

Data-driven e-commerce



n.

Learning Hack:
Data-driven
e-commerce

needed

Somos la plataforma de educación más eficaz de LATAM

¡Empieza a dominar la transformación digital!

Diseñamos programas para que desarrolles tus habilidades a su máximo potencial, te mantengas a la vanguardia de los temas digitales y puedas hacerle frente a los retos del futuro.

Hemos hackeado la capacitación para hacerla ejecutable, ágil y práctica en muy poco tiempo.

En un formato de dos semanas los participantes conocerán de primera mano las experiencias y casos de éxito de algunos directivos de las principales compañías digitales de la región —quienes son nuestros profesores— y formarán parte de una sólida comunidad inmersiva.

Data-driven e-commerce

En la nueva realidad digital, las expectativas de los consumidores son altas y la capacidad de atención es baja, lo cual presiona a las marcas a innovar y actuar rápido para atender las necesidades cambiantes del mercado.

Una estrategia de *e-commerce* basada en datos ha probado ser un camino exitoso para las organizaciones que buscan aumentar la presencia en sus canales, potenciar su operación, incrementar sus ventas y, sobre todo, entender a profundidad a sus clientes.

La consultora McKinsey reporta que las organizaciones basadas en datos tienen 23 veces más probabilidades de adquirir clientes; 6 veces más probabilidades de retenerlos y 19 veces más probabilidades de ser rentables.

Es por eso que creamos este Learning Hack de 16 horas para ayudar a tu organización a adoptar un *data mindset* para tu estrategia de *e-commerce*.

+70

NPS

90%

de nuestros alumnos
cumplen sus objetivos
de aprendizaje

+15x

Generamos hasta 15
veces más compromiso y
engagement (vs.
e-learning tradicionales).

PERFIL ESTUDIANTE

Gerentes y directores

Este curso está diseñado para especialistas senior de marketing, con responsabilidad en la estrategia de marketing, estrategia de *e-commerce* y jefes del área digital, así como gerentes de marketing que son responsables de la planificación, implementación y optimización de estrategias de *e-commerce* dentro de su organización.

Top 3 prioridades del mercado

1. Centrados en el cliente

Poner al cliente al centro de las iniciativas de la compañía está en el *top of mind* de los directivos. Esto se refleja en la integración de los canales para brindar una experiencia omnicanal, en el desarrollo de canales propios y con terceros, en el cambio en el perfil de la fuerza de ventas, en el desarrollo y adopción de herramientas digitales comerciales y en el fomento a la integración y digitalización de los canales de distribución.

2. Sostenibilidad e inclusión

Cada vez más empresas desarrollan estrategias dirigidas a disminuir el impacto ambiental de sus acciones y las de los mexicanos a través de acciones como conciencia *paperless* o eficiencia en la movilidad.

3. Analytics: la información como catalizador de la transformación

El uso intensivo de grandes volúmenes de datos para analizar comportamientos de los clientes y generar conocimiento predictivo sigue siendo la prioridad en el mercado.

Top 3 tendencias a destacar

1. Metaverso

En 2022, se espera que Web3 sea una gran oportunidad comercial y esté respaldado por marcas como Nike, Adidas, Gucci, Prada, Puma, Microsoft, entre muchas otras.

2. Criptomonedas y NFTs

Los NFT han creado lo que *Harvard Business Review* llama "activos digitales". En el ámbito virtual, los NFT son bienes únicos que se pueden comprar y vender como cualquier otro.

3. La gran resignación

Tras la crisis de empleo generada por la pandemia, una nueva tendencia surgió en el mercado laboral en la medida en que más y más ejecutivos y profesionales de todos los niveles renunciaban a sus empleos. Según la encuesta JOLTS, una cifra récord de 4.4 millones de personas dejaron voluntariamente su empleo en septiembre de 2021.

Estructura del Learning Hack

COMMERCE

Temario y estructura

Semana 1

01. Kick off (1 h)

En esta primera sesión presentaremos los objetivos del programa, los participantes se conocerán entre ellos y empezarán a idear posibles proyectos que serán trabajados durante el *learning hack*.

02. Introducción a data-driven e-commerce (1 h)

En esta clase, los participantes aprenderán a identificar al nuevo consumidor y lo que espera; los elementos de una estrategia de *data driven e-commerce* y cómo poner al cliente en el centro.

03. Data-driven decision making (1 h)

En esta clase, los participantes aprenderán a identificar sesgos de decisión para superarlos y el proceso de la toma de decisiones basadas en datos para formular OKRs dentro de la organización.

04. Plataformas de datos de clientes y CRM (1 h)

En esta clase, los participantes aprenderán lo que es un CRM, por qué es esencial tener uno, cómo escoger la mejor plataforma para sus necesidades, superar las barreras para una implementación exitosa y a integrar el CRM con plataformas de *e-commerce*.

05. Mapeando la experiencia del cliente (2 h)

En esta clase, los participantes harán un mapeo del *journey* de sus clientes, los puntos de contacto, los canales y acciones clave para identificar oportunidades y áreas de mejora.

06. Métricas clave de e-commerce (1 h)

En esta clase, los participantes aprenderán los tipos de métricas y para qué sirven, modelos de atribución, los principios de CLTV y cómo convertir los objetivos en KPIs.

Temario y estructura

Semana 2

07. Analizar y gestionar tus datos (1 h)

En esta clase, los participantes aprenderán a realizar una auditoría de datos y analizarlos para obtener información sobre los clientes y crear campañas y marketing personalizados.

08. Visualización de datos (2 h)

En este taller, los participantes aprenderán a organizar y visualizar sus datos para sacar *insights* sobre los datos externos de clientes y proveedores y datos internos de la organización.

09. Definiendo el problema a resolver (2 h)

En este taller, los participantes definirán un problema identificado en su mapeo del *customer journey* y lo resolverán.

10. Mentoría 1 (1 h)

En esta primera mentoría, los participantes conocerán a sus mentores y discutirán el proyecto en el que quieren trabajar.

11. Desarrollando el MVP de tu solución (2 h)

En este taller, los participantes desarrollarán un producto mínimo viable y un plan de evaluación para su solución.

12. Mentoría 2 (1 h)

En esta última mentoría, los participantes mostrarán las presentaciones de sus proyectos para revisarlas con sus mentores y hacer ajustes antes de la presentación final.

13. Presentación final (1 h)

En esta última sesión, los participantes presentarán sus proyectos finales frente a un jurado de expertos y recibirán retroalimentación.

Habilidades a desarrollar



Solución de problemas

Trabajamos en el proceso para redefinir problemas y oportunidades, generar respuestas y soluciones nuevas e innovadoras y ejecutarlas.



Pensamiento crítico

Proceso constante de análisis de información objetiva y evaluación de fuentes como datos, hechos, fenómenos observables y hallazgos de investigación.



Comunicación

Persuasión, habilidades de presentación, habilidades interpersonales y la capacidad de transmitir información a otro de manera efectiva y eficiente, tanto verbal como no verbal.



Trabajo en equipo

Habilidades de trabajo en equipo, flexibilidad, capacidad de trabajar con varias personas para producir o crear algo por medio de talleres y proyectos.



Creatividad

Procesos de innovación para convertir ideas nuevas en realidades y solucionar problemas con un nuevo enfoque.

Nuestros profesores

Metaverso

Nuestros profesores son los líderes de las principales empresas digitales de LATAM.

Algunas empresas que hoy están dirigiendo:



BEN & FRANK

Interbrand

L'ORÉAL



propelland

Deloitte.

gonzalez calvillo
meet new standards

KAVAK



mirum

talkwalker



NETFLIX

mercado
libre

Cornershop

GAIA

.iZZI!



Rappi

Walmart

BBVA

jellyfish



Université
de Montréal



**Empresas que hoy son parte de la
Comunidad Inmersiva de Clientes
Needed:**



Información General

Inicio: 13 de junio, 2022

Horas de Formación: 17

Horario de Clases y talleres LIVE: Lunes a viernes de 17 a 19 h. (México).

Cupo personal:

\$ 15,000.00 MXN + IVA

Paquete empresarial
(5 personas):

\$ 60,000.00 MXN + IVA

Paquete empresarial
(10 personas):

\$ 100,000.00 MXN + IVA

Paquete empresarial
(15 personas):

\$ 140,000.00 MXN + IVA

Beneficios por paquetes:

2 Learning Hacks: 10% de descuento adicional.

3 Learning Hacks: 15% de descuento adicional.

4 Learning Hacks: 20% de descuento adicional.

Paquetes Comunidad Inmersiva Needed Learning Hacks

Tendrás la oportunidad de formar parte de nuestra exclusiva Comunidad Inmersiva de clientes Needed:

PLATINUM

Beneficios:

- 15 Cupos Learning Hack Metaverso.
- 15 Cupos Learning Hack Data-Driven Decision Making.
- 15 Cupos Learning Hack Data-Driven E-commerce.
- 15 Cupos Learning Hack Customer-Centric Innovation.
- 50 Suscripciones de 1 año a la plataforma Needed.
- 20 Cupos evento anual Premios Needed.
- IQ Digital (toda la compañía).

MXN \$750,000.00 + IVA

GOLD

Beneficios:

- 10 Cupos Learning Hack Metaverso.
- 10 Cupos Learning Hack Data-Driven Decision Making.
- 10 Cupos Learning Hack Data-Driven E-commerce.
- 10 Cupos Learning Hack Customer-Centric Innovation.
- 20 Suscripciones de 1 año a la plataforma Needed.
- 10 Cupos evento anual Premios Needed.
- IQ Digital (toda la compañía).

MXN \$600,000.00 + IVA

SILVER

Beneficios:

- 5 Cupos Learning Hack Metaverso.
- 5 Cupos Learning Hack Data-Driven Decision Making.
- 5 Cupos Learning Hack Data-Driven E-commerce.
- 5 Cupos Learning Hack Customer-Centric Innovation.
- IQ Digital (toda la compañía).

MXN \$400,000.00 + IVA



needed

www.needed.education

+52 5520655031

info@needed.education

www.needed.education

Durango 263 P10
Roma Norte, Cuauhtémoc,
06700, Ciudad de México, México