



FORMACIÓN ONLINE

Curso Avanzado Artificial **para** **eCommerce**

Impulsa tu carrera y aprende con los mejores profesionales del sector eCommerce.



Guía Didáctica

Guía Didáctica de Elev8 Your Digital Skills

Índice

Descripción de la acción formativa.....	3
Objetivos.....	3
Resumen de Contenidos.....	4
Sesión 01 Fundamentos para hacer un Plan de Marketing Digital.....	4
Sesión 02 Optimización SEO para Tiendas Online.....	4
Sesión 03 Creación de Contenido Textual e Imágenes con Inteligencia Artificial.....	4
Sesión 04 Cómo Configurar y Optimizar tu Tienda en Amazon.....	5
Sesión 05 Amazon Ads: Creación de Campañas y Medición.....	5
Sesión 06 ¿Cómo los Drivers de Logística te Ayudan a Cumplir la Promesa al Cliente?.....	5
Sesión 07 Fundamentos y Estrategias Efectivas de Email Marketing.....	5
Sesión 08 Cómo Medir y Mejorar tus Campañas de Email Marketing con Connectif.....	6
Sesión 09 ¿Cómo los Métodos de Pagos Online Pueden Mejorar la Conversión?.....	6
Sesión 10 Mentoría Case Study en eCommerce.....	6

Descripción de la acción formativa

Nombre del curso: Curso Avanzado de Ecommerce y Marketing Digital

Modalidad: Presencial. Aula Virtual.

Fecha de inicio: 04/03/2025

Fecha de finalización: 03/04/2025

Número de horas: 25 horas

El **Curso Avanzado de eCommerce y Marketing Digital** está diseñado para profesionales, emprendedores y empresas que desean potenciar sus estrategias digitales y optimizar sus ventas online.

A lo largo de 10 sesiones, los participantes aprenderán a crear un plan de marketing digital efectivo, mejorar el posicionamiento SEO de sus tiendas online, generar contenido con inteligencia artificial, vender en Amazon, optimizar la logística, implementar estrategias avanzadas de email marketing y maximizar la conversión con métodos de pago digitales.

Este programa combina teoría, práctica y casos de estudio reales para garantizar que cada participante pueda aplicar de manera inmediata los conocimientos adquiridos en su negocio o empresa. Además, contará con sesiones de mentoría donde recibirán feedback personalizado para optimizar sus estrategias de eCommerce.

Objetivos

Este curso tiene como objetivo proporcionar a los participantes conocimientos avanzados y herramientas prácticas para optimizar sus estrategias de eCommerce y marketing digital.

A lo largo del programa, aprenderán a desarrollar un plan de marketing digital efectivo, mejorar el posicionamiento SEO de sus tiendas online, crear contenido con inteligencia artificial, vender en Amazon, optimizar la logística y automatizar estrategias de email marketing. Además, explorarán cómo los métodos de pago digitales pueden mejorar la conversión y aplicarán lo aprendido en un caso de estudio real con mentoría experta.

Al finalizar, estarán preparados para implementar estrategias de alto impacto que potencien el crecimiento y la rentabilidad de su negocio online.

Objetivos generales del curso:

- Cómo estructurar un plan de marketing digital efectivo.
- Técnicas de SEO para mejorar la visibilidad y tráfico de tu tienda online.

- Creación de contenido optimizado con herramientas de inteligencia artificial.
- Estrategias para vender y publicitar productos en Amazon.
- Cómo optimizar la logística para mejorar la experiencia del cliente.
- Email marketing avanzado y automatización con herramientas especializadas.
- Métodos de pago online para aumentar la tasa de conversión.
- Aplicación práctica con un caso de estudio real en eCommerce.

Resumen de Contenidos

Sesión 01 | Fundamentos para hacer un Plan de Marketing Digital

En esta sesión, aprenderás los conceptos esenciales para desarrollar un plan de marketing digital efectivo. Exploraremos cómo definir objetivos, identificar el público objetivo, elegir los canales adecuados y estructurar estrategias que impulsen el crecimiento de tu negocio en línea.

Objetivos:

- Comprender la importancia de un plan de marketing digital estructurado.
- Identificar los elementos clave en la planificación estratégica.
- Conocer las principales herramientas para la investigación de mercado y segmentación de audiencia.
- Elaborar una hoja de ruta para la ejecución del plan.

Sesión 02 | Optimización SEO para Tiendas Online

El SEO es clave para aumentar la visibilidad de tu tienda online en los motores de búsqueda. En esta sesión, aprenderás cómo optimizar la estructura de tu ecommerce, mejorar la indexación de productos y utilizar estrategias de contenido para atraer tráfico orgánico de calidad.

Objetivos:

- Comprender los fundamentos del SEO y su impacto en el eCommerce.
- Optimizar fichas de producto con palabras clave y descripciones atractivas.
- Aplicar técnicas de SEO técnico para mejorar la indexación.
- Implementar estrategias de link building para mejorar la autoridad del sitio.

Sesión 03 | Creación de Contenido Textual e Imágenes con Inteligencia Artificial

Descubre cómo la inteligencia artificial puede ayudarte a generar contenido de alto impacto para tu tienda online. Aprenderás a utilizar herramientas de IA para crear textos persuasivos, generar imágenes atractivas y optimizar la producción de contenido de manera eficiente.

Objetivos:

- Conocer herramientas de IA para la generación de contenido textual e imágenes.
- Aplicar técnicas para crear descripciones de productos atractivas y optimizadas.
- Automatizar la creación de contenido sin perder calidad y autenticidad.

- Evaluar la efectividad del contenido generado con IA en función de los objetivos comerciales.

Sesión 04 | Cómo Configurar y Optimizar tu Tienda en Amazon

Amazon es una de las plataformas más importantes para vender en línea. En esta sesión, aprenderás a configurar tu tienda, optimizar listados de productos y aplicar estrategias para mejorar la visibilidad y conversión en la plataforma.

Objetivos:

- Configurar correctamente una tienda en Amazon Seller Central.
- Optimizar listados de productos con imágenes, títulos y descripciones efectivas.
- Entender cómo funciona el algoritmo de Amazon (A9) para mejorar el posicionamiento.
- Implementar estrategias para gestionar inventarios y precios de manera eficiente.

Sesión 05 | Amazon Ads: Creación de Campañas y Medición

La publicidad en Amazon es clave para aumentar las ventas. En esta sesión, aprenderás a crear campañas de Amazon Ads, optimizar su rendimiento y medir los resultados para mejorar tu retorno de inversión.

Objetivos:

- Comprender los tipos de anuncios en Amazon Ads y su funcionamiento.
- Configurar campañas publicitarias efectivas.
- Analizar métricas clave para optimizar el rendimiento de las campañas.
- Aplicar estrategias de segmentación para maximizar la rentabilidad.

Sesión 06 | ¿Cómo los Drivers de Logística te Ayudan a Cumplir la Promesa al Cliente?

Una logística eficiente es clave para ofrecer una buena experiencia de compra. En esta sesión, conocerás los principales factores que influyen en la entrega de productos y cómo optimizar tu cadena de suministro para garantizar tiempos de entrega óptimos.

Objetivos:

- Comprender la importancia de la logística en la satisfacción del cliente.
- Identificar los principales drivers logísticos en eCommerce.
- Aplicar estrategias para mejorar la eficiencia en la entrega.
- Conocer herramientas y plataformas para la gestión logística.

Sesión 07 | Fundamentos y Estrategias Efectivas de Email Marketing

El email marketing sigue siendo una de las herramientas más efectivas para la conversión y fidelización. En esta sesión, aprenderás a diseñar campañas de email marketing estratégicas y personalizadas para mejorar la relación con tus clientes.

Objetivos:

- Comprender la importancia del email marketing en la estrategia digital.
- Segmentar audiencias para mejorar la efectividad de los envíos.
- Diseñar campañas con contenido relevante y persuasivo.
- Aplicar automatización y flujos de email marketing para optimizar la conversión.

Sesión 08 | Cómo Medir y Mejorar tus Campañas de Email Marketing con Connectif

Para que una estrategia de email marketing sea exitosa, es fundamental medir su desempeño y hacer ajustes. En esta sesión, aprenderás a usar Connectif para analizar métricas, automatizar campañas y mejorar la personalización de los envíos.

Objetivos:

- Conocer las métricas clave en email marketing y su impacto en la conversión.
- Aprender a utilizar Connectif para la gestión y automatización de campañas.
- Implementar estrategias de personalización basadas en datos de clientes.
- Optimizar flujos de email marketing para aumentar la tasa de apertura y conversión.

Sesión 09 | ¿Cómo los Métodos de Pagos Online Pueden Mejorar la Conversión?

Los métodos de pago juegan un rol crucial en la experiencia del cliente y la tasa de conversión. En esta sesión, exploraremos las mejores opciones de pago en línea y cómo su correcta implementación puede reducir el abandono de carrito.

Objetivos:

- Conocer los principales métodos de pago online y su impacto en la conversión.
- Implementar estrategias para reducir el abandono de carrito.
- Evaluar la seguridad y confiabilidad de los métodos de pago.
- Adaptar la oferta de pagos a las preferencias del público objetivo.

Sesión 10 | Mentoría Case Study en eCommerce

En esta sesión final, aplicarás todo lo aprendido en un caso práctico real. Analizaremos un negocio eCommerce, identificaremos áreas de mejora y desarrollaremos estrategias accionables con la guía de un mentor experto.

Objetivos:

- Aplicar los conocimientos adquiridos en un caso real de eCommerce.
- Identificar problemas y oportunidades de optimización en un negocio online.
- Diseñar estrategias personalizadas para mejorar el rendimiento del eCommerce.
- Recibir retroalimentación de expertos para perfeccionar las estrategias propuestas.



¿Hablamos?

Escríbenos a:

hola@elev8.school

Llámanos al:

+34 910 783 037