International Trade Centre | SheTrades

# SheTrades Latam & ecomConnect

Empoderando a mujeres en e-commerce

## Sobre el Programa

La iniciativa SheTrades junto con el programa de ecomConnect del Centro de Comercio Internacional impulsan a las empresas lideradas por mujeres para que vendan sus productos en línea y accedan a mercados nacionales e internacionales a través de formaciones virtuales y acceso a una comunidad de emprendedores para hacer networking y compartir experiencias.

El programa pone a disposición de las empresas e instituciones socias locales una plataforma de aprendizaje en línea.

- Formación gratuita
- 8 meses (24 octubre 2022 - junio 2023)
- Certificado oficial

## Criterios para participar

Toda empresa que reúna los siguientes criterios podrá ser seleccionada para participar en el programa de e-commerce. Tras el registro de las empresas interesadas, se realizará una selección final de aquellas que finalmente participarán en el programa.

- Mipymes lideradas por mujeres
- Situadas en Argentina, Chile, Colombia o Uruguay
- Productora y comercializadora de productos relevantes y adecuados para vender en linea, por ejemplo, sectores de belleza y cosmética, moda, accesorios, joyería, artesanias, juguetes, papelería, productos gourmet, entre otros.

**Para participar, regístrate aquí antes del 10 de octubre de 2022.**

## Quiénes somos

El Centro de Comercio Internacional (ITC, por sus siglas en inglés) es la agencia conjunta de las Naciones Unidas y la Organización Mundial del Comercio dedicada totalmente a apoyar la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas de forma inclusiva y sostenible. Para más información, visita intracen.org.

Dentro de ITC, la Iniciativa SheTrades tiene como objetivo conectar a mujeres emprendedoras y a empresas lideradas por mujeres con los mercados nacionales e internacionales. La iniciativa trabaja con diversos actores del sector público y privado a nivel global para abordar las barreras comerciales y crear mayores oportunidades. Para más información, visita SheTrades.com.

El programa ITC ecomConnect empodera a las pequeñas empresas para vender en línea a través de su programa de aprendizaje personalizado, asistencia técnica, herramientas digitales y soluciones innovadoras. Para más información visita aquí y únete a ecomConnect, la comunidad en línea para profesionales de e-commerce.

## Objetivos

Este programa es una iniciativa piloto de ITC SheTrades y ecomConnect cuyo objetivo es aumentar la digitalización de las empresas latinoamericanas lideradas por mujeres en Argentina, Chile, Colombia y Uruguay para vender en línea.

Se trabajará con instituciones en los cuatro países, a las que se equipará con herramientas y metodologías en español para aumentar la participación de empresas lideradas por mujeres en e-commerce y expandir sus canales de venta a nivel nacional e internacional. La iniciativa contribuirá al objetivo del ITC de "Conectar a 3 millones de mujeres a los mercados".

**1.000**
Empresarias capacitadas en e-commerce

**4**
Instituciones formadas para capacitar y monitorear resultados

# Currículum

El programa de aprendizaje "SheTrades Latam & ecomConnect: Empoderando a mujeres en e-commerce" se divide en 3 cursos que se impartirán de forma virtual a través de talleres, video tutoriales, discusiones y eventos de networking. Cada curso está compuesto por varios módulos, teniendo cada módulo una duración de 2 a 4 horas.

## Curso 1: Investigación y estrategia de mercado para e-commerce

En este curso aprenderás a identificar un nicho de mercado, caracterizar al cliente objetivo y definir un posicionamiento que permita que tu marca conecte con ese cliente.

### Contenido del curso 1

- Módulo 1: Encuentra tu nicho
- Módulo 2: Conoce a tu cliente
- Módulo 3: Construye una marca y define tu posicionamiento
- Módulo 4: Identifica el canal de ventas en línea adecuado

### Al final de este curso habrás:

- Seleccionado un nicho de mercado objetivo
- Identificado y caracterizado a tu cliente
- Definido el posicionamiento de tu marca
- Seleccionado un canal de ventas en línea

## Curso 2: Configuración del canal de e-commerce

En este curso vas a configurar tu primer canal de e-commerce. Si ya tienes un canal de ventas, podrás mejorar la presencia de tu marca o abrir un segundo canal.

### Contenido del curso 2

- Módulo 1: Crea contenido digital
- Módulo 2: Crea contenido sobre el producto
- Módulo 3: Crea contenido sobre la empresa
- Módulo 4: Configura una solución de pago
- Módulo 5: Configura una solución de logística
- Módulo 6: Abre y configura tu canal de ventas en línea

### Al final de este curso tendrás:

- Un primer canal de venta en línea
- Tus primeros productos publicados en línea
- Una solución de pago para compradores internacionales
- Una solución de logística para ventas internacionales

## Curso 3: Activación del e-commerce

Ahora que tienes un primer canal de ventas en línea, con este curso activarás las tácticas de marketing digital más apropiadas para llevar a tus clientes objetivo al canal e-commerce de tu marca.

### Contenido del curso 3

- Módulo 1: Establece objetivos y define KPIs
- Módulo 2: Selecciona tus tácticas de marketing digital
- Módulo 3: Usa el marketing en redes sociales
- Módulo 4: Iníciate en el SEO
- Módulo 5: Usa el email marketing
- Módulo 6: Iníciate en el SEM
- Módulo 7: Iníciate en el servicio al cliente

### Al final de este curso habrás:

- Diseñado tu primer plan de marketing digital
- Ejecutado las primeras acciones de tu plan de marketing digital
- Medido el desempeño de tus acciones de marketing digital
- Incrementado el tráfico hacia tus canales de venta en línea