

DIGITAL WORKSHOP

Ecommerce & Growth Hacking



ECOMMERCE & GROWTH HACKING

Sumérgete en el universo del ecommerce adquiriendo las bases sobre estrategia, operaciones, tácticas y técnicas para controlar las palancas clave que hagan de tu proyecto un éxito. Obtén una visión growth hacker y aprende cómo el marketing automation y la analítica te ayudarán a tomar decisiones ágiles y efectivas.



1 - 4 de julio



LUN - JUE
de 9 a 14h



The Valley - Madrid

Estrategia en eCommerce

- Ecommerce: factores y claves de éxito
- Modelos de negocio, cadena de valor y estrategia en ecommerce
- Unique Selling Proposition
- Desarrollo de ventajas competitivas
- Definición de objetivos de negocio
- Tendencias

Plataformas y gestión de eCommerce

- Análisis de las principales plataformas tecnológicas en ecommerce
- Elementos de una plataforma
 - Criterios de selección en función de la tipología del ecommerce
 - On-Premise, On-Demand: Magento, Shopify, Prestashop y nuevas plataformas
 - Comparativas: ¿Qué modelo es más adecuado?
 - Claves para la publicación de fichas y buenas prácticas
 - Modelos de pricing
 - Propuestas de valor que funcionan: envíos, devoluciones, nuevos medios de pago (segura)

Operaciones y logística en ecommerce

- Importancia de la logística en el comercio electrónico
- Principales procesos y flujo operativo
- Modelos de stock
- Modelos de gestión
- Gestión del transporte y de pedidos
- Atención al cliente y postventa
- Retos de la distribución aplicada al comercio electrónico

Complementando la estrategia con Marketplaces

- Principales Marketplaces: desde Amazon a Alibaba a TMall a eBay y otros market places C2C
- Integración con la estrategia de ecommerce
- Logística y procesos de compra en Marketplaces
- Venta en Alibaba, Amazon y Ebay. Modelo de comisiones
- Alternativas, posibilidades, precios y estrategias

Experiencia de Usuario

- Claves de la experiencia de usuario en ecommerce

- Arquitectura de información y flujos de navegación
- CTAs y cuestiones clave para la conversión
- Patrones de diseño (ej. Material Design)
- Checklist: best practices en ecommerce

Plan de captación en ecommerce

- Disciplinas del marketing digital: SEO, SEM, Display, Social Ads, Branded Content, Inbound...
Plan de captación orgánico y de pago
Objetivos, público objetivo. Estrategia, acciones y tácticas
- Herramientas de branding y performance marketing
- Caso práctico

Growth Hacking

- Mindset vs Toolset
- Visión global de herramientas del Growth Hacker
- Funnel AARRR
- Cómo medir el impacto de tus acciones
- La importancia de los tests A/B
- Lead Scoring y Behavioral Triggers
- Herramientas

Marketing Automation

- En qué consiste el Marketing Automation
- Toolkit para Marketing Automation
- CRM: Lead scoring, segmentación y tagging. En qué consisten, cómo aprovecharlos y cómo funciona
- Automatizar comunicaciones para Lead generation, Lead nurturing. Ejemplo de email workflows y oportunidades de personalización
- Obtener trazabilidad sobre interacciones de cada usuario y de las acciones de marketing cross-channel
- Workflow Automation
- Social Media Automation
- Capacidades de análisis para la optimización de las acciones de marketing

Analítica de Ecommerce

- Métricas más importantes en ecommerce
- Canales de captación
- Coste de adquisición de cliente o CAC
- Customer Lifetime Value
- De datos a conclusiones de negocio