

Diplomado eCommerce y Gestión de Marketplaces

Fecha de inicio: 30 julio 2026

MODALIDAD: ONLINE





Bienvenido a EDEM

Escuela de Mercadotecnia es líder en educación continua en marketing con más de 15 años de experiencia. Ofrecemos programas de capacitación actualizados, diplomados y programas para directivos.

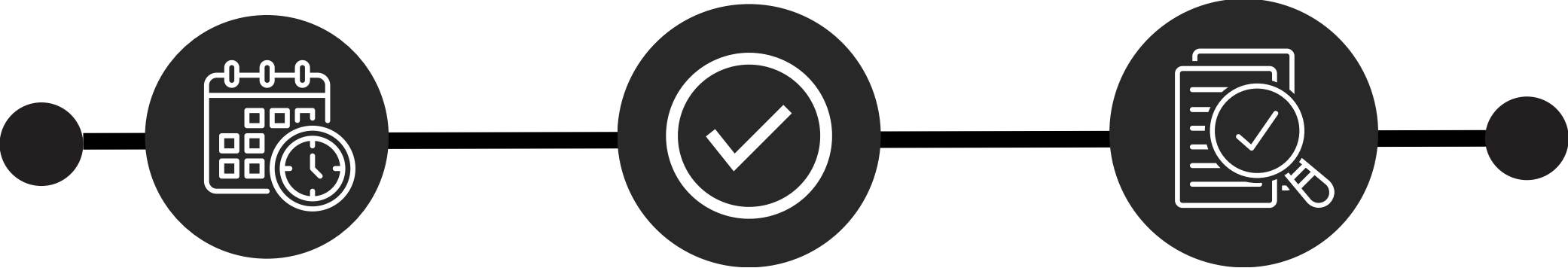
Este diplomado está diseñado para profesionales del marketing, emprendedores, académicos, analistas de datos y líderes empresariales interesados en avanzar en el marketing digital y la inteligencia artificial.

ESCUELA DE MERCADOTECNIA



¿CÓMO FUNCIONA EL PROGRAMA?

- 8 semanas / 45 horas de clases online
- Acceso 24 horas a clases grabadas hasta 1 mes después de concluido el diplomado
- Material digital de apoyo en PDF por cada módulo
- Grupo de whatsapp para asesoramiento
- Certificado con valor curricular



Horario y duración

Martes y Jueves
18:00 a 21:00 horas
durante 8 semanas.

Asistencia

Para obtener tu
certificado debes
asistir al 80% de la
clases.

Evaluación

5 exámenes
totales realizados
online y 30% de
participación.



BENEFICIOS DEL DIPLOMADO



1

Estrategia de canal digital sólida y rentable

Construyes un modelo de eCommerce estructurado, con criterios claros de posicionamiento, diferenciación y rentabilidad por canal.

2

Dominio de los principales marketplaces

Entiendes cómo operar, optimizar y escalar en Amazon y MercadoLibre con criterio de negocio, no solo de administración de cuenta.

3

Operación afinada: logística, inventario y fulfillment

Identifies y resuelves los cuellos de botella operativos que más afectan la experiencia del cliente y el margen del negocio.

4

Lectura financiera del canal digital

Interpretas los KPIs que realmente importan — CAC, LTV, ROAS, margen por SKU — y los usas para tomar decisiones de inversión.

5

Plan de crecimiento listo para ejecutar

Sales del diplomado con una hoja de ruta de iniciativas prioritarias para los próximos 90 días, con métricas de éxito definidas.

6

Constancia avalada por EDEM

Respaldo institucional de más de 15 años formando profesionales de marketing y negocios digitales en México.

TEMARIO

MÓDULO I

Estrategia de eCommerce y Arquitectura del Canal Digital

- Tu modelo de negocio digital no escala solo porque vendes más: ¿por qué?
- D2C vs. Marketplace vs. Omnichannel: la decisión que define tu rentabilidad
- Arquitectura de catálogo inteligente: cómo estructurar tu oferta para ganar en buscadores y conversión.

MÓDULO II

Gestión Estratégica de Marketplaces: Amazon y MercadoLibre

- Amazon no es solo un canal de ventas: es un ecosistema que debes entender para no perder margen en él
- MercadoLibre: cómo escalar sin destruir el margen en el marketplace líder de LATAM
- Listing que vende: la diferencia entre aparecer y convertir en un marketplace
- Publicidad dentro del marketplace: cuándo invertir, cuánto y cómo medir si vale la pena

MÓDULO III

Operación, Logística y Experiencia del Cliente

- Logística que no destruye márgenes: cómo diseñar tu operación de fulfillment con criterio de costo
- Gestión de inventario inteligente: el KPI que más afecta tu flujo de caja y ni cuenta llevas
- La experiencia post-compra como ventaja competitiva: devoluciones, atención y reputación online

MÓDULO IV

Adquisición de Tráfico, Conversión y CRM Digital

- El funnel de eCommerce que nadie te explica: por qué tus conversiones no mejoran aunque subas el presupuesto
- Performance marketing aplicado a eCommerce: Meta, Google Shopping y TikTok con lógica de ROAS real
- CRM y retención: el canal más rentable que la mayoría ignora porque cuesta menos adquirirlo

MÓDULO V

Métricas, Rentabilidad y Escalamiento del Canal Digital

- Los KPIs que realmente importan en eCommerce: más allá del tráfico y las visitas
- Rentabilidad por canal: cómo saber cuánto ganas realmente en cada plataforma donde vendes
- Escalar sin romper la operación: las decisiones que separan a los negocios que crecen de los que colapsan
- Plan de 90 días: de la estrategia al resultado concreto

¿POR QUÉ CAPACITARTE EN LÍNEA?



La belleza de una educación en línea es que puede reunir a estudiantes de todo el mundo que comparten intereses similares.

Flexibilidad

Permite que el alumno establezcan su propio ritmo de aprendizaje, y existe la flexibilidad adicional de establecer un horario que se ajuste a la agenda de todos.

Acceso a materiales

Accede siempre a los materiales presentados en cada módulo, podrás descargarlos y consultarlos cuando quieras.

Inversión accesible

A diferencia de los métodos de educación en persona, la educación en línea tiene precios más accesibles.

Advantages

A diferencia de los métodos de educación en persona, la educación en línea tiene precios más accesibles.

INVERSIÓN Y MÉTODOS DE PAGO



MÁS POPULAR

COMPRA ANTICIPADA

\$15,800

PESOS MEXICANOS

- Precios + IVA
- Hasta 12 meses sin intereses con PAYPAL



PRECIO PROMOCIÓN

\$17,500

PESOS MEXICANOS

- Precios + IVA
- Hasta 12 meses sin intereses con PAYPAL
- Valido hasta el 16 de julio 2026



PRECIO REGULAR

\$20,000

PESOS MEXICANOS

- Precios + IVA



Diplomado Marketing Digital Avanzado

ADMISIONES

ELIZABETH CARDONA
ADMISIONES EDEM



55 3011 6618



ecardona@escuelademercadotecnia.org



www.escuelademercadotecnia.org

