

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 línea, por ejemplo, sectores de belleza y cosmética, moda, accesorios, joyería, artesanías, 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

Metodología y Áreas de Trabajo (I)

La ejecución del proyecto se divide en dos áreas de trabajo. La primera es la traducción de cuatro cursos existentes de la SME Trade Academy del ITC para aumentar la oferta de cursos en línea en español del ITC relacionados con e-commerce y dirigidos a Mipymes latinoamericanas. La segunda área son capacitaciones en la plataforma virtual de aprendizaje que contienen los tres cursos indicados en la segunda página de este folleto. La lógica de intervención de esta área es que el ITC brinda capacitaciones directas a cada una de las instituciones locales socias de la región, quienes posteriormente se encargarán de brindar apoyo a las empresas en cada país para seguir los diferentes cursos en la plataforma virtual en función de su nivel digital. A lo largo de este proceso, el ITC proporcionará una serie de materiales, herramientas y metodologías tanto para seleccionar a las empresas y medir su nivel de preparación digital como para la recopilación y medición de logros alcanzados por las empresas. En paralelo, el ITC y las instituciones ejecutarán acciones de visibilidad conjuntas para promocionar el proyecto así como para comunicar los logros alcanzados del programa.

Las dos áreas de trabajo de cooperación con las instituciones incluyendo los pasos a seguir se detallan a continuación:

1 Traducción de cursos existentes de la SME Trade Academy del ITC

<p>1 ITC</p> <p>Proporciona a cada institución el contenido de un curso existente en inglés en la SME Trade Academy del ITC para su traducción al español (Introduction to e-commerce, e-commerce for your B2B business, Using virtual marketplaces for your e-commerce initiative, Internationalization of digital business).</p>	<p>2 Institución</p> <p>Traducir al español en un documento Word el curso asignado por ITC a la institución y realizar la revisión final una vez la versión en línea esté disponible.</p>
---	--

2 Capacitaciones en la plataforma virtual de aprendizaje

Convocatoria de empresas a los cursos desarrollados para la plataforma virtual

<p>1 ITC</p> <p>Envía a cada institución el enlace al sitio web de registro para que lo promocióne entre empresas</p>	<p>2 Institución</p> <p>Envía a las empresas el enlace a la página de inicio para rellenar el formulario de inscripción</p>	<p>3 Empresas</p> <p>Rellenan el formulario de inscripción</p>	<p>4 ITC</p> <p>Recibe respuestas del formulario de inscripción a través de la página de registro y las envía a cada institución</p>
<p>5 Institución</p> <p>Selecciona a las empresas aptas para formar parte del programa y las envía a ITC</p>	<p>6 ITC</p> <p>Registra a las empresas en la plataforma y las invita mediante un email con un video explicativo de bienvenida y el diagnóstico de preparación digital.</p> <p>Forma a cada institución para analizar el diagnóstico de preparación digital.</p>	<p>7 Empresas</p> <p>Acceden al video de bienvenida y rellenan el diagnóstico antes de acceder al contenido del curso</p>	<p>8 Institución</p> <p>Participa en la formación de ITC, comprueba que todas las empresas rellenen el diagnóstico y lo analiza</p>

Metodología y Áreas de Trabajo (II)

Impartición de los cursos en la plataforma virtual de aprendizaje

La siguiente secuencia se repite en cada uno de los tres cursos:

1

ITC

Organiza una sesión introductoria sobre cada curso de forma virtual y en directo para las instituciones

2

Institución

Organiza una sesión introductoria sobre cada curso de forma virtual y en directo para las empresas orientándolas sobre los cursos más apropiados en función de su nivel de preparación digital

3

Empresas

Asisten a la sesión introductoria con la institución local correspondiente y comienzan el curso

4

Institución

Responde a las dudas/comentarios de cada módulo en el foro

5

ITC

Apoya a la institución en la respuesta a las dudas/comentarios de cada módulo en el foro

6

Empresas

Realizan un examen técnico sobre los conocimientos adquiridos en cada curso. Deben superar un 80% para obtener el certificado

7

Institución

Seguimiento con las empresas para que pasen los exámenes técnicos.

Organiza una sesión de retroalimentación sobre el curso e inaugura el siguiente curso con la sesión introductoria

8

Empresas

Participan en la sesión de retroalimentación

Recopilación de logros alcanzados y elaboración de informe de resultados

1

ITC

Forma y equipa a las instituciones con las metodologías y herramientas para medir los logros alcanzados por las empresas y para preparar informes de resultados.

2

Empresas

Al finalizar el programa, rellenan de nuevo el diagnóstico de preparación digital para evaluar mejoras en los niveles de digitalización.

Rellenan una evaluación para recabar logros alcanzados y el grado de satisfacción como resultado de las capacitaciones.

3

Institución

Recaba los resultados del diagnóstico, los logros alcanzados por las empresas y el grado de satisfacción.

Prepara y presenta el informe de resultados a ITC.

Visibilidad (ver Guía de Comunicación)

Institución

Colabora con ITC para dar visibilidad a la iniciativa con artículos, historias, notas de prensa etc. sobre las actividades y los beneficios de las empresas participantes.

Informa cada tres meses a la institución que actúa como punto focal de SheTrades en su país sobre la convocatoria, actividades realizadas y resultados alcanzados.

Cronograma

2022



Mayo - Octubre

- Traducción de cursos
- Convocatoria de empresas



Octubre - Junio

- Impartición de cursos
- Recopilación de resultados

2023



Junio - Agosto

- Recopilación e informes de resultados



Actividades de visibilidad

Preguntas más frecuentes

¿Cuándo empezará el programa? Las capacitaciones comenzarán el 24 de octubre de 2022 y durarán hasta junio de 2023. Las empresas podrán inscribirse hasta el 10 de octubre. Las instituciones tendrán una semana (hasta el 17 de octubre) para comunicar a ITC la selección final. ITC invitará entonces a las empresas a la plataforma de aprendizaje. Entre junio y agosto, las instituciones deberán recopilar resultados y finalizar los informes correspondientes.

¿Qué sectores pueden registrarse el programa? El programa está abierto a toda empresa que sea productora y comercializadora de productos relevantes y adecuados para vender en línea de sectores como los de belleza y cosmética, moda, accesorios, joyería, artesanías, juguetes, papelería o productos gourmet. Sin embargo, el contenido se enfoca en la venta y exportación en línea de productos, no de servicios, en el ámbito del "negocio al consumidor" o "business-to-consumer" (B2C).

¿Podrán las empresas inscribirse una vez haya empezado el programa? Si, cualquier empresa interesada que cumpla con los requisitos mínimos podrá registrarse en el programa en cualquier momento. Sin embargo, deberá ser consciente de que la impartición de los cursos se terminará en junio de 2023. Las sesiones de introducción y retroalimentación de cada curso se grabarán y se subirán a la plataforma, de manera que toda participante que se una una vez realizadas estas sesiones podrá verlos.

Además de la capacitación virtual, ¿habrá otras actividades paralelas? A lo largo del programa, el ITC junto con el apoyo de las instituciones correspondientes organizará sesiones en vivo para profundizar sobre temas de interés. Además, se organizarán eventos de networking entre las participantes de los distintos países para crear un espacio donde las empresas beneficiarias se puedan conocer y motivar. Además, el ITC está considerando organizar sesiones de apoyo individual en temas específicos para las empresas más avanzadas en e-commerce.

¿Obtendrán certificado las empresas al completar el programa? Si, toda empresa que curse el programa y que supere el examen técnico al final del programa obtendrá un certificado oficial de participación del ITC. El examen se completará en la plataforma virtual y será enviado automáticamente a cada usuaria.

¿Dónde encuentro los materiales de ITC? El ITC centralizará todos los documentos de soporte para la ejecución del proyecto (e.g. pautas, materiales de visibilidad, formatos para monitoreo e informes, etc.) en la carpeta correspondiente de Google Drive. Los documentos relevantes para cada fase del proyecto serán añadidos a la carpeta a medida que avance el programa.

¿Quién será el punto focal en ITC? Para preguntas sobre la gestión del proyecto, se deberá contactar con Rie Namiki (rnamiki@intracen.org), y para preguntas sobre la plataforma virtual y/o temas técnicos relacionados con comercio electrónico, contactar con Cristina Collado (ccollado@intracen.org).