

Curso de Marketing Digital e Ecommerce - Turno mañana

Información General

Fecha de inicio: 21/09/2026

Frecuencia: Semanal

Carga horaria por clase: 90 min

Presentación

Este curso introduce los fundamentos esenciales del comercio electrónico y el marketing digital, abordando el ecosistema actual, los modelos de negocio más relevantes, el perfil del nuevo consumidor, y las herramientas clave para iniciar y consolidar un proyecto online. A lo largo de estas clases, los participantes adquirirán una mirada estratégica del entorno digital, sentando las bases necesarias para planificar, lanzar y gestionar un negocio de e-commerce con criterio profesional.

Objetivos Generales

Brindar los conocimientos básicos para planificar, lanzar y gestionar una tienda online, comprendiendo el ecosistema digital, el comportamiento del consumidor y las estrategias de marketing digital.

Objetivos Específicos

- Introducir los conceptos iniciales de performance, funnel de conversión y anuncios pagos.
- Adquirir nociones clave sobre marketing digital, atención al cliente, branding y seguridad online.
- Conocer herramientas y plataformas fundamentales para lanzar y operar una tienda online.
- Analizar el comportamiento del nuevo consumidor digital.
- Identificar los modelos de negocio aplicables a diferentes industrias.
- Comprender las bases del ecosistema digital y del comercio electrónico.

Destinatarios

- Emprendedores, profesionales del marketing, responsables de ventas, diseñadores, desarrolladores, gestores de negocios digitales y toda persona interesada en iniciarse o profesionalizarse en el mundo del e-commerce y el marketing digital.

Plan de Estudios

Módulo 1: Introducción al E-commerce

- Presentación del curso y objetivos

- Introducción al Ecommerce Entrega de las consignas del Proyecto Final Integrador (PFI).
- Introducción al Ecommerce

Módulo 2: Ventas Online

- Modelos de negocio (B2C, B2B, D2C, Marketplace)
- Rol del Ecommerce Manager. Ventas Online.
- Diferencias en comercio offline y online

Módulo 3: Audiencias

- El nuevo consumidor digital: comportamiento, hábitos y tendencias.
- Estudio y clases de audiencias.
- Consumidor online expectativas y comportamiento

Módulo 4: Marketing Digital para E-commerce

- Estrategia de marketing para e-commerce
- FODA
- Estrategias y acciones de marketing digital para e-commerce

Módulo 5: Crear el negocio online

- La tienda online
- Claves de diseño
- Crear la tienda online
- El carrito de compras
- Gateway de Operaciones
- Servicio y logística de la tienda online
- Plataforma de eCommerce: TiendaNube

Módulo 6: Acciones de marketing para E-commerce

- Landing Page
- Email marketing para e-commerce
- Newsletters
- Posicionamiento SEO/SEM
- Redes Sociales

Módulo 7: Atención al cliente para E-commerce

- Atención al cliente en una tienda online
- Canales tradicionales y alternativos de atención al cliente en tu tienda online
- Herramientas para facilitar la atención al cliente online
- Cómo prevenir y gestionar las crisis en los sitios web y las redes sociales
- Atención al cliente en las redes sociales

Módulo 8: Branding digital

- Cómo utilizar el branding para fortalecer tu marca
- La importancia del logo para la identidad de tu marca
- Identidad visual de marca a través del branding
- Branding en la estrategia de marketing de redes sociales

Módulo 9: Seguridad para vender por internet

- Programa de Protección al Vendedor
- Seguridad y credibilidad en tu sitio web
- Phishing y cómo evitarlo en tu tienda online
- Aspectos legales

Módulo 10: Funnel De Conversión

- Definición de Funnel
- Métricas web

Módulo 11: Anuncios Pagos en Meta

- Introducción a Implementación de Anuncios
- Objetivos de Conversión
- Presupuesto y KPIs

Módulo 12: Evaluación integradora final

- Desarrollo Evaluación Final Integradora

Módulo 13: Recuperatorio de evaluación integradora final

- Instancia de Recuperatorio

Bibliografía

- Smarty, A. (2023, 29 abril). Practical Ecommerce | News, How to, Definitions, Guides, Examples. Practical Ecommerce. <https://www.practicalecommerce.com/>
- E-Commerce Times. (2023, 18 marzo). E-Commerce Times: E-Business means business. <https://www.ecommercetimes.com/>
- CSM – Customer Service Manager Magazine. (s. f.). <https://www.customerservicemanager.com/>
- Harvard Business Review - Ideas and Advice for Leaders. (s. f.). <https://hbr.org/>
- Servicio de ayuda de Meta para empresas: Ayuda y solución de problemas | Servicio de ayuda de Meta para empresas. (s. f.). <https://www.facebook.com/business/help>
- Funciones de Mailchimp: Potentes herramientas de marketing para empresas | Mailchimp. (s. f.). Mailchimp. <https://mailchimp.com/es/features/>
- Centro de Ayuda - Tiendanube. (s. f.). <https://ayuda.tiendanube.com/>

UTN.BA Campus Online — Universidad Tecnológica Nacional, Facultad Regional Buenos Aires

Mozart 2300, C1407 CABA, Argentina • +54 11 4867-7500 • campus@frba.utn.edu.ar

Documento generado el 04/08/2026 18:08 • UUID: 00bfe6b8-8f36-4c06-ab30-2a3cd51c3677