

# Técnicas de Comercio Digitales en Redes Sociales

Código Sence: 1238032641

**MODALIDAD**  
A DISTANCIA





# Módulo 1

Introducción al comercio digital. Contenidos: ¿qué es el comercio digital?. Ecommerce: un mundo de características únicas. El modelo de negocio. Modelos de monetización de un negocio virtual. Aires de renovación. Material complementario. Actividades. Glosario. Resumen. Evaluación.

## Objetivos

Identificar las principales características del comercio digital de acuerdo a sus principales características.





# Módulo 2

Conceptos básicos del comercio digital.  
Contenidos: más cálculo, menos improvisación.  
Poniendo atención a las métricas. Softwares  
recomendados. Material complementario. Actividades.  
Glosario. Resumen. Evaluación.

## Objetivos

Reconocer las funciones del  
comercio digital considerando la  
importancia de las métricas.





# Módulo 3

Estrategia y definiciones clave en el negocio. Contenidos: tienda online: las piezas que forman el puzzle. El aterrizaje en la página. La información precisa es clave. Material complementario. Actividades. Glosario. Resumen. Evaluación.

## Objetivos

Analizar estrategias operativas enfocadas al comercio digital de acuerdo a lineamientos establecidos.





# Módulo 4

Catálogo: diseño, optimización y analíticas.  
Contenidos: ¿cómo armar un catálogo atractivo de productos?. Los filtros son clave. La importancia de los filtros temáticos. Cómo optimizar tipos de categorías y filtros en dispositivos móviles. No abusar de la creatividad y permitir el uso de pines. Nunca está de más testear las herramientas. Unos últimos consejos que hacen la diferencia. Material complementario. Actividades. Glosario. Resumen. Evaluación.

## Objetivos

Analizar las claves de la construcción de un catálogo de productos de acuerdo al tipo de categoría.





# Módulo 5

Descripción de productos: diseño, optimización y analíticas. Contenidos: la importancia de una buena descripción. De menos a más. Conociendo al cliente. Zappos: pioneros en venta online y calidad de servicio. Material complementario. Actividades. Glosario. Resumen. Evaluación.

## Objetivos

Emplear estrategias de descripción de productos de acuerdo a parámetros de calidad del comercio digital.





# Módulo 6

Carro de compra y medios de pago: diseño, optimización y analíticas. Contenidos: carro de compras y medios de pago. Las etapas del carro de compras. ¿cómo medir la tasa de conversión?. Consejos para aumentar la tasa de conversión. Cómo retener a mi cliente: los diez consejos de u-tad. Material complementario. Actividades. Glosario. Resumen. Evaluación.

## Objetivos

Utilizar estrategias de uso del carrito de compras y checkout de los consumidores de acuerdo a tasas de conversión.





# Módulo 7

Comercio digital en redes sociales.

Contenidos: introducción a las redes sociales.

Marketing de contenidos. Diversas aplicaciones para usar las redes sociales. Métricas en redes sociales.

Planificación de anuncios en redes sociales.

Estrategias en redes sociales. Material complementario. Actividades. Glosario. Resumen. Evaluación.

## Objetivos

Aplicar estrategias de comercio digital en redes sociales de acuerdo a campañas de publicidad definidas.





# Nuestros Contactos

## Dirección

Avenida Manquehue Sur, 520, Oficina 205  
Las Condes, Santiago

## Email

contacto@educaracademy.cl

## Teléfono Oficina

+56 26469 3263

## Whatsapp

+569 8845 2205



Más  
Información



Visita Nuestra Web  
[www.EducarAcademy.cl](http://www.EducarAcademy.cl)

