

El eCommerce como Producto Digital

Sku: PH10B06C02

Horas: 20

OBJETIVOS

1. Saber indicar las principales plataformas de pago y CMS más apropiadas para un eCommerce. 2. Saber definir el look and feel de un eCommerce. 3. Saber utilizar los distintos canales de Marketing en un eCommerce. 4. Saber aplicar las distintas técnicas de UX para eCommerce. 5. Saber aplicar las distintas técnicas de CRO para eCommerce.

CONTENIDOS

Unidad 1. CMS y plataformas de pago. 1. Sistema de Gestión del Contenido (CMS). 1.1. Criterios de selección. 1.2. Instalables. 1.3. SaaS. 1.4. Shopify. 1.5. A medida. 1.6. Módulos. 2. Plataforma de pagos. 2.1. TPV. 2.2. PayPal. 2.3. Contrarrembolso. 2.4. Transferencia bancaria o ingreso en cuenta. 2.5. Otras. 2.6. Soluciones generalistas. Diseño en un eCommerce. 1. Definición de identidad digital. 2. Puntos que abarca la identidad digital de un eCommerce. 2.1. Imagen corporativa. 2.2. Diseño web/Look&Feel. 2.3. Comunicación. 3. Importancia de la identidad digital. 4. Recomendaciones. Marketing para eCommerce. 1. Introducción. 2. Canales. 2.1. Online. 2.1.1. Owned media. 2.1.2. Paid media. 2.1.3. Earned media. 2.2. Offline. 2.3. Orgánica vs Pagada. 3. Importancia de los canales de marketing. 4. Recomendaciones. 5. Producto. Unidad 4. User Experience (UX) en eCommerce. 1. Definición. 1.1. Influencia de la UX en el eCommerce. 2. El diseño persuasivo. 2.1. Planificación. 2.2. Estructura. 2.3. Flujos. 2.4. Visualización y Experiencia. 2.5. Conversión. 3. Técnicas. 3.1. Investigación de mercado y producto digital. 3.2. Investigación de usuarios. 3.2.1. Técnicas. 4. Diseño del producto digital. 4.1. Implementación. 4.2. Lanzamiento. 5. mportancia. **Unidad 5. Conversion Rate** Optmization (CRO) en el eCommerce. 1. Definición. 1.1. Recomendaciones. 2. Técnicas y herramientas. 2.1. Matriz de tipos de usuarios. 2.2. A/B Testing. 2.3. Heatmaps. 2.4. Grabaciones. 2.5. Herramientas tácticas de Optimización. 2.6. Personalización. 3. Importancia