



SERCA
INSTITUTO
DE ALTOS ESTUDIOS
ESPECIALIZADOS

CURSO ONLINE EN MARKETING DIGITAL PARA E-COMMERCE: CAPTACIÓN, CONVERSIÓN Y FIDELIZACIÓN



FORMACIÓN PERMANENTE

WWW.INSTITUTOSERCA.COM



Acerca de **Instituto Serca**

Instituto Serca es un centro especializado en Formación de Postgrado: Másteres, Dobles Títulos de Máster, Especialistas y Expertos Universitarios, así como Cursos Homologados por Universidades. Se caracteriza por no centrarse en la formación de expedientes, sino de personas, cuyo aprendizaje dará sentido a su experiencia.

Los Másteres, Especialistas, Expertos Universitarios y Cursos que impartimos desde Instituto SERCA, cuentan con todas las garantías y exigencias de calidad, lo que hace posible que la titulación obtenida por nuestros alumnos/as sean Títulos expedidos por prestigiosas universidades.



Metodología de Estudio

- ✓ **Campus Virtual Avanzado:** Experiencia de estudio individualizada, intuitiva e interactiva.
- ✓ **Tutorización Permanente:** Nuestro equipo docente estará a disposición del alumnado desde su matriculación hasta la finalización de todo el proceso formativo.
- ✓ **Clases en vídeo y en audio:** Cada programa formativo dispone de clases en vídeo y audios específicos por materia, para reforzar el contenido teórico.
- ✓ **Metodología E-Learning:** Modalidad 100% online adaptada a las necesidades del alumnado.
- ✓ **Evaluación:** Planteamiento de casos y actividades dirigidas a la valoración competencial del programa formativo.
- ✓ **Profesorado Especializado:** Contamos con un claustro de profesores especializado que realizará un seguimiento personalizado del aprendizaje.
- ✓ **Biblioteca Digital:** A través de nuestra innovadora plataforma digital, el alumnado podrá acceder a un amplio catálogo de libros, revistas, obras de investigación y tesis doctorales.
- ✓ **Descarga automática de certificados y actualización de notas permanente.**
- ✓ **Notificaciones en tiempo real sobre el estado y evolución del estudio.**





Campus **Virtual**

- ✓ Clases en vídeo de cada materia
- ✓ Tutorías de seguimiento en directo mensuales
- ✓ Herramientas de interacción y seguimiento: tutorización permanente, foro, emails, etc.
- ✓ Consulta directa del expediente académico
- ✓ Descarga de certificados
- ✓ ¡Y mucho más!...

Presentación del Programa

Especialízate con el **Curso de Marketing Digital para E-Commerce: Captación, Conversión y Fidelización** de Instituto Serca, una formación diseñada para profesionales que desean dominar las estrategias digitales aplicadas al comercio electrónico. En un sector en constante evolución, contar con conocimientos actualizados resulta imprescindible para impulsar cualquier negocio online con garantías de éxito.

A lo largo del programa, abordarás desde los fundamentos del marketing digital y el comportamiento del consumidor online hasta técnicas avanzadas de SEO, SEM, publicidad en redes sociales, email marketing y automatización. Además, profundizarás en la optimización de la tasa de conversión (CRO), estrategias de fidelización, analítica digital y la elaboración de planes de marketing integrales.

Con esta formación online, desarrollarás un perfil profesional altamente demandado, capaz de diseñar y ejecutar estrategias completas que abarquen todo el embudo de ventas. Estarás preparado para gestionar campañas rentables, interpretar datos de rendimiento y tomar decisiones estratégicas que maximicen los resultados de cualquier proyecto de comercio electrónico.



Duración: 150 horas



Créditos: 6 Créditos ECTS



Metodología: Online



Matriculación: Permanente

Programa Académico

- ✓ Comprender los fundamentos del marketing digital, identificando canales y modelos de e-commerce.
- ✓ Analizar el comportamiento del consumidor digital, diseñando customer journeys eficaces para e-commerce.
- ✓ Dominar estrategias de captación orgánica y de pago, aplicando SEO, SEM y Social Ads.
- ✓ Desarrollar estrategias de social media marketing, integrando social commerce y gestión de comunidades.
- ✓ Aplicar técnicas de optimización de la conversión, implementando testing y personalización en tiendas online.
- ✓ Implementar estrategias de email marketing y automatización, diseñando flujos adaptados al e-commerce.
- ✓ Diseñar programas de fidelización y retención, fundamentando las acciones en el valor del cliente.
- ✓ Utilizar herramientas de analítica digital, elaborando planes de marketing basados en datos.



1: FUNDAMENTOS DEL MARKETING DIGITAL APLICADO AL COMERCIO ELECTRÓNICO

- 1.1. Evolución del comercio electrónico y su relación con el marketing digital
- 1.2. El ecosistema del marketing digital: canales, herramientas y actores clave
- 1.3. El embudo de marketing digital: captación, conversión y fidelización como etapas estratégicas
- 1.4. Marco legal y normativo del marketing digital en e-commerce
- 1.5. Tendencias actuales y emergentes en marketing digital para comercio electrónico

2: COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR DIGITAL Y DISEÑO DEL CUSTOMER JOURNEY

- 2.1. Psicología del consumidor en entornos digitales de compra
- 2.2. Segmentación de audiencias y construcción de buyer personas
- 2.3. Mapeo del customer journey en el contexto del comercio electrónico
- 2.4. Experiencia de usuario (UX) como factor determinante en el recorrido de compra online
- 2.5. Omnicanalidad y coherencia de la experiencia del cliente en todos los puntos de contacto



3: ESTRATEGIAS DE CAPTACIÓN DE TRÁFICO ORGÁNICO: SEO Y MARKETING DE CONTENIDOS PARA E-COMMERCE

- 3.1. Fundamentos del posicionamiento orgánico en buscadores (SEO) aplicado al comercio electrónico
- 3.2. Investigación de palabras clave y arquitectura de la información orientada a la conversión
- 3.3. SEO on-page para fichas de producto y páginas de categoría
- 3.4. Estrategia de link building y construcción de autoridad de dominio para tiendas online
- 3.5. Marketing de contenidos como estrategia de atracción de tráfico cualificado
- 3.6. SEO local y su aplicación en estrategias de comercio electrónico con presencia física

4: ESTRATEGIAS DE CAPTACIÓN DE TRÁFICO DE PAGO: SEM, SOCIAL ADS Y PUBLICIDAD PROGRAMÁTICA

- 4.1. Publicidad en motores de búsqueda (SEM) orientada al comercio electrónico
- 4.2. Publicidad en redes sociales (Social Ads) como canal de captación para e-commerce
- 4.3. Publicidad programática y display advertising aplicados al comercio electrónico
- 4.4. Marketing de afiliación como canal de captación basado en rendimiento
- 4.5. Planificación multimedia y distribución presupuestaria estratégica entre canales de pago



5: SOCIAL MEDIA MARKETING Y ESTRATEGIAS DE COMUNIDAD PARA E-COMMERCE

- 5.1. Estrategia de presencia en redes sociales para marcas de comercio electrónico
- 5.2. Creación de contenido para redes sociales orientado a la generación de ventas
- 5.3. Marketing de influencers aplicado al comercio electrónico
- 5.4. Gestión de la comunidad y atención al cliente a través de canales sociales
- 5.5. Social listening y monitorización de la reputación online de la marca

6: OPTIMIZACIÓN DE LA TASA DE CONVERSIÓN (CRO) EN TIENDAS ONLINE

- 6.1. Fundamentos y metodología de la optimización de la conversión en e-commerce
- 6.2. Análisis de la experiencia de usuario y detección de barreras de conversión
- 6.3. Diseño y optimización de páginas de producto orientadas a maximizar la conversión
- 6.4. Optimización del proceso de checkout y estrategias de reducción del abandono de carrito
- 6.5. Testing y experimentación en e-commerce: A/B testing y testing multivariante
- 6.6. Personalización de la experiencia de compra como palanca de conversión



7: EMAIL MARKETING Y AUTOMATIZACIÓN DEL MARKETING APLICADOS AL E-COMMERCE

- 7.1. Estrategia de email marketing para comercio electrónico
- 7.2. Diseño y redacción de campañas de email orientadas a la conversión
- 7.3. Automatización del marketing: flujos y secuencias estratégicas en e-commerce
- 7.4. Plataformas de automatización del marketing: criterios de selección, configuración e integración con el e-commerce
- 7.5. Marketing conversacional: chatbots y mensajería instantánea como canales de conversión y atención

8: ESTRATEGIAS DE FIDELIZACIÓN Y RETENCIÓN DE CLIENTES EN COMERCIO ELECTRÓNICO

- 8.1. Fundamentos de la fidelización en el entorno del comercio electrónico
- 8.2. Diseño e implementación de programas de fidelización para tiendas online
- 8.3. Estrategias de retención basadas en la experiencia post-compra
- 8.4. Estrategias de recompra: cross-selling, up-selling y modelos de suscripción
- 8.5. Gestión de la reputación online y el papel estratégico de las reseñas en la fidelización
- 8.6. Marketing de referidos y diseño de programas de recomendación entre clientes



9: ANALÍTICA DIGITAL Y MEDICIÓN DEL RENDIMIENTO EN E-COMMERCE

- 9.1. Fundamentos de la analítica digital aplicada al comercio electrónico
- 9.2. Análisis del rendimiento de los canales de captación y su contribución a las ventas
- 9.3. Dashboards e informes de rendimiento para la gestión integral del e-commerce
- 9.4. Análisis de cohortes, segmentación RFM y métricas avanzadas de retención
- 9.5. Cultura data-driven: implantación de la toma de decisiones basada en datos en el e-commerce

10: PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA Y ELABORACIÓN DEL PLAN DE MARKETING DIGITAL PARA E-COMMERCE

- 10.1. Auditoría de marketing digital y diagnóstico de situación del e-commerce
- 10.2. Definición de objetivos estratégicos y operativos del plan de marketing digital
- 10.3. Diseño de la estrategia integral de captación, conversión y fidelización
- 10.4. Calendario de acciones y planificación de campañas estacionales y promocionales
- 10.5. Gestión de recursos, equipo interno y proveedores externos en la ejecución del plan
- 10.6. Control, seguimiento y optimización continua del plan de marketing digital



Titulación y Certificaciones



El alumno/a recibirá un **Certificado universitario** emitido por la **Universidad EUNEIZ**.



Descarga de certificados expedidos por Instituto Serca desde la Secretaría Virtual de nuestro Campus.



Proceso de **Matriculación**



Formalización de la matrícula:

- Completar y enviar el formulario de matriculación. Tras recibirlo, automáticamente le enviaremos sus claves de acceso a pagos/facturas.
- Una vez abonado el importe completo del Programa Formativo, el alumno/a recibirá los accesos al Campus Virtual y podrá iniciar su estudio.

Matricúlate

Más información



Métodos y facilidad de Pagos

- ✓ **Facilidad de pago:** Opciones de pago fraccionado sin intereses.
- ✓ **Seguridad:** Plataforma de pago online segura y encriptada.
- ✓ **Flexibilidad:** Varias opciones de pago como tarjeta de crédito, débito, transferencia bancaria y PayPal.
- ✓ **Descuentos:** Ofrecemos descuentos directos aplicados automáticamente al realizar la matrícula en nuestra web.
- ✓ **Simplicidad:** Proceso de pago simple e intuitivo en pocos pasos.
- ✓ **Facturación:** Descarga de facturas en el área de pagos.



¿Por qué elegir **Instituto Serca**?



Calidad en la enseñanza

Miles de alumnos/as de todo el mundo avalan nuestra **calidad** y nuestros **sistemas de enseñanza**, haciendo con Instituto Serca su especialización profesional.



Contenidos actualizados

Permanente actualización y mejora de contenidos. Instituto Serca está afiliado a las más prestigiosas instituciones de los ámbitos de **psicología, sanidad y educación**, para estar actualizados en las últimas innovaciones científicas y didácticas.



Profesionales de primer nivel

Nuestros programas formativos están diseñados por **profesionales de primer nivel** con amplia experiencia y siempre orientados al éxito profesional del alumnado.

¿Por qué elegir **Instituto Serca**?



A tu ritmo

Nos adaptamos al **ritmo de aprendizaje** de cada alumno/a. Nuestra metodología permite adaptarnos a las necesidades formativas individuales, garantizando así nuestra atención individualizada.



Tutorización

En Instituto Serca los alumnos/as disponen de un **tutor/a** a su disposición desde el momento de su matriculación, siendo prioritaria la resolución de dudas en el mínimo plazo.



Clases en vídeo

Clases en vídeo por materia para reforzar el contenido teórico. Además dispondrá de manera sistemática de un webinar de resolución de dudas.



SERCA

INSTITUTO
DE ALTOS ESTUDIOS
ESPECIALIZADOS



¿Necesita más **información**?

 www.institutoserca.com

 info@institutoserca.com

 +34 958 372 363 / 660 880 416

