

disruptive
digital
education

e-commerce marketing strategy & growth

curso
intensivo

e-commerce marketing strategy & growth

Este curso intensivo foi concebido por profissionais da área com uma vasta experiência nacional e internacional.

O QUE É?

A comunicação entre as marcas e os seus públicos é cada vez mais digital. A Internet é o meio de comunicação perfeito para interagir com uma grande variedade de públicos, e as marcas são cada vez mais conscientes desta realidade. A panóplia de tecnologias disponíveis, quando bem selecionadas e combinadas, permite delinear estratégias de marketing multi-canal integradas mais eficazes.

Este curso aborda uma visão geral das estratégias existentes de marketing digital para e-commerce, como criação da plataforma, estratégia de conteúdos, experiência do utilizador, perceção de funcionalidades e necessidades operacionais de uma plataforma, e métricas em modelos de negócios atuais. Focado em pensamento estratégico de e-commerce, tem como objetivo potenciar a criação de estratégias de comércio online para uma melhor integração em campanhas de marketing digital 360.

Serão introduzidas várias ferramentas para melhor gerir estas campanhas e promover o crescimento e posição global de marcas ou serviços no mercado digital.

duração total 116h

100h Curso Intensivo prático

16h Workshop

investimento 255€x4 (sem juros)
(pronto pagamento: 5% de desconto)

ADMISSÃO

Idade Mínima 18 anos

- Formação nas área de Formação em áreas de Marketing ou Experiência profissional comprovada.

- Marcação de uma SOPP gratuita com um dos nossos Student Admissions Manager.

OBJETIVOS

Os alunos devem irão estabelecer uma estratégia de marketing focada numa plataforma de E-Commerce desde a sua raiz à gestão das ferramentas de Marketing Digital associadas (SEO, Facebook Ads, Google Adwords, E-mail Marketing, Retargeting, Criação de conteúdos, etc.), criando assim aumento de tráfego, aquisição de clientes e repetição de compras.

PERFIL

Empreendedores que estejam a planear migrar o seu negócio do mundo físico para o Digital e com a vontade de aprender mais sobre as várias plataformas disponíveis para otimizar a sua estratégia de E-Commerce e

crescimento de negócio.

Profissionais de marketing que trabalhem em agências ou no cliente e que queiram melhorar os seus conhecimentos em plataformas de Marketing Digital para optimização de conversão e, conseqüentemente, aumento do volume de vendas dos portais de E-Commerce que gerem. Pode também ser um curso destinado ainda a Accounts, Gestores de projeto e Digital Strategists.

Para frequentar este curso é necessário ser utilizador intermédio / avançado de Internet, ter noções básicas de marketing digital ou experiência profissional na área de marketing digital.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

1. E-Commerce Foundations.

- › Evolução do Comércio Tradicional vs. E-Commerce;
- › Conhecimento do consumidor online;
- › Tendências;
- › Estrutura organizativa de E-Commerce;
- › Marketplace supply & demand challenges;
- › Principais objetivos de cada área de atuação;
- › Principais conceitos de E-Commerce;
- › Modelo Financeiro e um projecto de E-Commerce;
- › Taxes and legislation.

2. Plataformas de E-Commerce.

- › Análise detalhada entre criar a sua própria plataforma vs. utilizar uma plataforma actualmente disponível no mercado;
- › Escolha da Plataforma;
- › Porquê;
- › Como está estruturada;
- › Arquiteturas de plataformas;
- › User Experience;
- › Módulos de Integração;
- › Gestão de Stocks;
- › Integração com Processador de Pagamentos;
- › Ferramentas de Marketing Digital Associadas.

3. Digital Marketing Strategy.

- › Análise das melhores práticas de comunicação orientada à performance e conversão;
- › Os melhores canais para trazer potenciais clientes e gerar vendas no E-Commerce;
- › Google Search; Display ads; Facebook ads; Email marketing; Afiliados; Comparadores de preços; Google Shopping;
- › Social Media;
- › SEO;
- › Marketing Automation, Modelos de atribuição.

4. Product Content.

- › Gestão de Informação do Produto;
- › Conteúdos Enriquecidos;
- › Produção de conteúdos e relação com SEO;
- › UGC - User Generated Content; Product Reviews.

5. Web Analytics.

- › Diferentes soluções de web analytics;
- › Medição de resultados e taxas de conversão de todos os canais;
- › Campanhas em Google Analytics;
- › Análise do processo de conversão multicanal.

6. Supply Chain & Operações.

- › Diferentes abordagens existentes;
- › Entregas ao Cliente;
- › Pagamentos & Secure transactions;

- › Devoluções;
- › Customer Service associado à nossa plataforma: Vendas, Devoluções, Community Management.

7. E-Commerce Growth.

- › Aumentar o número de clientes; Angariação de compradores repetidos, o ciclo de vida do cliente: táticas de retenção comuns
- › Valor de vida útil do cliente (CLTV);
- › Aumentar o valor médio da ordem (AOV), Aumentar os preços: porquê e como, Aumentar as quantidades: porquê e como, usar os portes grátis como alavanca do negócio; Pacotes; Táticas avançadas;
- › Aumentar o número médio de compras por cliente; Cross-selling - quando / onde / como; Upselling - quando / onde / como;
- › Otimização da taxa de conversão; Mousetrap de conversão (no local, e-mail); Mousetrap de conversão (mensagens no site, campanhas FB);
- › Estratégias de aquisição; Como usar (e sistematizar) campanhas de Facebook e insta; Exemplo de anúncios e funis.

8. Projeto de E-commerce.

- › Concepção da visão e abordagem estratégica para o negócio;
- › Criação da loja online;
- › Definição do modelo operacional;
- › Definição do modelo de investimento em marketing online;
- › Setup dos canais de comunicação;
- › Criação das principais campanhas de comunicação;

DOCUMENTAÇÃO DE APOIO ÀS AULAS

A inscrição no curso intensivo de E-Commerce Marketing Strategy & Growth inclui acesso a publicações e a documentação de suporte nas aulas, incluindo um conjunto de recursos bibliográficos e formações online de suporte às atividades de ensino, investigação e aprendizagem.

WORKSHOP EDIT.

No final do curso, os alunos da EDIT. têm acesso a um workshop gratuito, à escolha do aluno (exceto The Agency Workshop Series).

SOPP

Para se inscreverem no curso intensivo de E-Commerce Marketing Strategy & Growth, os alunos necessitam de agendar uma SOPP (Sessão de Orientação Pedagógica & Profissional) gratuita, com um dos Student Admissions Managers da EDIT..

CERTIFICAÇÃO

A certificação é entregue aos alunos em formato digital e inclui: carga horária, modular e total, do curso temáticas, notas finais de cada módulo e média final do curso,

RECRUTAMENTO

Todos os nossos alunos beneficiam de uma colaboração exclusiva entre a Tronik- Digital Recruitment Agency e a EDIT..

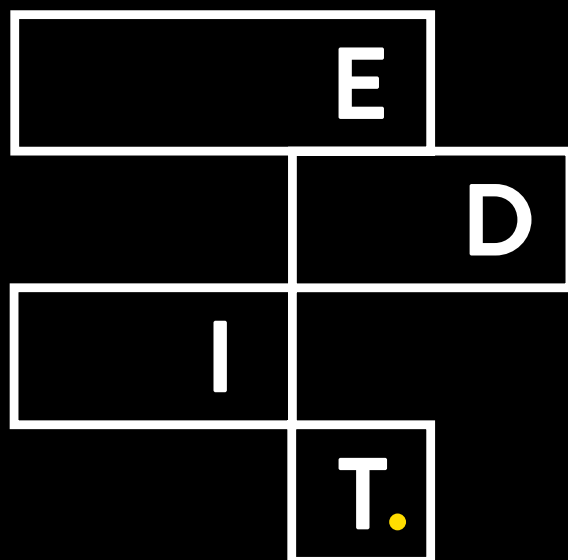
O objetivo desta parceria é o enquadramento e inclusão dos alunos da EDIT. no mercado de trabalho.

EQUIPAMENTO

Chromebook (1 por aluno);
Projetor HD;
Documentação em formato digital.

Esta SOPP tem como objetivo dar a conhecer, em pormenor, a metodologia da escola, as instalações, enquadrar o perfil do candidato, analisar as expectativas em relação ao curso e esclarecer eventuais dúvidas sobre o mesmo.

certificação DGERT, carimbo e assinatura (da coordenação pedagógica do programa ou administração da escola).



www.edit.com.pt

**EDIT.
Lisboa**

Alameda D. Afonso
Henriques, 7A
1900-178 Lisboa

(+ 351) 210 182 455
geral@edit.com.pt

**EDIT.
Porto**

Rua Gonçalo Cristovão
nº 347, 3º piso, sala 309/302
4000-270 Porto

(+ 351) 224 960 345
geral@edit.com.pt

**EDIT.
Madrid**

Calle de la Colegiata
9,Utopics_us
28012 Madrid

(+ 34) 910 563 227
info@edit.com.es

Horário de funcionamento
segunda a sexta 10h-23h