



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, vinotequeros, distribuidores y emprendedores.

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@consultorastg.com.ar - +54 9 11 5894-6832

Otros cursos orientados a la industria del vino:

→ Marketing de Vino

→ Comercio Exterior de Vino

→ Marketing Digital

→ Marketing de Vino Avanzado

→ Venta de vino

→ E-commerce de vino



Contamos con el apoyo de la Asociación Argentina de Sommeliers, Bodegas de Argentina, Cámara Argentina de Vinotecas y Wines of Argentina, 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.



ASOCIACIÓN
ARGENTINA DE
SOMMELIERS



CÁMARA
ARGENTINA
VINOTECAS
Y AFINES



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

