



Diplomado @ ECOMMERCE

Y MODELOS DE
NEGOCIO

INICIO DE CLASES
1 OCTUBRE

WWW.CCE.ORG.CO

 CÁMARA
COLOMBIANA DE
COMERCIO
ELECTRÓNICO
www.ccce.org.co

Diplomado eCommerce y modelos de negocio

**INSCRIPCIONES HASTA EL
30 DE SEPTIEMBRE**

- 80 HORAS DE FORMACIÓN
DURACIÓN 3 MESES
10 MÓDULOS
SESIONES DE 4 HORAS
HORARIO 6:00PM-10:00PM
- CERTIFICADO OTORGADO
POR LA CÁMARA
COLOMBIANA DE COMERCIO
ELECTRÓNICO
- RELACIONAMIENTO DIRECTO
CON LÍDERES DE LA
INDUSTRIA
- VISITAS A ORGANIZACIONES
LÍDERES DE LA CADENA DE VALOR
- SESIONES TEÓRICO
PRÁCTICAS ENFOCADAS EN
EL DISEÑO O FORTALECIMIENTO
DEL MODELO DE NEGOCIO
PROPIO DE CADA PARTICIPANTE

OBJETIVO DEL DIPLOMADO

Desarrollar la capacidad de definición y toma de decisiones estratégicas sobre cómo estructurar el modelo de negocio de los eCommerce, con énfasis en entender los puntos de la cadena de valor como impulsores del mismo.

Generar aprendizajes a partir de la revisión de casos de éxito y experiencias de fracaso de plataformas y profesionales destacados en el eCommerce, generando espacios de conversación abierta con los líderes de la cadena de valor.

Integrar a los participantes en **laboratorios de aprendizaje**, poniéndolos en contacto directo con los líderes y las operaciones de las principales compañías de eCommerce y negocios digitales en el país.

PÚBLICO OBJETIVO

Empresarios del sector tradicional, emprendedores, directores y gerentes de empresas en proceso de transformación digital, graduados universitarios o tecnólogos interesados en incursionar en eCommerce o potenciar y mejorar el canal en sus organizaciones.

FORMATO

LABORATORIOS DE APRENDIZAJE

Puntos de encuentro entre la industria y la formación, llevando a escenarios del mundo de los negocios a los participantes del programa, acercándolos a procesos de toma de decisiones reales, enmarcados en la comprensión del contexto, las proyecciones de negocio y las soluciones tecnológicas y organizacionales disponibles.

- Visitas a organizaciones líderes asociadas a la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico.
- Espacios de interacción con los procesos cotidianos de la compañía.
- Complemento con espacios de formación orientados hacia puntos específicos del plan de contenidos.
- Generación de espacios de networking entre la industria y los participantes.

SESIONES CON ESPECIALISTAS EN ECOMMERCE

Formación diseñada para generar contacto directo entre los participantes y los líderes de los negocios digitales.

TALLERES CON METODOLOGÍA ACTIVE LEARNING

Sesiones teórico-prácticas con actividades que facilitan el aprendizaje y réplica de los procesos aprendidos en sus propias organizaciones.

MÓDULOS ACADÉMICOS

1. TENDENCIAS, PERSPECTIVAS E INNOVACIÓN EN ECOMMERCE (Módulo transversal)

La cadena de valor del eCommerce

Tendencias globales en eCommerce y negocios digitales

Disrupción e innovación en los modelos de negocio

Metodologías de modelado de negocios

El agilismo y los negocios digitales

Estructuras organizacionales para los negocios digitales

2. SEGMENTOS DE CLIENTES: ENTENDER AL ECONSUMIDOR

Tipología de clientes: B2B - B2C - C2C

Customer journey en el eCommerce

Servicio al cliente en línea

Insights de consumidor en el eCommerce

3. PROPUESTA DE VALOR: DIFERENCIACIÓN EN EL MODELO DE NEGOCIO DEL ECOMMERCE

Productos físicos y servicios en eCommerce

El valor ofrecido Vs. el valor percibido en digital

Medición de resultados del negocio: KPI de la tienda en línea

4.

ACTIVIDADES CLAVE: CONSTITUCIÓN DEL ECOMMERCE Y LEGISLACIÓN APLICABLE A LOS NEGOCIOS DIGITALES

Formalización de las operaciones

Marco regulatorio de los negocios digitales

Protección de datos personales

Calidad en el servicio postal

Propiedad intelectual e industrial

Generalidades de la contratación de equipos de trabajo

5.

RECURSOS CLAVE: INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA PARA EL ECOMMERCE

Plataformas de operación para el eCommerce

CRM y gestión de clientes

Automatización de procesos (RPA)

Ciberseguridad

Analítica y gestión de datos

6.

ESTRUCTURA DE COSTOS: GESTIÓN DE PROVEEDORES Y CONSIDERACIONES TRIBUTARIAS PARA EL ECOMMERCE

Ecosistema global de proveedores

Análisis costo - beneficio de los proveedores

Matriz de riesgo de proveedores

Aspectos tributarios aplicables a los negocios digitales

Crossborder: aduanas y régimen cambiario

7.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN: INVENTARIOS Y LOGÍSTICA EN EL ECOMMERCE

Tipos de soluciones logísticas para tiendas en línea

Optimización de tiempos, procesos y costos en la gestión de inventarios y las redes de

distribución

Logística inversa: límites, alcances y definición de términos y condiciones para el proceso de

devoluciones

Principios de gestión del cliente post-venta (énfasis en logística)

8.

RELACIONES CON LOS CLIENTES: MARKETING PARA NEGOCIOS DIGITALES

Estrategias de marketing digital

Segmentación de audiencias y personalización

Posicionamiento y pauta: plataformas, formatos y mediciones

Marketing de contenidos e inbound marketing

9.

FLUJO DE INGRESOS: MEDIOS DE PAGO Y TRANSACCIONES EN LOS NEGOCIOS DIGITALES

Estructura de costos y tipos de pago

Pasarelas de pago

Definición de precios para exportación

Blockchain: el futuro de los pagos en línea

10.

ALIADOS: REDES EMPRESARIALES E IMPULSO AL ECOMMERCE

Asociaciones globales y gremios

Comunidades globales de apoyo al eCommerce

Ecosistema global de emprendimiento digital

Incubadoras y aceleradoras

Convocatorias y ruedas de negocio

REQUISITOS PREVIOS

No se requiere que los participantes cuenten con ningún conocimiento previo, aunque se valora su comprensión de las generalidades de operación de una tienda en línea.

INSCRIPCIONES

Inscripciones en: www.ccce.org.co/

Mayor información: adriana.vanegas@ccce.org.co

LUGAR DIPLOMADO:

Auditorio Cámara Colombiana de Comercio Electrónico

Carrera 10 # 97A – 13, Bogotá

Tarifa afiliados
\$1.750.000 COP +IVA

Tarifa no afiliados
\$2.500.000 COP +IVA