



CURSO CONDUCENTE
**MODELOS DE ATRIBUCIÓN &
ACELERACIÓN DE ECOMMERCE**

QUÉ SON LOS CURSOS CONDUCENTES

Unegocios, de la Universidad de Chile pone a disposición de los alumnos sus **CURSOS CONDUCENTES** a diferentes diplomados. El objetivo es que el alumno pueda elegir un tema específico, que desarrollado en corto tiempo y a un menor precio, permita tener una visión valiosa en lo conceptual y práctico, del mundo de los negocios, con el sello de nuestra prestigiosa casa de estudios.

Una vez aprobado el curso, el alumno tiene la posibilidad de convalidar los contenidos y obtener un descuento si opta por tomar un diplomado. Para hacer válido el beneficio, el alumno debe postular y ser aceptado en el diplomado máximo 2 semestres después de aprobar el curso.

DESCRIPCIÓN

El curso busca que los alumnos conozcan conceptos, métodos y casos de modelos de atribución para ser aplicados en Marketing Digital. Esto se basa en que las decisiones del marketing se deben basar en datos y métricas claramente identificables.

Se revisaran modelos de aceleración de eCommerce para expandir rápidamente la base de clientes. Se revisarán diferentes elementos, casos prácticos y herramientas Únase al experto en marketing Brad Batesole mientras explica los elementos para el crecimiento de las ventas.

Se incluirá en las clases: Análisis de sitios, benchmark de landing pages, comprensión del embudo de conversión y los test correspondientes a cada etapa. Se revisarán las diferentes oportunidades que hoy presenta el growth haking, así como las estrategias para generar una audiencia a través Marketing de Contenido, redes sociales, SEO, ASO y publicidad de bajo costo.

El curso finaliza en una tarea grupal orientada a aplicar los temas más relevantes de lo visto en clase.

Se espera que los alumnos al final del módulo sean capaces de:

- Comprender la importancia de conocer a los usuarios y clientes para un marketing exitoso.
- Internalicen la importancia de gestionar en base a métricas y metas.
- Aprender a identificar el funnel de conversación como base del marketing digital.
- Comprendan y sean capaces de dirigir el uso de las metodologías para la optimización de procesos.
- Manejen un set básico de datos de la industria, que les permita hacer bechmarketing de sus negocios

CONTENIDO DEL CURSO

- Aprender a identificar a los usuarios como base del marketing digital.
- Entender que las métricas son relevantes para gestionar de forma básica el marketing digital y un Ecommerce, según el estado de avance y tipo de éste.
- Aprender a construir un funnel de conversión.
- Aprender a aplicar y dirigir la metodología científica de optimización de un Ecommerce web.
- Aplicar las metodologías y conceptos aprendidos a un Ecommerce a elección.

- **El curso “Modelos de Atribución & Aceleración de Ecommerce” basa su contenido en el módulo “Modelos de Atribución & Aceleración de Ecommerce” del Diplomado en Marketing Digital & eBusiness.**

PROFESOR



Patricio Castro

Administrador Público, Universidad de Chile, Chile. Certificate of Advanced Study in Information Systems and Telecommunications Management, Syracuse University, EE.UU. Master of Science in Information Management, Syracuse University, EE.UU.

Se ha desempeñado, principalmente, en la coordinación comercial de importantes agencias y empresas, encargándose de generar negocios y definir procesos estratégicos, así como la relación con clientes en el manejo tanto de cuentas, como de proyectos.



**7 AÑOS
ACREDITADA**

Gestión Institucional, Docencia de Pregrado
Investigación, Vinculación con el medio
Docencia de Postgrado
Hasta Diciembre 2018



FACULTAD
**ECONOMÍA Y
NEGOCIOS**
UNIVERSIDAD DE CHILE



**AACSB
ACCREDITED**