

PRESENTACIÓN DEL CERTIFICADO 

DOCENTE 

PROPUESTA ACADÉMICA 

CONTÁCTANOS 

NUEVA

Certificación

Creación y
Gestión de
E-commerce



¿Por qué estudiar la certificación en Creación y Gestión de E-commerce?



CERTIFICACIÓN

Al culminar satisfactoriamente y aprobar el programa, el alumno obtendrá:

— **Certificado en Creación y Gestión de E-commerce**, otorgado por la Escuela de Postgrado de la UPC.



Aprendizaje práctico e intensivo

Potencia tus conocimientos y habilidades para crear, gestionar y optimizar un canal de e-commerce. A través de un enfoque práctico, utilizando herramientas, flujos logísticos, estrategias digitales que serán claves para operar una tienda online.



Docentes practitioners

Profesionales con experiencia en estrategias digitales y marketing para e-commerce, liderando proyectos en Perú y LATAM para optimizar procesos y facilitar la toma de decisiones.



Herramientas clave

Domina el canal e-commerce con enfoque empresarial-práctico: aprende a usar Shopify, Canva, Google Analytics, Marketing Cloud, plataformas logísticas y pasarelas de pago, para una correcta gestión de tu negocio.



Certificación a distancia

Clases virtuales en vivo.

PRESENTACIÓN DEL CERTIFICADO ↘

DOCENTE ↘

PROPUESTA ACADÉMICA ↘

CONTÁCTANOS ↘

> **DOCENTE**

Conoce más sobre nuestro docente



> **HILDA YAZMÍN VIZACARRA**
Docente de la certificación

Especialista en estrategia digital y marketing para e-commerce con más de 15 años de experiencia liderando proyectos en Perú y LATAM en sectores como retail, financiero y consumo masivo. Docente de postgrado en transformación digital y marketing, y directora de la maestría en Dirección en E-commerce. Combina visión estratégica, liderazgo académico y experiencia práctica en la gestión de negocios digitales.



PRESENTACIÓN DEL CERTIFICADO ↘

DOCENTE ↘

PROPUESTA ACADÉMICA ↘

CONTÁCTANOS ↘

> PROPUESTA ACADÉMICA

**Malla curricular de la
certificación en Creación
y Gestión de E-commerce**



1 INTRODUCCIÓN AL ECOSISTEMA

- Evolución, cifras del mercado, tendencias
- Diferencias: e-commerce y retail tradicional
- Casos de éxito y fracaso

2 MODELOS DE NEGOCIO DIGITALES

- B2C, B2B, D2C, C2C, sus variantes y beneficios
- Marketplaces y estrategias híbridas
- E-commerce como canal omnicanal

3 PROPUESTA DE VALOR Y JOURNEY DIGITAL DEL CLIENTE

- Segmentación digital, arquetipos y pain points
- Diseño de propuesta de valor (Canvas)
- Customer journey aplicado al e-commerce

4 PLATAFORMAS DE E-COMMERCE Y ECOSISTEMA TÉCNICO

- Comparación: Shopify, VTEX, WooCommerce, Magento
- Factores de elección: escalabilidad, costos, flexibilidad
- Hosting, dominio, CMS y configuraciones básicas

5 DISEÑO UX/UI PARA CONVERSIÓN

- Principios de diseño centrado en el usuario
- Arquitectura web, navegación, mobile-first
- Benchmark de UX en tiendas peruanas y globales

6 ESTRUCTURA Y GESTIÓN DEL CATÁLOGO DE PRODUCTOS

- Jerarquía de categorías, atributos y filtros
- Redacción de fichas de producto que conviertan
- Carga masiva, variantes, cross-sell y up-sell

7 PROCESOS DE PAGO Y LOGÍSTICA

- Pasarelas de pago: Criterios de selección
- Métodos de envío, operadores logísticos, devoluciones
- Automatización de procesos postventa

8 ADMINISTRACIÓN DE PEDIDOS Y ATENCIÓN AL CLIENTE

- Procesos internos (OMS, ERP básicos)
- Gestión de reclamos, chatbots y WhatsApp Business
- Roles en un equipo de e-commerce

9 ATRACCIÓN DE TRÁFICO: SEO Y PAUTA DIGITAL

- Estrategias SEO On-page y Off-page
- Google Ads vs Meta Ads
- Estructura de campañas y presupuestos

10 CONVERSIÓN Y ANALÍTICA

- CRO (Conversion Rate Optimization)
- Funnels de conversión: awareness → venta
- A/B testing en páginas de producto y checkout

11 AUTOMATIZACIÓN Y REMARKETING

- Email marketing, journeys, carritos abandonados
- Herramientas: Mailchimp, Salesforce Marketing Cloud
- Integración con CRM

12 ESTRATEGIAS DE FIDELIZACIÓN Y RETENCIÓN

- Programas de puntos, suscripciones, referidos
- Comunidad, social commerce, contenido generado por usuarios
- Whatsapp y redes como canales de postventa

13 MÉTRICAS CLAVE EN E-COMMERCE

- KPIs: CAC, LTV, AOV, CTR, tasa de conversión
- Dashboards básicos con Google Analytics/ Data Studio
- Interacción con otras áreas

14 INNOVACIÓN, TENDENCIAS Y RETAIL DEL FUTURO

- Live shopping, social commerce, IA y personalización
- Web3, NFTs, realidad aumentada y blockchain
- E-commerce sostenible

15 ASESORÍA DE PROYECTO FINAL

16 PRESENTACIÓN DEL PROYECTO FINAL





PRESENTACIÓN DEL CERTIFICADO ↘

DOCENTE ↘

PROPUESTA ACADÉMICA ↘

CONTÁCTANOS ↘



Contáctanos

✉ giancarlo.bravo@upc.pe

🌐 postgrado.upc.edu.pe

📞 917 326 616

📍 Av. Cádiz 446 - 450, San Isidro

