



ECOMMERCE DEL VINO

Desarrollo, análisis y dirección estratégica.

Este curso está destinado a aquellas personas que quieran desarrollar o perfeccionar su ecommerce, ya sea para una bodega, vinoteca, distribuidora u otros productos relacionados con el vino.

Nos orientaremos a entender y aprovechar al máximo esta forma de posicionar nuestro producto, atendiendo las nuevas necesidades de la industria.

En un momento en el que la venta del vino ha cambiado debido a la pandemia, la propuesta se orienta a la capacitación y a sumar valor a la hora de ampliar y reestructurar nuestro negocio.

Profesores:

Alejandro Berta
Gabriel Capuia

Duración:

Clase: 1 hora + Preguntas
Cantidad de clases: 6 (seis)

✓ **Incluye certificado de asistencia**

¿A quién está dirigido?

Bodegueros, vinoteros, distribuidores y emprendedores.

TEMARIO:

TEMARIO:

1 - Introducción al ecommerce

Definiciones: que es un ecommerce, medios de pago, logística, publicidad digital, catálogo.
Que debe tener un ecommerce efectivo.
Qué es un ecommerce. Elementos necesarios para que sea efectivo.

2 - Introducción al ecommerce

Circuito del comprador: Home, producto, carrito, checkout.
Online vs Offline.

3 - Operación - Áreas de ecommerce

Atención al cliente - Gerenciamiento - Tecnología – Logística.



Procesos internos - Circuitos administrativos.
Interno vs. Externo.

4 - Planificación de ecommerce.

Diagramación de oferta - Planificación y Metas.
Herramientas digitales.

5 - Indicadores y análisis de datos.

Panel de control.
Pronósticos de ventas.
Resultados generales e impacto en la estrategia de marca.

6 - Estrategias aplicadas en Ecommerce a la industria del vino.

Venta recurrente.
Costo de adquisición de un cliente.
Canales de generación de tráfico.

Días y horarios:

Martes 12, miércoles 13 y jueves 14 de octubre.
Martes 19, miércoles 20 y jueves 21 de octubre.
De 19 a 20:30 hs. horario Argentina.

Metodología:

Al inicio de la cursada recibirán un mail con el link/ID de la reunión y la clave, que servirán para todas las clases. También se les asignará un usuario y contraseña personal para ingresar a nuestra web y acceder al material, que se publicará después de cada clase. Durante las clases los alumnos están silenciados y pueden hacer sus preguntas por Q&A o P&R Preguntas y Respuestas, serán leídas y respondidas oportunamente o se abre el micrófono para el intercambio.

Costo total del curso: \$8.000 + IVA (ocho mil pesos argentinos + IVA) o US\$80 (ochenta dólares estadounidenses).
Se abona por transferencia, depósito, Mercado Pago o PayPal.
(*) 50% durante la inscripción y el 50% restante al comenzar el curso.

Consultas: marketing@consultora@stg.com.ar - +54 9 11 5894-6832

Otros cursos orientados a la industria del vino:

- | | |
|-----------------------------|------------------------------|
| → Marketing de Vino | → Marketing de Vino Avanzado |
| → Comercio Exterior de Vino | → Venta de vino |
| → Marketing Digital | → E-commerce de vino |



Contamos con el apoyo de WofA, AAS, CAVA y BDA para cuyos socios ofrecemos beneficios exclusivos. Gracias a esta mirada experta confeccionamos una propuesta académica diversa que aborda y conecta las distintas áreas del negocio del vino. Contamos con el aval de la Asociación Argentina de Sommeliers, Wines of Argentina, Bodegas de Argentina y la Cámara Argentina de Vinotecas.



ASOCIACIÓN
ARGENTINA DE
SOMMELIERS

CAVA CÁMARA
ARGENTINA
VINOTECAS
Y AFINES



Al participar en nuestros cursos, perteneces a nuestro “**exclusivo**” Grupo de Networking en LinkedIn.

