



Pacífico
Business School

Programa Ejecutivo en

Estrategia de Retail E-Commerce

www.pbs.edu.pe



UNA SOLUCIÓN DIGITAL QUE RESPONDE A

NUEVOS DESAFÍOS EN LOS NUEVOS TIEMPOS

Actualmente la penetración del retail e-commerce en el mundo está creciendo a una velocidad sin precedentes. Es un momento atípico en el cual la oferta actual de las empresas no logra cubrir las necesidades existentes.

Atendiendo esta realidad, Pacífico Business School ofrece el Programa Ejecutivo en Estrategia de Retail E-Commerce, una formación exclusiva que responde a las necesidades actuales.

Desde cómo desarrollar una estrategia de retail e-commerce hasta los procesos, equipo humano y tecnología necesarias para crear o fortalecer los canales de comercialización digital que su organización requiere.

La proyección global de nuestra escuela, junto a una trayectoria reconocida en la formación en negocios, convierten a este programa en una gran oportunidad para alcanzar un upgrade en la carrera de cada participante.

Pacífico Business School

Nuestros

DIFFERENCIALES



APRENDIZAJE PRÁCTICO Y APLICABILIDAD

Buscamos llevar la realidad empresarial al aula. La metodología de enseñanza está centrada en el análisis de casos reales, vinculados con los desafíos que plantean hoy el marketing y las comunicaciones digitales.

DESTACADOS DOCENTES ESPECIALIZADOS

Contamos con un equipo académico de destacados profesionales con experiencia empresarial local e internacional en cada disciplina del retail e-commerce, dispuesto a compartir contigo sus casos, técnicas y lecciones aprendidas en su práctica profesional.

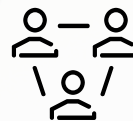


FORMACIÓN ESPECIALIZADA Y ACTUALIZADA

El programa brinda conocimientos estratégicos y tácticos enfocados en las últimas tendencias del entorno digital pudiendo así, los participantes aportar un valor diferencial a sus organizaciones.

PARTICIPACIÓN EN Q&As

Conferencias con gerentes y ejecutivos de las principales empresas del Perú y el mundo que lideran la estrategias de retail e-commerce.



DIPLOMA DEL PROGRAMA EJECUTIVO EN

Estrategia de Retail E-Commerce

otorgado por Pacífico Business School



Certificación: Al finalizar el Programa, los participantes que cumplan con el 80% de asistencia al programa, 50% de asistencia a cada curso, obtengan una nota mínima aprobatoria de once (11) en cada uno de los cursos, un promedio final mínimo aprobatorio de catorce (14) y, además no presenten deudas con la Universidad; recibirán el Diploma del Programa y el Certificado de Notas, en formato digital, emitido por Pacífico Business School.

NETWORKING CON PROFESIONALES QUE GENERAN VALOR

Buscamos que el programa tenga un intercambio donde fluyan ideas y nuevos puntos de vista. Por eso nos dirigimos a profesionales a cargo de áreas comerciales, ventas o de marketing responsables de elaborar planes y estrategias de retail e-commerce.

Profesionales de marketing que deseen consolidar sus conocimientos con una visión estratégica y más holística de su especialidad.

Profesionales de otras especialidades que deseen comprender los principales conceptos de retail e-commerce para aplicarlos en nuevos proyectos o emprendimientos, así como en su performance laboral.



PLAN DE ESTUDIOS

1 ESTRATEGIA RETAIL E-COMMERCE Y MARKETPLACES	2 OPERACIONES E-COMMERCE	3 DESARROLLO DE TIENDA ONLINE Y ECOSISTEMA CON MARKETPLACES Y APPS	4 MARKETING DIGITAL APLICADO A RETAIL E-COMMERCE	5 Q&A INTERNACIONAL DE RETAIL E-COMMERCE
15	15	15	15	3

63 HORAS

Sumilla y temarios

1

ESTRATEGIA RETAIL E-COMMERCE Y MARKETPLACES

A través de este curso los participantes aprenderán cómo desarrollar la investigación del consumidor, el análisis de la competencia, el mercado y a evaluar las tendencias más importantes. Luego de ello conocerán los frameworks para desarrollar la estrategia y propuesta de valor para su ecosistema de retail e-commerce.

- Framework para elaborar la estrategia de retail e-commerce y marketplaces
- Tendencias de e-commerce
- Evolución del comprador de e-commerce
- Modelos de negocios de e-commerce
- Evolución de los marketplaces
- Evolución de los D2C - Direct to consumer
- Omnicanalidad
- Ecosistema de e-commerce
- Fuentes de información de e-commerce
- Herramientas de investigación para e-commerce
- Casos de e-commerce LATAM: Mercado Libre, Falabella
- Casos internacionales: Alibaba, Walmart
- Big Four en e-commerce: Google, Apple, Facebook, Amazon

2

OPERACIONES E-COMMERCE

En este curso se analizará los procesos operativos que se deben adaptar o mejorar en una organización que quiere escalar o fortalecer un e-commerce. Se incluirán temas de operaciones, logística, soporte y servicio al cliente.

- Operaciones detrás de un E-commerce
- Medios de pago: análisis de actores, fraude y analítica
- Logística y tracking: modelos de fulfillment y dropshipping
- Logística inversa
- Servicio al cliente
- Principales KPIs de operaciones
- Casos LATAM e Internacionales

3

DESARROLLO DE TIENDA ONLINE Y ECOSISTEMA CON MARKETPLACES Y APPS

En este curso se analizará las tecnologías para hacer una tienda online como Shopify, Vtex, Magento, Woo Commerce y Prestashop. Así mismo se analizará cómo crear un ecosistema con marketplaces, retail e-commerce y apps.

- Tipos de tecnología para desarrollar o implementar su tienda online. Solución cloud vs open source vs desarrollo a medida
- Análisis de ventajas y desventajas de los proveedores: Shopify, Vtex, Magento, Woo Commerce y Prestashop
- Desarrollo de tienda en Shopify
- Personalización de la tienda
- Subida de productos
- Implementación de Google Analytics y Search Console
- Integración con medios de pagos y logística
- Principales Marketplaces y Apps para desarrollar su ecosistema
- Principales proveedores de tecnología para e-commerce
- Estrategia de desarrollo de su ecosistema
- Casos LATAM: Vtex, Cornershop
- Casos Internacionales: Shopify, Bestbuy

4

MARKETING DIGITAL PARA RETAIL E-COMMERCE

En el curso se analizará cómo se desarrollan las estrategias de UX/UI, marketing de buscadores, email marketing, publicidad programática, automatización y contenido para un retail e-commerce. Se tomarán casos peruanos como internacionales.

- Framework Estrategia de marketing digital aplicado a e-commerce
- Modelo de medición: Objetivos y KPIs
- Search Marketing: Adwords y SEO
- Publicidad en redes sociales orientadas a branding y performance
- Redes Sociales: Facebook, Instagram, Youtube, Whatsapp
- Marketing de contenidos para e-commerce
- Analítica digital y CRO (Conversion Rate Optimization)
- Dashboards de medición de marketing digital
- Caso LATAM: Ripley
- Caso Internacional: Zalando

DOCENTES RECONOCIDOS Y CON **AMPLIA EXPERIENCIA** EN LA **COMERCIALIZACIÓN DIGITAL**



COLOMBA

DE LA PIEDRA

**GERENTE DE MARKETING
E-COMMERCE Y DIGITAL
PERFORMANCE HEAD**

Ha sido Gerente de Publicidad y Adquisición Digital en Scotiabank Perú, Directora Asociada de Medios Digitales en Yanbal International (Unique S.A.), Subgerente LAN.com y Jefe de LAN.com y Estrategia Digital. Cuenta con amplia experiencia en marketing digital y comercio electrónico. Tiene estudios en Administración de Empresas en la Universidad del Pacífico, Especialización en Marketing en Programa de intercambio Estudiantil en Uppsala University.



JUAN JOSÉ

DUFFOO

**DIRECTOR COMERCIAL Y DIGITAL
CORPORATIVO DE CINEPLANET**

Ha sido Gerente de Negocio Clasificados y Portales Transaccionales (Urbania, Aptitus, Neoauto) y Gerente de Ventas de Publicidad del Grupo El Comercio. Cuenta con amplia experiencia en desarrollo comercial, gestión de ventas, desarrollo de productos, E-Commerce, marketing digital, publicidad; y formó parte del Comité de Comercio Electrónico - IAB Perú. Postgrado en Marketing On Line por la Universidad de Barcelona. MBA por la USIL, con estudios de especialización en Programa de Dirección Comercial del PAD de la Universidad de Piura. Economista por la Universidad Ricardo Palma.

COMITÉ CONSULTIVO:

Federico Lozano

Director Mercado Libre (Argentina)

Gonzalo Begazo

Co-Founder & CEO Chazki

Daniel Falcón

CEO NEO (Perú)



DANIEL

FALCÓN

FUNDADOR Y GERENTE EN NEO CONSULTING

Más de 20 años de experiencia en consultoría y estrategia digital, trabajando con clientes de los sectores banca, seguros, retail, consumo masivo, entre otros. Contribuye con columnas de opinión para Semana Económica, El Comercio y Gestión. Certificado en Strategic Data-Driven Marketing y Consumer Insights por Kellogg School of Management. Master en Psicología Organizacional, Universidad Ricardo Palma y Administrador por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.



VALERY

VÁSQUEZ

GERENTE DE OPERACIONES DE DESARROLLO DIGITAL CORPORATIVO EN HIPERMERCADOS TOTTUS (CHILE), GRUPO FALABELLA

Anteriormente se desempeñó en la misma empresa como Product Owner de Desarrollo Digital Corporativo y Jefe de Proyectos de E-commerce. Ha sido Consultora de Negocios Digitales y Analytics en Neo Consulting y Consultora de Proyectos en Neo Humano. Co-fundadora de DUHEM, primer e-commerce de consumo responsable de Perú y Latinoamérica. Estudios de Posgrado en el Programa de Especialización en Innovación Estratégica de Pacífico Business School. Bachiller en Administración de Empresas de la Universidad del Pacífico, con reconocimiento como miembro de Beta Gamma Sigma.



Pacífico
Business School

RECONOCIDA

POR LAS PRINCIPALES ACREDITADORAS DEL MUNDO



**BUSINESS
GRADUATES
ASSOCIATION**

SOLO 7 ESCUELAS ACREDITADAS EN EL MUNDO

Acreditados por la BGA, asegurando calidad, mejora continua y prácticas de gestión responsable al nivel de las escuelas de negocios líderes del mundo.



**ASSOCIATION
OF
AMBA^S**

Somos la primera escuela de negocios en el Perú acreditada por AMBA, quien avala la excelencia académica de nuestro programa.



**AACSB
ACCREDITED**

Somos la primera universidad del país en ser acreditados a nivel de pregrado y posgrado por esta prestigiosa asociación.

FEBRERO' 21

INFORMACIÓN
CLAVE ↘

INICIO

24 DE FEBRERO

REQUISITOS

- GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER
- EXPERIENCIA PROFESIONAL MÍNIMA DE 3 AÑOS
- EXCEL INTERMEDIO
- INGLÉS INTERMEDIO (LECTURA)

DURACIÓN

2

MESES Y MEDIO

LUNES Y MIÉRCOLES

7:00 P. M. A 10:00 P. M.

INVERSIÓN

S/ 6,700

MODALIDAD

REMOTA

Informes

Jr. Sánchez Cerro n° 2098
Jesús María — Lima
+ 511 219-0101 / +511 219-0158
programas@up.edu.pe



www.pbs.edu.pe

Una vez efectuado el pago de la matrícula, no se podrá solicitar la devolución por este concepto. El dictado de clases del programa académico se iniciará siempre que se alcance el número mínimo de alumnos matriculados establecido por Pacífico Business School.

Iniciadas las clases, la participación es personal e intransferible.