



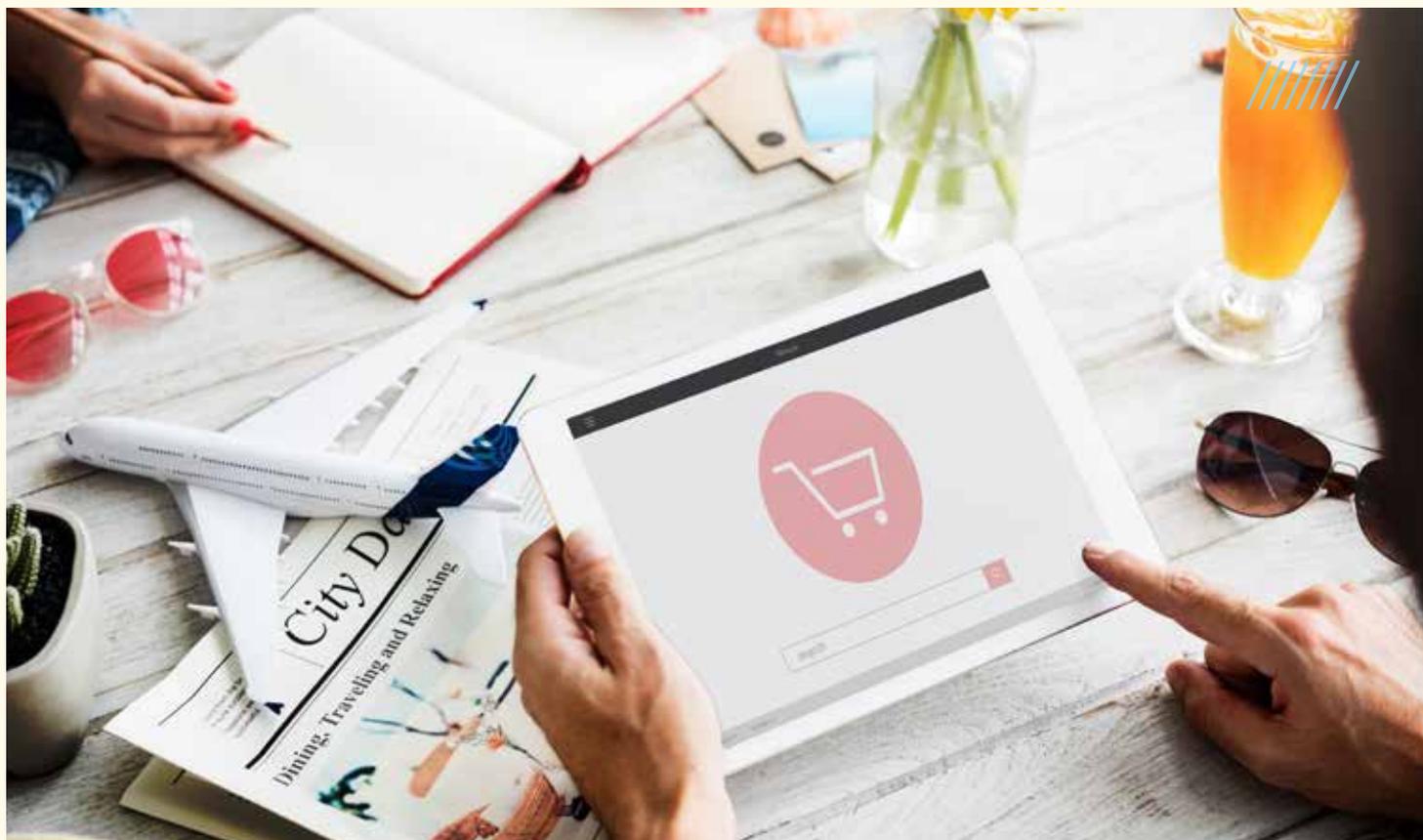
PROGRAMA EN E-COMMERCE



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES





PROGRAMA EN E-COMMERCE

OBJETIVOS

El programa busca complementar los conocimientos actuales del canal tradicional de ventas, poniendo en valor la omnicanalidad, y presentando la actualidad de la industria del comercio electrónico, brindando una mirada estratégica integral de negocios.

El objetivo es que el participante domine las nociones iniciales y principales de la materia para liderar y lanzar un proyecto de e-commerce con los partners adecuados, ya sea en una empresa o un emprendimiento propio.

Con la colaboración técnica-académica del E-Commerce Institute





¿A QUIÉNES ESTÁ DIRIGIDO?

El comercio electrónico ya atraviesa todo lo que hacemos, como consumidores y como profesionales. Poder ofrecer productos y servicios de manera digital es imprescindible y genera una demanda de conocimientos en e-commerce a profesionales de todos los niveles e industrias.

En tal sentido, el programa está recomendado tanto para graduados recientes o próximos a graduarse que deseen orientarse a esta temática, como así también a profesionales que necesiten desarrollarse en la materia.

El plan de estudios está diseñado para perfiles profesionales y empresarios con trayectoria académica y/o profesional en negocios, básica en marketing digital, y sin necesidad de conocimientos previos en e-commerce.

PRINCIPALES EJES DEL PROGRAMA

- En un contexto cada vez más competitivo, el e-commerce se convirtió en una herramienta imprescindible para los negocios. Este programa busca ser el primer paso en dicha carrera.
- El diferencial del programa pasa por la mirada integradora y estratégica que caracteriza a la Facultad de Ciencias Empresariales, combinada con la colaboración técnico-académica del “e-commerce institute”.
- Con profesores y speakers líderes en la industria, se persigue un desarrollo conceptual pero abordado desde casos reales y actuales. El enfoque es teórico-práctico, combinando en cada módulo la bajada teórica de un tema, con un caso o invitado relacionado, y un trabajo práctico propio sobre cada uno.





¿CÓMO SE DICTAN LAS CLASES?

Las clases se desarrollarán de manera virtual, en formato sincrónico, a través de la Plataforma de la Universidad Austral

Se prevén encuentros de networking en modalidad blended (presencial y online), a confirmar durante la cursada.

Duración: 3 meses | **Modalidad:** online sincrónico + encuentros de networking.

Frecuencia: una vez por semana | **Día de cursada:** martes de 18:00 a 21:00 horas

Inicio: 7 de mayo del 2024.





PLAN DE ESTUDIOS

FUNDAMENTOS

- Fundamentos. ¿Por qué e-commerce? Pilares, estrategia y transformación digital.
- Más que un canal. Canales y Modelos. Interpretar e-commerce desde una mirada integral del negocio.
- Caso de Estudio. Entender la estrategia y los modelos desde un caso real.
- Hands-On 1: definir un modelo y propuesta de valor para tu proyecto.

HACIA FUERA

- Experiencia de usuario y front-end. UX y UI, principios básicos. MVP y Roadmap.
- ¿Qué vendemos? E-commerce de producto / de servicios. Catálogo y Oferta.
- Ecosistema de soluciones.
- Caso de Estudio. Entender la experiencia de usuario y la oferta comercial desde un caso invitado.
- Hands-On 2: maqueta tu e-commerce.

HACIA DENTRO

- Nociones básicas del desarrollo y back-end. Operación, integraciones y medios de pago.
- ¿Cómo entregamos? Soluciones de fulfillment y logísticas. Tipos de Entrega y modelos.
- Caso de Estudio. Entender estas decisiones e implicancias con una speaker invitada.
- Hands-On 3: Propuesta de Implementación Operativa.

GROWTH. FUNNEL Y CONVERSIÓN

- Customer Journey + Customer Funnel. Adquisición, intención y conversión. KPIs por etapa.
- ¿Por qué Growth? Performance y Paid Media. Nociones básicas. Ecosistema disponible.
- Brand Power. Branding y content como eje del plan. Dinámicas comerciales. Loyalty y Retención.
- Caso de Estudio. Entender las decisiones del módulo con un especialista en el tema.
- Hands-On 4: Plan referencial de Growth, Content y Media.





DIRECTORES DEL PROGRAMA

ERNESTO SALA

- Director de la Licenciatura en Marketing & Management, Universidad Austral

MARTÍN CASACCIA

- CMO Workana

PROFESORES

NATALIA ZUCA,

- Strategic Director - Global Authority Unit, VTEX

ARIEL MIKOWSKI

- ECommerce Specialist, Janis

SEBASTIAN NOFAL

- Co-Founder, ABN Digital

AGUSTIN BREA

- Co-Founder, ABN Digital

MARTÍN CASACCIA

- CMO, Workana.

SPEAKERS INVITADOS

EMILIO DI PASQUO

- General Manager, Palo™

SANTIAGO LOMBARDI

- Co-Founder, Bleett

NUR MALEK PASCHA

- Co-Founder and CEO, EnvioPack





CONTACTO

MARIA ELENA UTTARO

 +54 9 11 3142-2173

 muttaro@austral.edu.ar

TRANSFORMANDO TU FUTURO



POLÍTICA DE REINTEGRO

En caso de que el participante solicite la baja hasta 5 días hábiles antes del inicio de clases, no se reintegrará la matrícula por reserva de vacante, y sí el importe abonado en concepto de arancel/cuotas. (*)

Los alumnos que abandonen durante el transcurso del cursado (baja o suspensión de estudios), no podrán reclamar la devolución de la matrícula. Se reintegrará el 50% de lo abonado, siempre que las horas de clases cursadas no superen el 30% de la actividad. (*).

(*) Sobre el importe sujeto a devolución, se le deducirá un 5% en concepto de cargos administrativos.

