

# Máster en **Ecommerce y Marketplaces**

- 1ª ED. CLASES ONLINE EN DIRECTO -



Inicio  
7/11/2023



8 meses



Clases  
Online en  
directo



Bolsa de  
empleo

# Máster en **Ecommerce y Marketplaces**

**- 1ª ED. CLASES ONLINE EN DIRECTO -**

## **Descubre el Máster de Ecommerce**

Con el Máster en Ecommerce y Marketplaces de KSchool obtendrás una visión completa y práctica del mundo del comercio digital y las estrategias de venta en línea.

Aprende a gestionar eficientemente tu propia tienda online y a aprovechar las oportunidades que ofrecen los principales marketplaces como Amazon y Miravia, entre otros. Gracias a ello, podrás impulsar tu negocio digital desde todos los ángulos.

En este completo máster en comercio electrónico, adquirirás conocimientos fundamentales sobre la gestión de inventario, logística, internacionalización, marketing digital y análisis de datos. Además, te familiarizarás con las herramientas necesarias para optimizar tu sistema de ventas en línea y alcanzar tus objetivos empresariales.

# Objetivos

1. Obtendrás un perfil completo como especialista en comercio electrónico, dominando la venta a través de tu propio eCommerce y a través de marketplaces de forma efectiva.
2. Aprenderás a lanzar y gestionar de manera integral tu eCommerce y marca online, maximizando el crecimiento de tu negocio mediante las estrategias de marketing más actualizadas.
3. Desarrollarás habilidades para comprender y diseñar estrategias de presencia y venta en los principales marketplaces internacionales, potenciando tu alcance y visibilidad global.
4. Mejorarás tus capacidades analíticas para evaluar tus resultados y tomar decisiones basadas en datos con el objetivo de optimizar tu rendimiento.
5. Dominas las herramientas disponibles en el mercado para generar catálogos de productos, establecer precios adecuados, ejecutar campañas de marketing y comunicación, proteger la imagen de tu marca y obtener las métricas esenciales para tu negocio.
6. Comprenderás los desafíos de la integración tecnológica, los sistemas de pago y la logística para llevar a cabo ventas en línea con éxito, asegurando una experiencia fluida para tus clientes.

## Perfil del alumno

Si eres emprendedor, profesional del sector digital o deseas adentrarte en el mundo del comercio online, esta formación en ecommerce es ideal para especializarte en comercio electrónico y lanzar tu propio negocio digital. Aunque no se requieren conocimientos previos, se recomienda tener una base de conocimientos básicos en marketing digital para aprovechar al máximo este programa.

## Salidas profesionales

Al finalizar el máster, estarás preparado para trabajar como:

- Ecommerce specialist
- Ecommerce Project Manager
- Marketplace Business Developer
- Marketplace Account Manager
- Marketplace Project Manager
- Amazon & Miravia Specialist

**SALARIO MEDIO  
EN ESPAÑA**

**42.150 €** bruto/año

Un **Senior Manager Ecommerce** puede recibir un salario de entre 27.300 y 57.000 euros al año, según datos de LinkedIn Salary.

## Modalidad Online

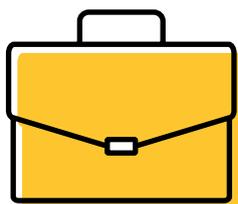
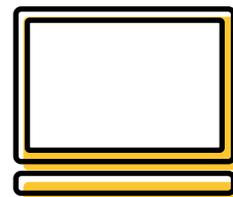
### Lo mejor de nuestro presencial, ahora desde casa

El formato Online te permitirá vivir la experiencia presencial, desde tu casa: un profesor/a se conectará en directo para impartir su clase y responder preguntas y proponer ejercicios prácticos. Será como estar en KSchool pero desde la silla de tu escritorio.



**CLASES EN DIRECTO** en horario entre semana  
+  
**¡GRABAMOS TODAS LAS SESIONES!** Para que no te pierdas nada

ACCESO AL **CAMPUS VIRTUAL** para ver las clases y consultar material adicional, grabaciones y ejercicios.



ACCESO VITALICIO A LA **BOLSA DE EMPLEO** de KSchool.  
+  
INVITACIÓN A **EVENTOS EXCLUSIVOS** solo para alumnos.

Te esperamos en clase para que puedas aprender de la mano de los mejores profesores.

¿Estás preparado para convertirte en el mejor analista digital, diseñador UX o data scientist? Elige tu futuro, ¡qué nosotros te ayudamos a llegar a él!

# Temario

## Módulo 1: Introducción al Comercio Online

- Modelos de Negocio: Direct to Consumer (DTC) vs Marketplaces
- Estrategia Ventas Digitales

## ECOMMERCE

## Módulo 2: Creación de Ecommerce

- Tecnologías Ecommerce
- Mobile Commerce & B2B Commerce
- UX para Ecommerce

## Módulo 3: Gestión de Ecommerce

- Ficha de Producto
- Supply Chain: Aprovisionamiento
- Supply Chain: Fullfilment
- Medios de Pago
- Atención al Cliente
- Taller Shopify

## Módulo 4: Generación de ventas en Ecommerce

- Marketing para Ecommerce: Branding & Performance
- Inbound Marketing & Content
- Social Media & Influencer Marketing
- SEO para Ecommerce
- Paid Media: Google Ads
- Media: Social Ads
- Email & Marketing Automation
- CRM y Planes de Lealtad
- CRO: Optimizando el funnel de ventas
- CRO: Personalización Ecommerce

## Módulo 5: Analítica para Ecommerce

- Métricas e indicadores clave
- Modelos de atribución de resultados online
- GA4 para Ecommerce
- Taller GA4

# MARKETPLACES

## Módulo 6: Tecnología Marketplaces

- Analizando los Marketplaces : Amazon, Ebay, Miravia, TikTok shops, ...
- Analizando los Marketplaces : Alibaba, Aliexpress, C-Discount
- Marketplaces de nicho
- Tecnología Marketplace
- Mirakl

## Módulo 7: Estrategia Marketplace

- Oferta como clave del éxito. Captando vendedores
- Tráfico y Conversión para Marketplaces
- Amazon, Ebay, Miravia, TikTok shops...
- Aprovisionamiento de Productos: fabricantes y no fabricantes
- Microsegmentos y nichos de producto
- Estudio de margen de producto
- Native Brands

## Módulo 8: Descifrando Amazon

- Introducción a Amazon: claves para vender con éxito
- Modelos de venta FBA y FBM
- Amazon vendor vs Seller
- Creación del Seller Central de Amazon
- Creación y optimización de listing

## Módulo 9: Conquistando Amazon

- ¡Ganando la BuyBox
- Estrategia Avanzada: Brand Registry, Brand Stories, parenting...
- Taller helium 10
- Conversión con fichas A+
- SEO en Amazon y Algoritmo A9
- Amazon Ads: Tipos de anuncios y optimización de campañas
- Amazon Ads: DSP
- Lanzando Productos en Amazon: Honeymoon
- Gestión de Reputación
- Analítica en Amazon
- Taller Amazon

## **Módulo 10: Vendiendo en Miravia**

- Ecosistema y modelos de negocio
- Servicios de marketing y posicionamiento
- Miravia para Seller/ Marca
- Taller Miravia

## **Módulo 11: Retail Media**

- Introducción al Retail Media y Actores Clave
- Estrategias Retail Media
- Ad Tech para Retail Media: plataformas
- DSP para Retail Media
- Uso de Data y Activación
- Taller Retail Media

## **Módulo 12: Internalización y logística**

- Taller Logística
- Agregadores de Amazon: Yaba
- Internacionalización

## **Trabajo Fin de Máster**

La evaluación del Máster se hará en base a un trabajo en grupo que tendréis que presentar al finalizar vuestra formación ante un tribunal y que consistirá en la creación de un eCommerce en Shopify y de una tienda completa en Amazon.

# Herramientas

En el Máster de Ecommerce aprenderás a utilizar con soltura las herramientas más demandadas en las ofertas de empleo:



Shopify



Amazon



Magento



Prestashop



Miravia



WooCommerce



Salesforce



Google Analytics 4

**...¡y muchas más!**

# Profesores

## Director del Máster en Ecommerce y Marketplaces



**Pedro Abad**

CEO México en VIKO Group | Director académico en Marketing4Ecommerce



**Pablo Renaud**

Head of Ecommerce Strategy en Ebovolution



**Frederic Civit**

eCommerce Manager en Nestlé Spain



**Silvia Aguilar**

Founder, CEO & Creative Dr. en Optopus EU | Co-fundador de Squid SaaS



**Marc Erra**

CEO & Co-Founder at Oct8ne



**Miguel Sanz**

Fundador de Bisiesto



**Eduardo Saavedra**

Digital Marketing Strategy - Supervisor en Deloitte España



**Laura Hernández Mejía**

Digital Marketing | CRO en intu Xanadú



**Yago Madarnas**

Search Marketing. Socio fundador en Grupo Raíz Digital



**Mai Molina**

International Senior performance Marketing en Marketing



**Esther González**

CEO and Foundeer en UpTobeMarketing



**Ramón Montanera**

Data Strategy Director en Elogia



**Javier Echaleku**

Estrategias de Marketing, Publicidad y Ventas | Innovación en modelos de negocio | Senior Creative & Innovation Advisor



**Aldo Vázquez**

Trafficker - Analista Web en Elogia



**Jorge Llorente**

Senior Digital Analyst & Team Leader en El Arte de Medir



**Javier Peris**

VP of Marketplaces en Singularu



**Daniel Vazquez**

Digital Director / Director Digital / Director Tecnología - Experto eCommerce

\* El claustro de profesores puede sufrir modificaciones.

# Profesores



**María Carratala**

Account Manager en Tándem UP (by VIKO)



**Miriam Larrosa**

CEO en Roicos | Amazon | Marketplaces | Ecommerce | Retail Media



**Eva Acuña**



**Nacho Somalo**

Founder en Lonesome Digital



**Ramón López-Lax**

Business Development Manager en Big Buy



**Cristian Ferreyra**

Logistic Director en Tandem Up



**Mercedes Gómez**

Partnerships & Alliances Senior Manager Iberia en Worldline Global



**Rafael Lojo**

Marketplaces Operations Manager en Tandem UP



**Dario González**

HANDS-ON Ventures CMO en Corporate Lab



**Estela Ye**

EVP of Europe Partnership & Business Development - Miravia - Alibaba



**José Luis Ferrero**

Commerce practice lead Iberia / Managing Director Spain & Portugal en Publicis Groupe España



**Nuria Castro Medel**

New Business Director en Tandem Up



**María Velasco**

Chief Strategy & Innovation Officer en Mr. Milú



**Laura Martín**

CRM Manager & MK Automation en Elogia



**Brais Comesaña**

Head of Venture Studio en Corporate LAB



**Daniel Crestelo**

Socio fundador, Consultor Amazon en B2MarketPlace

\* El claustro de profesores puede sufrir modificaciones.

# Profesores

---



**Marta Bodas**

Market Research Analyst en Tandem UP



**Sandra Ruiz**

Account Manager en Tandem Up



**Alba Castellet**

CEO & Co-founder en Década



**Rubén Jerez**

Director Ejecutivo en B2MarketPlace



**Patxi Archanco**

Co-Founder, CFO and M&A en YABA



**Fernando Aparicio**

Director en Amvos Digital

\* El claustro de profesores puede sufrir modificaciones.

# Inscripción y precio

## 1º. RESERVA DE PLAZA

500 €

## 2º. OPCIONES DE PAGO

Pago único  
**-5% de descuento.**

Ponemos a tu disposición las mejores alternativas para **financiar** el importe total de la formación. ¡Tú eliges!

Desde KSchool te ofrecemos dos opciones de financiación



Hasta 12 cuotas  
**sin intereses\***

¿Necesitas más tiempo?  
Estudiaremos tu situación de forma **personalizada** para encontrar la solución más adecuada.

\*Hasta 12 cuotas sin intereses: financiación a medida según el perfil crediticio del alumno. El 100% de las cuotas deberán de estar abonadas 30 días antes de la finalización del máster. El número de cuota se adapta a 30 días antes de la finalización, al perfil crediticio y según la fecha de contratación.

## Becas a personas en situación de desempleo o ERTE

En KSchool contamos con becas individuales valoradas en 1.000 € para personas que quieran formarse en uno de nuestros másteres, pero que se encuentren actualmente en situación de desempleo o afectadas por un ERTE.

Pregúntanos y te informaremos sobre los requisitos y las características de estas becas.

Estas becas no son acumulables a otras ofertas o promociones.

**- 1.000 €  
por situación  
de desempleo  
o ERTE**

## Bonificable con FUNDAE

Todos nuestros cursos son bonificables a través de la **Fundación Estatal para la Formación en el Empleo** (FUNDAE, antigua FUNDACIÓN TRIPARTITA).

Si estás interesado coméntanoslo al hacer tu inscripción. Desde KSchool nos encargamos de la gestión para cursos o másteres de más de 60 horas.

Si nuestros planes de financiación o becas no se ajustan a tu situación, ¡escríbenos!

En KSchool **tratamos cada caso de forma personalizada**. Queremos que te formes con nosotros.

## Bolsa de Empleo

En KSchool contamos con una Bolsa de Empleo propia donde las mejores empresas buscan talento.

Nos enorgullece decir que el 96% de nuestros alumnos están trabajando y que muchos de ellos consiguieron su primer empleo en el sector digital o lograron cambiar su puesto gracias a la Bolsa de Empleo.

Pero, ¿**cómo funciona** esta Bolsa de Empleo?

1. Tienes que ser alumno de KSchool
2. Revisa la plataforma para conocer las nuevas ofertas (becas o empleos, siempre remunerados). Además, solo recibirás las que vayan dirigidas a tu área de formación. ¡Todo bien filtrado para que solo te lleguen las ofertas de empleo que de verdad te interesan!
3. Aplicas a la oferta y si todo va bien...
4. La empresa te contactará para que hagas una entrevista y puedas formar parte de su proceso de selección.
5. Este es el punto que más nos gusta: cuando os eligen para cubrir su vacante y nos escribís para contarnoslo :) ¡Es genial cada vez que un/a KSchoolero/a nos dice que tiene un nuevo trabajo gracias a la Bolsa de Empleo!

## Eventos y networking

Además de poder aprender mucho en clase, desde KSchool os invitamos a eventos, masterclass, talleres y conferencias que os servirán para ampliar vuestros conocimientos y para contactar con grandes profesionales.

Síguenos a través de las redes sociales para estar al tanto de estas acciones y revisa tu mail. ¡Algunos de nuestros eventos son exclusivos para alumnos!

# Preguntas frecuentes

Para resolver cualquier duda podéis escribirnos a [admisiones@kschool.com](mailto:admisiones@kschool.com) o llamarnos al **91 910 09 54**, pero a continuación recogemos algunas de las preguntas que más nos hacéis. ¡Esperamos que os sean de ayuda!

## ¿Qué diferencias hay entre la modalidad presencial y Online?

La principal, el formato presencial requiere que acudas a clase, por lo que solo podrás cursarla si estás en Madrid o Barcelona, y siempre que tengas disponibilidad los viernes por la tarde y sábados por la mañana.

El formato Online es para todos aquellos que tengan una buena conexión a internet, ya sea desde Granada, Teruel o Cuenca. Las clases se imparten entre semana a partir de las 18:30 horas.

## ¿Qué pasa si no puedo acudir a una clase?

En la modalidad online las clases quedan grabadas, ¡así que podrás verla en cualquier otro momento!

## ¿Para qué sirve el Campus Virtual?

Desde Campus Virtual podrás acceder a las clases en directo y volver a ver las grabaciones. Encontrarás ejercicios y materiales complementarios para que puedas mejorar tus habilidades y conocimientos. Además, también tendrás acceso a las presentaciones que los profesores utilizarán en sus clases y podrás comunicarte con tus compañeros y profesores para resolver dudas a través de los foros.

## ¿Hay exámenes?

¡No! Durante las clases realizaréis ejercicios prácticos y la evaluación final que nos permitirá ver si habéis adquirido los conocimientos necesarios se realizará a través del Trabajo de Fin de Máster.

## ¿Necesito un título universitario para cursar un máster en KSchool?

No, no necesitas ningún título previo. Existen formaciones donde si es necesario contar con unos conocimientos básicos, pero no te preocupes por esto ya que antes de realizar la reserva te preguntaremos por tu preparación previa y si fuese necesario te solicitaríamos el CV. ¡Queremos que aproveches al máximo tu paso por KSchool!

# Testimoniales

Nadie mejor que nuestros alumnos para contarnos cómo es la experiencia de formarse en KSchool de la mano de los mejores profesionales.

Aquí puedes leer lo que dicen de nosotros quienes ya han pasado por las clases.



**ADELA GARCÍA-PICCOLI** | Ecommerce y Account Management en The Place in Booking

Mi experiencia ha sido muy positiva y las clases son muy interesantes. He aprendido mucho en sus diferentes contenidos



**HUGO MONTES** | Ex alumno del Máster en Ecommerce de KSchool

El máster es muy completo. Te forma en herramientas y conocimientos útiles y prácticos. Permite tener una visión global de los distintos aspectos del comercio electrónico. Los profesores que hemos tenido son profesionales del sector experimentados



**SILVIA VALENZUELA** | Comercial y Ventas del Sector Ecommerce en Infowork Technology

Mi valoración sobre la formación es que es realmente buena. Cuenta con grandes profesionales y con contenido actualizado al mínimo detalle. Atención excepcional de los profesores.

# Los números de KSchool

Nacimos en 2011 con una idea en la cabeza: formar a los nuevos perfiles profesionales que la red demanda de forma constante y hacerlo de la mejor forma posible. Por ello, nos definimos como “La escuela de los profesionales de Internet”.

La experiencia y los grandes profesionales con los que contamos como profesores nos avalan. Como siempre decimos, en ciertos sectores a día de hoy, el valor no lo aporta un título si no lo que el profesional sabe hacer.

**DESDE 2011**

FORMANDO  
PERFILES

**+6.000**

**ALUMNOS**  
HAN PASADO  
POR NUESTRAS  
AULAS

**3**

**MODALIDADES**  
DE FORMACIÓN:  
PRESENCIAL,  
ONLINE E  
HÍBRIDA

**+20**

**PROGRAMAS**  
¡PARA QUE  
ELIJAS TU  
FUTURO!

**+60**

**EDICIONES**  
EN ALGUNOS  
DE NUESTROS  
PROGRAMAS

**+ 1.600**

**EMPRESAS**  
HAN BUSCADO  
TALENTO EN  
NUESTRA BOLSA DE  
EMPLEO

Tenemos **experiencia**, los mejores y más actualizados **programas de formación**, y a los **profesionales** más reconocidos del sector impartiendo clases en nuestras aulas.

# Manifiesto

- Si el sistema no está preparado para darnos el conocimiento que necesitamos lo vamos a conseguir por nuestra cuenta.
- Hoy, en ciertos sectores el valor no lo aporta un título. Lo aporta lo que cada profesional sabe hacer.
- Si dependemos de nosotros mismos, vamos a pensar por nosotros mismos.
- No queremos, ni podemos sentarnos a esperar a que alguien se fije en nosotros.
- No hay ningún mapa. Debemos hacer nuestro camino, y es un camino que muchas veces no ha sido explorado, pavimentado, ni señalizado.
- Nuestro conocimiento es la clave de nuestro desarrollo personal y profesional.
- Todo el mundo tiene algo que enseñar. Queremos aprender todos de todos.
- En el mundo del conocimiento, cuanto más se comparte más se tiene.
- Lo que aprendemos es lo que practicamos.
- Especializarse es ponerle un apellido a nuestra profesión. Es echarle especias a nuestro ingrediente principal.
- Queremos construirnos un futuro fuera del rebaño. Para eso vamos a pensar y hacer las cosas de forma diferente.
- No vamos a seguir instrucciones a ciegas, no vamos a ser pelotas, no vamos a mantener la cabeza agachada. Esas formas no van con nosotros.
- Vamos a estar siempre en movimiento. No vamos a parar de movernos. Somos inquietos, y nos gusta ser así.
- Como queremos resultados diferentes, vamos a hacer las cosas de forma diferente.
- Las pirámides son monumentos funerarios. Nos divierte verlas en los libros de historia, no sufrirlas en nuestro trabajo.
- Nuestro mercado no es el de los empleos. Es el de las oportunidades.
- Queremos colaborar con nuestras empresas a generar ingresos, no queremos tener un simple empleo.
- Queremos avanzar elaborando mejores recetas, no cocinando más.
- Queremos poner vida a los años, no solo años a la vida.
- Somos mucho más que un perfil y unas competencias. Somos algo más que las hojas de nuestro CV.
- Queremos levantarnos con ilusión los próximos 40 años. Queremos hacer las cosas con pasión, cariño y humanidad.

# Contacto

---

No te quedes con ninguna duda, estamos aquí para ayudarte. Llámanos o escríbenos y tendremos una conversación personalizada contigo, ¡nos encanta conoceros!

## INFORMACIÓN KSCHOOL

✉ [admisiones@kschool.com](mailto:admisiones@kschool.com)

☎ 91 910 09 54