajo en sitios de contenidos
10. Caso práctico, presentación de tu estrategia aplicada en redes sociales y sitios de contenido

04 ¿Cómo crear el modelo de negocios de e-Commerce para tu empresa?

1. Factores a considerar para elegir la plataforma de comercio electrónico ideal para tu negocio
2. Diseño de la tienda online home basado en el modelo de negocios, así como
3. las macro, y microconversiones
Catálogo de la tienda online:
4. categorías, filtros, atributos, etc.
5. Operación de la tienda online
La página de producto y el check out
6. como clave de venta
Aspectos legales: aviso de privacidad, condiciones y promociones de
7. la tienda online
Elementos y procesos de atención
8. a clientes
Atención al cliente como herramienta
9. de ventas
El costo de un mal servicio al cliente para el proyecto e-Commerce
10. y la empresa
Diseño de la logística para
11. la tienda online
La logística y la gestión del stock en el
12. almacén
Gestión de los envíos, métodos delivery
13. y el servicio postventa
14. Políticas de envío y devoluciones
Caso práctico, estrategia de la tienda en línea que crearás en el módulo siguiente

05 ¿Cómo crear tu propia tienda en línea para la venta de productos o servicios?

1. Proyecto de creación de la primera versión de tu tienda en línea en Shopify
 - a. Setup y dominio
 - b. Imagen corporativa
 - c. Estructura de la tienda
 - d. Descripción de la empresa
 - e. Catálogo de productos
 - f. Inventarios
 - g. Apps compatibles son Shopify para potencial el funcionamiento
 - h. Herramientas en Shopify para incentivar las microconversiones (práctico)
 - d. Herramientas para recuperación de carritos abandonados
 - e. Herramientas para incentivar las inscripciones a boletín
 - f. Tipos de descuentos.
 - i. Plataformas de pago para la venta en tu tienda online
 - j. Procesos de pago y sus estructuras
 - k. Prevención de tipos de fraude y estrategias para combatirlos
 - l. Gestión de contracargos
2. Presentación de tu tienda online, como caso práctico del módulo

06 ¿Cómo lanzar y posicionar tu tienda en línea y aumentar ventas con estrategias de SEO, SEM y redes sociales?

1. Diseño de estrategias digitales para el lanzamiento y posicionamiento de ecommerce para tu tienda en línea
2. SEO y SEM para comercio electrónico
3. Social Media para apoyar venta de tu tienda online
4. Social Commerce para apoyar venta de tu tienda online
5. Estrategias y campañas de negocios básicas en canales sociales para el eCommerce
6. Validación del cumplimiento de objetivos del proyecto del comercio electrónico
7. Informes de gestión del canal
8. Evaluación de efectividad de la estrategia digital para la tienda online
9. Analítica y métricas de la tienda online (ventas y/o conversiones)
10. Funnel de ventas de la tienda online
11. Modelos de análisis de conversiones
12. Caso práctico real de aplicación de las estrategias de Marketing y ventas digitales para tu tienda en línea

07 ¿Cómo vender tus productos o servicios a través de los marketplaces?

1. Canales alternos para la venta online: venta y operaciones en marketplaces
2. Ventajas de los market places para aumentar las ventas digitales, el posicionamiento de tu sitio web, reforzamiento de tus redes sociales y apuntalamiento de tu tienda en línea
3. Reconocimiento de los marketplaces más importantes
4. Pasado, presente y futuro de Amazon
5. Canales y modelos de negocio de Amazon
6. ABC para vender tus productos o servicios en Amazon
7. Pasado, presente y futuro de Mercado Libre
8. Canales y modelos de negocio de Mercado Libre
9. ABC para vender tus productos o servicios en Mercado Libre
10. Proyecto de aplicación práctica real del módulo: venta de tus productos o servicios en marketplaces

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