

Curso Ecommerce Manager en Amazon

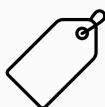
- STREAMING -



Inicio
27/10/2020



115 h.



2.495 €



Clases en
directo



Bolsa de
empleo



www.kschool.com

Curso de Ecommerce Manager en Amazon



Las empresas deben adaptarse y aprender a vender en el ecosistema digital. De entre las posibles formas de vender online, la que está copando las mayores cuotas de compras por parte de los consumidores son los marketplaces o plataformas digitales.

Gigantes como eBay, Alibaba, AliExpress, Mercado Libre, CDiscount... y, sobre todo, Amazon están obligando a las empresas de ecommerce a contar, en su estrategia online, con su forma de trabajar.

Los distribuidores y fabricantes están descubriendo la enorme importancia de **cuidar y gestionar su presencia en estos marketplaces**. El problema es que se están encontrando con que, en sus organizaciones, **nadie entiende ni está preparado para enfrentarse a este nuevo reto de la venta en marketplaces**.

Vamos donde nos digas

Nos lo habéis pedido, nos lo habéis suplicado y por fin os damos la oportunidad de aprender con KSchool desde cualquier lugar. La **modalidad Streaming** es para los que quieren formarse por medio de una plataforma online pero siguiendo nuestro método presencial.

Será como colarnos en vuestras casas para enseñaros de la mano de los mejores expertos del sector digital todo lo que necesitáis saber convertirlos en los mejores profesionales.

Por supuesto, en el aula virtual podréis preguntar y resolver vuestras dudas y asistir a clases donde las prácticas tienen una gran importancia. Demuestra de lo que eres capaz.

Objetivos

1. Entender y plantear una estrategia de presencia y venta en los marketplaces. Tanto si eres reseller (comerciante) como si eres fabricante, deberás aprender a plantear estrategias competitivas ganadoras para este nuevo canal.
2. Conocer las opciones, requerimientos y claves para ser seller en Amazon (Amazon Seller Central) y generar negocio rentable.
3. Conocer y entender el programa de Amazon Vendor (ser proveedor de Amazon), sus consecuencias y potencial futuro.
4. Entender el funcionamiento de otros marketplaces B2C y B2B: eBay y Alibaba.
5. Optimizar el catálogo y el posicionamiento de productos en Amazon, conocido como SEO A9.
6. Utilizar las herramientas y estrategias de fijación de precios y promoción para ganar la Buy Box (el botón de comprar en Amazon).
7. Cuidar la reputación y gestionar las reseñas (producto y seller) para obtener más ventas.
8. Gestionar las herramientas de marketing publicitario en Amazon AMS: el SEM de Amazon.
9. Conocer las métricas, metodologías y herramientas de analítica en marketplaces, que te permitirán tomar las decisiones correctas.
10. Entender los retos de integración tecnológica y logística para vender en marketplaces. Y en especial para usar la logística de Amazon (FBA).

Perfil del alumno

Para realizar este programa, no se requieren conocimientos previos en comercio electrónico ni de marketplaces. Sin embargo, es conveniente tener algo de experiencia previa, al menos, algún conocimiento de marketing digital. El curso está diseñado para partir, prácticamente, de cero si se conoce el ecosistema de marketing digital y se domina la terminología.

Recomendamos el curso para:

- Profesionales del marketing tradicional que quieran adquirir competencias en comercio electrónico, marketplaces y Amazon en particular.
- Profesionales del comercio electrónico que quieran evolucionar gestionando marketplaces y hacerse expertos en Amazon.
- Emprendedores que estén desarrollando o tengan previsto desarrollar un proyecto en el ámbito digital que requiera estar y vender en estas plataformas.
- Profesionales de cualquier ámbito que deseen reconducir su carrera profesional a una profesión con extraordinaria demanda y crecimiento.

Temario

Módulo 1: Introducción al ecommerce

- Modelo de negocio del comercio electrónico.
- Factores claves de éxito.
- Ventaja competitiva.
- Alternativas para el desarrollo de ecommerce: tienda propia vs marketplaces.

Módulo 2: Ecosistema Amazon

- Historia y dimensión.
- Modelos de negocio de Amazon.
- Vendor y Seller.
- Servicio logístico.
- Servicios de marketing.
- Factores claves de éxito: posicionamiento, Buy Box y listings.
- Brand registry.

Módulo 3: Alibaba

- Origen del grupo.
- Principales marketplaces y sus características.
- Alibaba: funcionamiento.
- Alibaba: factores de éxito.
- AliExpress.

Módulo 4: eBay

- Marketplace.
- Funcionamiento.
- Factores claves de éxito.

Módulo 5: Estrategia marketplaces

- Análisis para determinar qué líneas de producto incorporar en marketplaces y en qué mercados competir.
- Consideraciones de margen, propuesta de valor, ventaja competitiva, competencia, servicio y stock.
- Estrategias AmazonProof: defensa propia del canal.
- Generación de diferenciación y fidelización de clientes.

Módulo 6: Workshop para crear cuenta seller en Amazon

- Taller práctico donde los alumnos crean una cuenta en Amazon Seller Central y la ponen en funcionamiento para otros trabajos del máster

Módulo 7: Guía de supervivencia Vendor en Amazon

- Qué es y qué significa ser vendor en Amazon.
- Cómo es la dinámica de Vendor, Vendor Managers.
- Cómo sobrevivir a ser proveedor de Amazon.
- Políticas de precio y márgenes.

Módulo 8: Gestión de catálogo y registro de marca

- Gestión de contenidos optimizados.
- Fichas de producto.
- Parenting.
- Contenidos enriquecidos y fichas A+.
- Brand stores.

Módulo 9: Posicionamiento SEO A9 en Amazon

- Criterios de posicionamiento.
- Factores claves de éxito.
- Posicionamiento dinámico.
- Vigilancia del posicionamiento.

Módulo 10: Gestión de reputación

- Reviews de seller.
- Reviews de producto.
- Gestión de incidencias.
- Servicio Vine.
- Políticas de generación de reviews: qué hacer y qué no.

Módulo 11: Servicios de Marketing

- AMS: funcionamiento.
- Productos patrocinados.
- Banners.
- Destacados.

Módulo 12: Analítica Amazon

- Dashboard.
- KPIs y Performance.
- ARA: Amazon Retail Analytics.
- Objetivos y seguimiento.
- Planificación y ejecución de campañas.

Módulo 13: Gestión comercial

- La Buy Box.
- Optimización de Buy Box.
- Dinámicas de precios.
- Seguimiento y defensa de la Buy Box.
- Pricing y gastos de envío.
- Promociones y posibilidades de dinamización.

Módulo 14: Integración tecnológica con marketplaces

- Necesidades y flujos de integración.
- Principales herramientas de integración.
- Proyectos de integración.
- Seguimiento y control de integraciones.

Módulo 15: Operaciones

- FBA y FBM.
- Tipos de logística FBA.
- Requerimientos de servicio y SLAs.
- Tarificación y costes.
- Operar en marketplaces europeos de Amazon.
- Gestión de stocks.

Módulo 16: Workshop herramientas

- Vigilancia, precios, monitorización de competencia.
- Detección de nichos.
- Análisis de keywords en Amazon.
- Gestión de feedback.
- Precios dinámicos, estrategias de repricing.

Módulo 17: Business cases

- Fabricantes.
- Conflicto de canal.
- Convivencia tienda propia, vendor y seller.
- Deslocalización.

Módulo 18: Tendencias

- Servicios de atención al cliente basados en inteligencia artificial.
- Amazon Business.
- IA Competitiva.

Módulo 19: Límites de Amazon

- Qué hacer y qué no.
- Resumen de factores claves de éxito.
- Principales herramientas.
- Recomendaciones.
- Cómo gestionar una suspensión de cuenta.

Modalidad Streaming

El formato Streaming te permitirá vivir la experiencia presencial, desde tu casa: un profesor/a se conectará en directo para impartir su clase y responder preguntas y proponer ejercicios prácticos. Será como estar en KSchool pero desde la silla de tu escritorio.

La formación y el contenido es exactamente el mismo que encontrarías en el formato presencial.

Una vez realices la inscripción al máster o curso el equipo de KSchool se pondrá en contacto contigo para facilitarte toda la información para que puedas conectarte y resolver las dudas que puedan surgir.



CONTENIDO
ESPECIALMENTE
ADAPTADO



AULAS VIRTUALES
CON PROFESORES
EN DIRECTO



MISMO **TEMARIO**,
MISMAS **HORAS**,
MISMA **FORMACIÓN**

Requisitos

Ganas de aprender y una buena conexión a Internet. Si tienes un ordenador y estabilidad en la red no tendrás ningún problema en seguir las clases. La plataforma que utilizamos no necesita de ningún requisito extraordinario.

En caso de que necesites usar cualquier programa o aplicación para seguir el contenido del máster y/o curso te avisaremos y daremos todas las instrucciones.

Preguntas sobre el streaming

¿Hay una hora para conectarse a las clases streaming?

Mantenemos nuestros horarios, así que dependiendo del máster o curso deberás conectarte el día y a la hora en la que se imparten tus clases. En el apartado de horario de este documento o en la web puedes consultarlo.

¿Es diferente el contenido impartido en presencial vs streaming?

No. Los profesores imparten el mismo temario adaptado a la modalidad live streaming, por lo que el nivel de la formación es el mismo.

¿Puedo interactuar con el profesor y los compañeros durante el streaming?

Por supuesto. A diferencia de la formación online, la modalidad en streaming te permite tener la misma interacción con profesores y compañeros que la que tendrías en persona.

La ventaja del formato streaming es que es igual que estar en clase, pero desde tu ordenador. Las clases son en directo por lo que puedes preguntar a los profesores cualquier duda que tengas al momento.

¿Qué pasa si no puedo asistir a alguna clase?

No te preocupes. Si no puedes asistir a alguna clase, puedes recuperarla en la siguiente edición, siempre y cuando haya disponibilidad de plazas.

Profesores

Directores del Curso de Ecommerce Manager en Amazon



Pablo Renaud

Head of Ecommerce Strategy en Ebovolution



Nacho Somalo

Founder at Lonesome Digital



Fernando Aparicio

Digital Services Director at Amvos



José Luis Manzano

Director Comercial y Desarrollo de Negocio para el Sur de Europa en eBay Marketplaces



Jordi Ordóñez

Consultor de eCommerce y Formador



Miguel López Peñalver

Fundador y CEO en Ziclotech Distribution



Álvaro Sánchez

Fundador y CEO en Azzgency



Verónica Rodríguez

Dirección de Operaciones en ROI UP Agency



Javier Matallana

Head of Sales Vertical en Amazon



Patrik Petöcz

Responsable Canal Online en Juguetrónica SL
Exalumno KSchool



Dori López

CEO en Innova Digital Export



Mónica Casal

CEO en Tandem Up



Paula Haro

CEO y Fundadora de Mcreif

Calendario

INICIO
del máster
27 octubre

FIN
del máster
03 marzo

Octubre 2020						
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	

Noviembre 2020						
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

Diciembre 2020						
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			

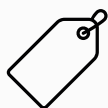
Enero 2021						
L	M	X	J	V	S	D
			1	2	3	
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Febrero 2021						
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

Marzo 2021						
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				

HORARIO: Martes a Jueves:
de 19 h a 21:30 h | GMT +2

Inscripción y precio



Precio: **2.495 €**

1º. RESERVA DE PLAZA

500 €*

2º. OPCIONES DE PAGO

Pago único
-5% de descuento.
Te ahorras 124,75 €

Ponemos a tu disposición las mejores alternativas para **financiar** el importe total de la formación. ¡Tú eliges!

A través de
KSchool



3 cuotas de 665 €**
sin intereses

A través de
Banco Sabadell



Escribe a Jaime de Álvaro:
jaimedealvaro@bancsabadell.com

O llámale al 917 45 42 90

*Los 500 € de la reserva de plaza están incluidos en el precio del máster. **El pago de la reserva de plaza será íntegramente reembolsado hasta 15 días antes del comienzo del curso** si finalmente decides no realizarlo.

** Los plazos son mensuales, a partir del mes de comienzo del curso. Los pagos fraccionados se abonarán mediante recibo domiciliado o transferencia entre el día 5 y el día 12 de cada mes.

Cómo lo hacemos

La filosofía de KSchool es «ponte con...». Esto quiere decir que te vas a tener que remangar y ponerte a trabajar.

Nuestro modelo de formación LEAN te va a permitir practicar todo lo que aprendes.

En KSchool, adaptamos el concepto LEAN a los estudios; apostamos por esta filosofía de formación LEAN, desarrollando un formato de cursos con la esencia del conocimiento y la práctica en cada materia.

Esto garantiza una máxima especialización y empleabilidad. Esta filosofía de formación nos permite desarrollar cursos muy especializados, sin más horas de las necesarias. El resultado: **el alumno no paga de más por horas improductivas** y puede poner en marcha sus nuevas habilidades y conocimientos en el menor tiempo posible.

Este mismo método es el que seguimos y defendemos desde nuestra **modalidad Streaming**. Clases prácticas y una formación adaptada a los nuevos tiempos, actualizando los contenidos y contando con los mejores profesionales en cada área para formar a los futuros analistas, data scientist, diseñadores UX, SEOs, etc.



Apoyo profesional y empleo

En KSchool nos gusta definirnos como una escuela de oficios digitales y una de nuestras principales misiones es ayudar a encontrar empleo a aquellos que buscan reciclarse o acceder a un nuevo sector.

Nuestra tasa de empleabilidad es del 96 %. Prácticamente la totalidad de los alumnos que pasan por nuestras aulas consiguen un empleo.

Salidas profesionales

Este curso te ayudará a dar los pasos necesarios para convertirte en un profesional del comercio electrónico a través de Amazon y del resto de principales marketplaces, algo que ya es demandado por distribuidores, vendedores y fabricantes de todo el mundo. Lo harás acompañado por los mejores profesionales del país en este terreno con el objetivo de formar parte de ellos en el futuro.

**SALARIO MEDIO
EN ESPAÑA**

35.100€ bruto/año

Un **Senior Manager Ecommerce** puede recibir un salario de entre 23.100 y 47.100 euros al año, según datos de LinkedIn Salary.

KSchool empleo

Te damos acceso a nuestra plataforma de empleo, donde más de 1.200 empresas registradas buscan de forma habitual perfiles digitales formados en KSchool. Al año recibimos más de 750 ofertas de empleo para todo tipo de perfiles y experiencia. En total hemos gestionado en KSchool más de 6.700 ofertas de empleo a lo largo de nuestros años de funcionamiento.

Networking

Como antiguo alumno tendrás acceso en exclusiva a eventos y seminarios organizados por KSchool. Además tendrás un 10% de descuento en cualquiera de los cursos, tanto en presencial como en live streaming, de KSchool para cuando quieras seguir formándote.

Testimoniales



Fernando Aparicio

Digital Services Director at Amvos

"Este curso de Ecommerce tiene un enfoque práctico que no es habitual en la mayoría de estos programas".



Patrik Petöcz

Responsable Canal Online en Juguetrónica

"Recomiendo el curso de ecommerce de KSchool porque tiene un contenido muy práctico y es la forma de entender el día a día del sector y poder interiorizarlo al 100%".



José Luis Manzano

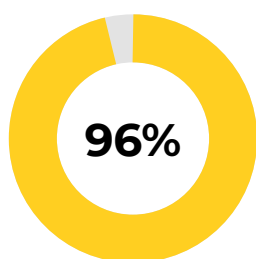
Acquisition & Onboarding Manager IT/ES en eBay

"Recomiendo este curso porque te ayuda a planificarte mejor de cara a vender en Internet utilizando herramientas fundamentales a nivel nacional e internacional y poder hacer tu estrategia de forma correcta".

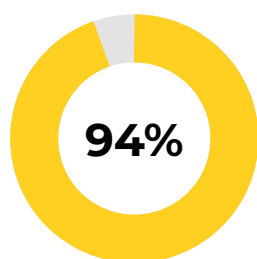
Números de KSchool

Nos pusimos en marcha 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”.

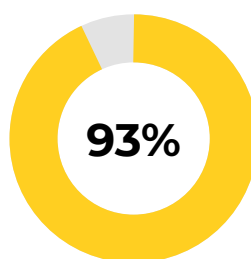
En KSchool enseñan profesionales en activo, expertos en cada disciplina. ¡Saben de lo que hablan! Hoy, en ciertos sectores el valor no lo aporta un título. Lo aporta lo que cada profesional sabe hacer.



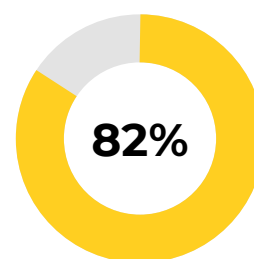
**Alumnos están
trabajando**



**Encuentra trabajo
en los 12
primeros meses**



**Alumnos
satisfechos**



**Recomendaría
nuestros
programas**



**Empresas registradas
en nuestra
Bolsa de Empleo**

**Ofertas de empleo
gestionadas**

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.

Contacto

No te quedes con dudas. Si tienes alguna pregunta ponte en contacto conmigo, ¡estaré encantada de ayudarte!

LORENA DE LA BALSA

👤 Responsable del Curso de Ecommerce Manager en Amazon

✉ lorena.balsa@kschool.com

☎ 91 577 83 41

INFORMACIÓN KSCHOOL

✉ info@kschool.com

☎ 91 577 83 41