



MÁSTER

ECOMMERCE & MÁRKETING DIGITAL

Modalidad Presencial

PLAN DE ESTUDIOS

[00] CREACIÓN Y GESTIÓN DE TIENDAS ONLINE

1. El Comercio Electrónico.
2. Negocio y Estrategia Online.
3. Gestión y procesos de una tienda online.
4. Marketing online para ecommerce.

[01] TECNOLOGÍA WEB

1. Introducción a HTML.
2. Administración de FTP. Taller Filezilla.
3. Google Search Console. Monitorizando mi tienda online.
4. Hosting y Cloud Computing.

[02] COMERCIO ELECTRÓNICO Y TÉCNICAS DE VENTA EN INTERNET

1. Introducción al Ecommerce.
2. Glosario Ecommerce.

[03] ANÁLISIS DE NEGOCIOS, ESTRATEGIA, MERCADOS E INTERNACIONALIZACIÓN

1. Plan de negocio online.
2. Keyword Research y Análisis de la competencia online y estudio de mercado.
3. Formando equipo para la creación de una empresa online.
4. Internacionalización de negocios digitales.
5. Metodología Lean StartUp. Modelos de negocio digitales.
6. Business Model Canvas.

[04] ASPECTOS LEGALES EN INTERNET. MARCO JURÍDICO DEL ECOMMERCE

1. Aspectos fiscales y jurídicos de un Digital Business.
2. Condiciones legales de un Website.
3. Contratos internos y externos.
4. Recomendaciones legales para la venta en Internet.



ecommaster.es

(+34) 966 651 891
info@ecommaster.es

Plan de estudios



MÁSTER

ECOMMERCE & MÁRKETING DIGITAL

Modalidad Presencial

[05] ELECCIÓN DE CMS PARA TIENDA ONLINE

1. WordPress & WooCommerce

- WordPress como plataforma versátil para crear web: páginas, posts, etiquetas y categoría. Plugins recomendados.
- Themes y personalización básica de WordPress.
- Optimización para SEO, seguridad, contenidos y captación de leads.
- Woocommerce para tiendas de productos físicos o descargables.
- Extensiones para comercio electrónico y medios de pago.

2. Prestashop

- Backend de Prestashop: categorías, atributos, productos y combinaciones.
- Personalización básica del frontend: Idioma, menús, logos, imagen corporativa.
- Gestión: transportistas, estado de pedidos, promociones, métodos de pago, impuestos.
- Introducción a instalaciones multitienda.

3. Magento

- Tipos de página, diseño y plantillas.
- Configuración inicial: usuarios, roles, métodos de pago, métodos de envío.
- Gestión de catálogo, tipo de productos y configuración de atributos.
- Magento Connect, extensiones.

[06] GESTIÓN Y DIRECCIÓN DE UN ECOMMERCE

1. La figura del Online Manager en un Ecommerce.
2. Atención al cliente-consumidor digital. Herramientas: Chat online, Teléfonos, centralitas, Correos, CRM.
3. Diagrama de procesos de una tienda online. Operativa diaria.
4. Logística y gestión de Stocks.
5. Métodos de Pago en Internet.
6. Generar confianza en un Ecommerce.
7. Casos de éxito en ecommerce: Medical ecommerce, ecommerce de alimentación y ecommerce de moda.



ecommaster.es

(+34) 966 651 891
info@ecommaster.es

Plan de estudios



MÁSTER

ECOMMERCE & MÁRKETING DIGITAL

Modalidad Presencial

[07] MOBILE COMMERCE & MOBILE MARKETING

1. El Ecommerce desde móviles y tablets:

- Tendencias y modelos de negocio.
- Medios de pago y monetización.

2. Conceptos técnicos básicos:

- ASO (mobile SEO).
- S. O. IOS vs Android.
- Bluetooth, RFD, NFC QR codes, NFC.

3. Usabilidad Mobile. Responsive designs vs Adaptive designs

[08] POSICIONAMIENTO EN BUSCADORES (SEO)

1. Seo para Ecommerce

- Fundamentos básicos del SEO desde el punto de vista de un blog.
- Cómo funciona Google.
- Cómo encontrar las mejores palabras clave.
- Herramientas para analizar palabras clave.
El chequeo de SEO técnico.
- Cosas que debemos hacer siempre.
- Optimizar el rastreo – ¿por qué es importante?
- Contenido duplicado.

2. Seo On Page.

- Keyword Research. Análisis de palabras clave de un Ecommerce.
- Indexación: Google search console y errores típicos.
- Enlazado interno.
- Rich snippets, jerarquía de encabezados y optimización de imágenes.
- Directrices específicas de contenido: evitar contenido duplicado y thin content.
- Guía de redacción SEO en Ecommerce y WordPress 2.
- Cómo hacer una auditoría SEO.



ecommaster.es

(+34) 966 651 891
info@ecommaster.es

Plan de estudios



MÁSTER

ECOMMERCE & MÁRKETING DIGITAL

Modalidad Presencial

3. Seo Off Page.

- Estrategias de Linkbuilding.
- Estrategias de Linkbaiting.
- Gestión de penalizaciones en Google y otros buscadores.
- Algoritmos de búsqueda: Pingüin, Panda, Colibrí.
- Black Hat vs White Hat.

4. Auditoría SEO

- Qué es. Por qué se realiza. Cuándo se necesita.
- Análisis de objetivos corporativos. Keywords, competidores y oportunidades.
- Análisis ontológico (Arquitectura Web).
- Análisis de rastreabilidad e indexabilidad.
- Análisis técnico On Page: Contenidos, datos estructurados y wpo.
- Análisis técnico Off page: perfil de enlaces, visibilidad online.
- Análisis de Visibilidad Online.
- Toma de decisiones.

[09] PUBLICIDAD EN INTERNET

1. Publicidad en Internet

- Conceptos básicos y modelos de coste y medición: CPC, CPA, CPL, etc.
- Introducción a la publicidad programática.
- Bing ads y alternativas a Google Adwords.

2. Google Adwords

- Plataformas: Red de búsqueda y socios de búsqueda, Red de display, YouTube, Google Play Store.
- Tipos de anuncio y KPI's.
- Ranking, subastas y nivel de calidad.
- Estructura de campañas, concordancias y extensiones.
- Keyword Research para Google Adwords.



ecommaster.es

(+34) 966 651 891
info@ecommaster.es

Plan de estudios



MÁSTER

ECOMMERCE & MÁRKETING DIGITAL

Modalidad Presencial

[10] MARKETING ONLINE EN ECOMMERCE ORIENTADO A VENTAS Y RESULTADOS.

1. Mix Digital: Atracción, Conversión, Retención/fidelización, Medición/Análisis.
2. Promoción online. Técnicas y herramientas para dar a conocer tu negocio online en fases iniciales.
3. Growth Hacking. Técnicas y metodología para hacer crecer un negocio online de forma exponencial.
4. Gestión de comentarios y Reviews en una tienda online. Herramientas para la captación de los comentarios.
5. Ventas y captación de tráfico en Marketplaces, comparadores, etc.
6. Análisis de la Rentabilidad en un proyecto Online (ROI).
7. Fotografía en un Ecommerce.
8. VideoMarketing. Taller de videomarketing.
9. Email Marketing.
10. Marketing de Afiliación.

[11] USABILIDAD, BIG DATA Y ANALÍTICA WEB

1. Analytics en Ecommerce. Informes KPI's y análisis de tráfico.
2. Usabilidad y CRO. Análisis de métricas para aumentar la conversión.
3. Big Data en Ecommerce: Definición teórica y aplicación ecommerce.

[12] SOCIAL COMMERCE. VENDER EN REDES SOCIALES

1. Redes sociales como canales de venta.
2. Definición de la estrategia en Redes Sociales.
4. Remarketing en Web (Perfect Audience).
5. Herramientas de monitorización en redes sociales.

[13] INBOUND MARKETING

1. Marketing de contenidos.
2. Viraliza tus contenidos.
3. Popups y captación de leads.
4. Blocked content.



ecommaster.es

(+34) 966 651 891
info@ecommaster.es

Plan de estudios



MÁSTER

ECOMMERCE & MÁRKETING DIGITAL

Modalidad Presencial

[14] MARKETING DIGITAL Y TURISMO

1. Turismo e Internet, el binomio más exitoso: pasado, presente y futuro
2. El profesional ecommerce en el ámbito turístico. Sistema de reservas. GDS. Servicios complementarios.
3. Reviews en el sector turístico. Gestión de marca y comentarios.
4. Estrategias Social Media en turismo. Diseñar, poner en marcha e internacionalizar un proyecto turístico online.

PROYECTO FIN DE MÁSTER

Elección del Proyecto Fin de Máster: propio o de terceros, real o ficticio.

Tutorías sobre el Proyecto E commerce a entregar, tango si es real como ficticio.

Defensa del Proyecto Fin de Máster ante el Tribunal: (opcional).



ecommaster.es

(+34) 966 651 891
info@ecommaster.es

Plan de estudios