

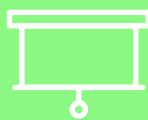
Curso de Estrategia para Ecommerce



Inicio
23/04/2018



27 h.



Presencial



Madrid



495 €

Curso de Estrategia para Ecommerce

El Ecommerce está cambiando la forma de comprar de los consumidores y los niveles de competencia por encontrar un hueco en esta nueva forma de vender es cada vez mayor. Alcanzar la rentabilidad en proyectos de Ecommerce es cada vez más complejo.

El nivel de profesionalización del sector está aumentando rápidamente y cada vez nos encontramos con un coste de tráfico al alza y unos ratios de conversión a la baja.

Hemos creado un curso conciso y altamente basado en números y ratios que permitirán buscar e implantar las claves de la rentabilidad de los proyectos de Ecommerce.

Objetivos

1. Identificar las fuentes de tráfico que mejor convierten y diseñar estrategias que nos permitan aprovecharlas.
2. Definir los principales objetivos de un Ecommerce.
3. Analizar y aprender a calcular los principales ratios relacionados con el Coste de Adquisición de Clientes y Life Time Value.
4. Desarrollar una cuenta de explotación completa de un Ecommerce que nos permita evaluar la viabilidad del mismo.
5. Establecer mediante Google Analytics los sistemas de medición más apropiados para un Ecommerce.

Perfil del alumno

El curso se recomienda especialmente a profesionales con una cierta experiencia previa en Ecommerce y especialmente a:

- Ecommerce managers que actualmente estén gestionando un Ecommerce.
- Responsables de agencias de marketing digital que deseen ampliar los servicios a sus clientes relacionados con el Ecommerce.
- Profesionales con experiencia en digital que estén considerando lanzar un proyecto de Ecommerce.

Salidas profesionales

Este curso te ayudará a dar los pasos necesarios para convertirte en un buen profesional del Ecommerce acompañado por profesionales senior del Ecommerce responsables de proyectos de Ecommerce b2c.

Por qué estudiar en KSchool



Experiencia

Desde que nacimos en 2011 en KSchool han pasado miles de alumnos, cientos de ediciones y decenas de programas, que nos dan la experiencia necesaria para tener los mejores cursos.



Prestigio

No nos gusta la "titulitis", pero lo cierto es que estudiar en KSchool abre puertas. Nuestros alumnos son los mejores preparados, y las empresas lo saben.



Comunidad

Fomentamos el networking entre profesionales digitales: profesores, alumnos, amigos de la casa... KSchool es una red de expertos digitales en constante crecimiento.



Innovación

Siempre a la vanguardia del sector, tenemos los cursos más punteros. Programas siempre actualizados con las últimas tecnologías y en base a las necesidades de las empresas.



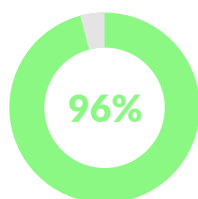
Empleo

Somos la escuela con mayor índice de empleabilidad. ¡96% de alumnos trabajando!. Y Gracias a KSchool Empleo, encontrar un nuevo trabajo en el sector digital será más fácil que nunca.

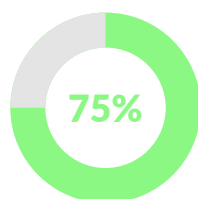
Números de Kschool

KSchool nació en 2010 con el propósito de formar a los nuevos perfiles profesionales que la Red demanda de forma constante. Nos definimos como "La escuela de los profesionales de Internet". Nuestra filosofía es formar a los profesionales del presente de manera práctica y eficaz.

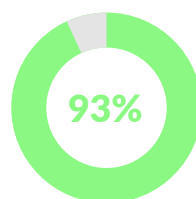
En KSchool enseñan profesionales en activo, expertos en cada disciplina. ¡Saben de lo que hablan! Hoy, en ciertos sectores el valor no lo aporta un título. Lo aporta lo que cada profesional sabe hacer.



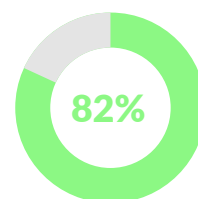
Alumnos están
trabajando



Encuentra trabajo
en los 12
primeros meses



Alumnos
satisfechos



Recomendaría
nuestros
programas



Temario

Módulo 1: INTRODUCCIÓN AL ECOMMERCE

- Las fases de un Ecommerce (captación / optimización / conversión)
- Establecimiento de objetivos en Ecommerce
- Análisis del Customer Journey de Un Ecommerce
- Ejercicio práctico.

Módulo 2: FUENTES DE TRÁFICO QUE CONVIERTEN

- Fuentes de tráfico que convierten
- SEM
- SEO
- Emailing (captación y gestión de la base de datos)
- Otras fuentes.
- Ejercicio práctico.

Módulo 3: FUNNEL + % CONVERSIÓN

- Funnel + % Conversión
- Embudo de conversión
- Ratios de conversión sectorial
- Optimización de conversión
- Medición y seguimiento
- Ejercicio práctico

Módulo 4: PRINCIPALES MÉTRICAS

- Fuentes de información
- Métricas y KPIs relevantes
- Herramientas para el análisis
- Analítica web
- Ejercicio práctico

Módulo 5: FIDELIZACIÓN ECOMMERCE

- Análisis de la satisfacción y fidelización
- Fidelizar con éxito
- Herramientas para la fidelización
- Métricas relevantes
- Ejercicio práctico

Módulo 6: PLATAFORMAS DE GESTIÓN DE CONTENIDOS

- Introducción
- ¿Cómo elegir tu plataforma de gestión de contenidos?.
- Pensemos en el usuario: la arquitectura de la información en un eCommerce
- Dudas y preguntas.

Módulo 7: GOOGLE ANALYTICS PARA ECOMMERCE Y HERRAMIENTAS

- Visión global de la herramienta
- Implementación y ventajas de los módulos de ecommerce (básico + mejorado)
- Integración de datos offline
- Generación de cuadros de mando con Google Data Studio
- Ejercicios prácticos durante toda la sesión.

Módulo 8: PRESUPUESTO ECOMMERCE

- Cuantificación de las fuentes de tráfico / costes y conversiones.
- Desarrollo de la cuenta de explotación del Ecommerce
- Ejercicios prácticos durante toda la sesión

Metodología y Evaluación

La filosofía de KSchool es “ponte con”, por lo que en nuestras clases tendrás que remangarte y ponerte a trabajar. Obviamente, las clases tienen un componente teórico necesario, pero una vez asimilado, tendrás que ponerlo en práctica con un ejercicio propuesto al final de cada módulo.

Profesores



Jesús González
Gerente en Retail ON Distribución
y Venta

Profesional con más de 15 años de experiencia en empresas nacionales e internacionales desempeñando diversos puestos de responsabilidad. Actualmente CEO de "Retail On Distribución y Venta SL", empresa especializada en la venta OFF y ON de productos de hogar y jardín al consumidor final, mediante puntos de venta físicos y diversas webs de comercio electrónico.

Persona con un alto grado de motivación y capacidad de esfuerzo. Orientado a objetivos y al desarrollo y gestión eficaz del negocio.



Carlos Andonegui
Director General en Vinopremier

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Complutense de Madrid, Master en Gestión de Empresas por la Escuela de Organización Industrial (EOI). Socio Fundador de Andotel S.L. y Director de Desarrollo de Negocio de El País Club de Vinos.

Profesor de Ecommerce y Marketing Digital en las principales escuelas de negocio de España.

Semifinalista del premio "Mejor Directivo del año 2007" y colaborador en el libro: "Te lo digo por Experiencia".

Experiencia de más de 14 años en el sector online.



Jorge González
Ecommerce y Desarrollo de
Negocio en Philips

Ecommerce y digital de Ecommerce y Digital con amplia experiencia en el lanzamiento y optimización de modelos de negocio b2c en Ecommerce con especial énfasis en el lanzamiento / trasladar modelos de negocio OFF al mundo ON y en optimización. Actualmente es responsable de philips-tienda.es en Philips. Anteriormente cuenta con experiencia en varios Ecommerce b2c en distintos sectores. Ha sido mentor en comefruta.es y www.luxenter.es y fundador de la web especializada en análisis de modelos de negocio de Ecommerce y gestión de ecommerce ecommerceRentable.es.

Jorge González es también profesor en el área de Ecommerce y digital en varias escuelas de negocio.



Javier Timón
Analista Digital en
Banco Santander
Exalumno Máster Analítica Web KSchool

Javier Timón tiene más de 14 años de experiencia en negocios online. Ha pasado por distintos medios de comunicación (Prisa, Planeta, 20minutos), fundó su propia startup de ecommerce en 2011 (Esto Sí Puedo) y actualmente trabaja como analista digital en Banco Santander.

Es una persona inquieta y siempre con ganas de aprender. Tras su paso por la universidad, ha realizado un MBA en el Instituto de Empresa, un Programa Ejecutivo en Marketing Digital en The Valley y un Máster en Analítica Digital en Kschool.



Dominique Brabant
Web & Social Media Manager en
Altamira Asset Management

Profesional de Marketing Digital orientado a la conversión y a la rentabilidad. Especialista en eCommerce con amplios conocimientos en plataformas de gestión de contenidos (Magento, Prestashop, Wordpress, Desarrollo a medida) y liderazgo de equipos técnicos. Experiencia en el sector farmacéutico, inmobiliario, moda, ocio, alimentación y formación/educación.

Calendario

Inicio:
23
Abril

Abril 2018

L	M	X	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

Mayo 2018

L	M	X	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

Final:
30
Mayo

Lo más importante



Duración: 27 h
Lunes y Miércoles
de 18 a 21:00 h



Bonificable a través de la
Fundación Estatal para la
Formación en el Empleo



Precio:
495 €



Formas de pago:
- Pago único



Inicio: 23 de Abril de 2018
Fin: 30 de Mayo de 2018



Campus KSchool Magallanes
Calle Magallanes, 1
28015 Madrid

Dicen de nosotros:



Marta Cámara

Data Science & Negocio en EURO 6000

1ª ed. Máster de Data Science

"El máster me está ayudando mucho en mi carrera profesional porque me está abriendo un amplio campo de posibilidades y conocimientos."



Juanfra Cózar

Marketing y Diseño Gráfico en Zailand

7ª ed. Máster en Analítica Web

"De KSchool destacaría su método práctico "ponte con". Con el proyecto individual con webs reales aprendes una barbaridad."



Rhea Moufarrej

UX Designer en Barrabés Meaning

6ª ed. Máster en Usabilidad y Experiencia de Usuario

"El Máster de UX me ha aportado mucho en mi carrera profesional y mi vida personal. Gracias a KSchool, tuve la suerte de conocer a los mejores profesionales del sector que han podido contribuir a mi crecimiento profesional en la industria."



Albert Riera

Owner and Project Manager at Reactiva UX/UI Consultant

1ª ed. Máster en SEO-SEM Profesional

"Destacaría la excelente calidad de sus profesores, modelo de estudio y profundidad de temario. KSchool es muy buen sitio donde hacer contactos, encontrar socios, oportunidades de negocio y en definitiva generar networking de calidad."



Álvaro Peñalba

Digital Marketing en Cross Nutrition

9ª ed. Máster Técnicas de Marketing Online

"Para gente como yo que no había tenido gran experiencia en el ámbito del Marketing Online, este Máster es perfecto para introducir la cabeza dentro de este enorme mundo."



Víctor Gutiérrez

Consultor SEO SEM & Diseño web, in-house freelance

8ª ed. Máster en SEO-SEM Profesional

"Elegi Kschool porque me lo recomendó un antiguo alumno de kschool y algunos conocidos profesionales del sector. Si realmente quieres dar un salto de calidad en tus conocimientos o poder aportar valor a las páginas web de tus clientes, es imprescindible una formación optima "

Manifiesto

Si el sistema no está preparado para darnos el conocimiento que necesitamos lo vamos a conseguir por nuestra cuenta • Hoy, en ciertos sectores el valor no lo aporta un título. Lo aporta lo que cada profesional sabe hacer • Si dependemos de nosotros mismos, vamos a pensar por nosotros mismos • No queremos, ni podemos sentarnos a esperar a que alguien se fije en nosotros • No hay ningún mapa. Debemos hacer nuestro camino, y es un camino que muchas veces no ha sido explorado, pavimentado, ni señalizado • Nuestro conocimiento es la clave de nuestro desarrollo personal y profesional • Todo el mundo tiene algo que enseñar. Queremos aprender todos de todos • En el mundo del conocimiento, cuanto más se comparte más se tiene • Lo que aprendemos es lo que practicamos • Especializarse es ponerle un apellido a nuestra profesión. Es echarle especias a nuestro ingrediente principal • Queremos construirnos un futuro fuera del rebaño. Para eso vamos a pensar y hacer las cosas de forma diferente • No vamos a seguir instrucciones a ciegas, no vamos a ser pelotas, no vamos a mantener la cabeza agachada. Esas formas no van con nosotros • Vamos a estar siempre en movimiento. No vamos a parar de movernos. Somos inquietos y nos gusta ser así • Como queremos resultados diferentes, vamos a hacer las cosas de forma diferente • Las pirámides son monumentos funerarios. Nos divierte verlas en los libros de historia, no sufrirlas en nuestro trabajo • Nuestro mercado no es el de los empleos. Es el de las oportunidades • Queremos colaborar con nuestras empresas a generar ingresos, no queremos tener un simple empleo • Queremos avanzar elaborando mejores recetas, no cocinando más • Queremos poner vida a los años, no solo años a la vida • Somos mucho más que un perfil y unas competencias. Somos algo más que las hojas de nuestro CV • Queremos levantarnos con ilusión los próximos 40 años. Queremos hacer las cosas con pasión, cariño y humanidad.

www.kschool.com