



disruptive
digital
education

e-commerce

programa | bootcamp

e-commerce

Este programa 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 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.

duração total 60h

investimento

400 € x 2 (sem juros)
(pronto pagamento : 5% de desconto)

ADMISSÃO

Idade Mínima 18 anos

Marcação de uma SOPP gratuita com um student Admissions Manager.

SOBRE O CURSO

Os alunos devem irão estabelecer uma estratégia de marketing focada numa plataforma de E-Commerce desde a sua raíz 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 pretendem migrar o seu negócio do físico para o digital, profissionais de marketing de agências ou empresas que desejam aprofundar conhecimentos em Marketing Digital para otimizar conversões e vendas online, bem como Accounts, Gestores de projeto e Digital Strategists ligados ao E-Commerce.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

1. E-Commerce Foundations.

- › Canais de negócio formais e informais
- › Modelos de transacção
- › Principais erros a evitar
- › Fases de um projecto de ecommerce

2. Processos de negócio.

- › Pagamentos - que meios devo ter, como os países de destino influenciam a escolha, integração
- › Transportes: quais as transportadoras que existem, como escolher em função do país de destino, do peso, etc
- › Devoluções e trocas: como devo definir os processos e as condições, os estornos
- › Preparação de encomendas, OMS
- › Pick, pack and ship
- › Processos específicos para marketplaces

3. Estrutura de uma loja online.

- › Core layout
- › Arquitectura de Informação
- › Sistema de Organização
- › Sistema de Informação
- › Taxonomia do catálogo de produtos
- › Visual Merchandising
- › Exercícios práticos

4. Plataformas de E-Commerce.

- › Estrutura base de uma plataforma
- › Como avaliar e escolher uma plataforma (temas, plugins e apps, apoio ao cliente, módulos específicos para o meu negócio)
- › Shopify tour: análise de projecto real

5. Marketing Digital para E-Commerce.

- › Ecommerce Journey Framework
- › Facebook Ads para ecommerce
- › Google Ads para E-Commerce
- › Conversion Boosters
- › Future trends
- › Exercícios práticos

6. Gestão de clientes em E-Commerce.

- › Moments of truth
- › Apoio ao cliente: linhas de defesa, canais etecnologia
- › Como extrair valor da base de clientes

7. Projecto final: criar a minha loja online.

- › Iniciar o meu projecto numa plataforma de ecommerce
- › Configurações base do meu negócio online
- › Escolha e personalização de design
- › Definição de transportes e pagamentos
- › Criação do sistema sistema de organização
- › Criação da página de produto
- › Campanha de pré-lançamento: landing page & facebook ads
- › Campanha de aquisição de tráfego
- › Campanha de conversão

DOCUMENTAÇÃO DE APOIO

A inscrição no bootcamp de E-Commerce 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.

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

RECRUTAMENTO

EDIT. tem como missão principal a aceleração das carreiras profissionais e empregabilidade dos alunos. Não só desenvolvemos formações práticas que permitem aos alunos aprender com profissionais reconhecidos no mercado, como também damos acesso a uma rede de parceiros de recrutamento.

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..

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.



disruptive
digital
education

weareedit.io

EDIT.
Lisboa

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

(+ 351) 210 182 455
(chamada para rede fixa nacional)
geral@edit.com.pt

EDIT.
Porto

Rua Alferes Malheiro, 226
4000-057 Porto

(+ 351) 224 960 345
(chamada para rede fixa nacional)
geral@edit.com.pt