



Ecommerce

Guía para el profesor
Clave LTMD2211
Nivel Profesional

Contenido

Datos generales de la materia	3
Competencia	3
Introducción	3
Información general programada	3
Calendario de entregas de los aprendedores	8
Temario.....	8
Herramientas.....	9
Preguntas más frecuentes.....	9
Guía para las sesiones.....	10
Anexo 1. Banco de prácticas de bienestar.....	20
Anexo 2. Rúbrica de Avance de evidencia.....	31
Anexo3. Rúbrica de Evidencia Final.....	34

Datos generales de la materia

Nombre de la materia: Ecommerce

Nivel: Profesional

Clave: LTMD2211

Competencia

Domina todas las áreas de conocimiento necesarias para vender de manera online, aprende a crear y gestionar comercio electrónico de forma autónoma y comprende cómo funciona una tienda virtual (diseño, usabilidad, accesibilidad, elementos fundamentales, gestión de pedidos, atención al cliente y logística).

Introducción

El comercio electrónico llegó a nuestro país para quedarse. Actualmente, muchos de los negocios físicos que acostumbraban a hacer ventas de mostrador o autoservicio, evolucionaron para volverse tiendas online que hacen posible que los clientes elijan y paguen por productos que llegan cómodamente a sus hogares.

En esta experiencia educativa conocerás qué es el comercio electrónico, sus ventajas y por qué se considera una de las mejores ideas de emprendimiento. También sabrás cómo crear una propuesta de valor, un modelo de negocio para darle forma a un proyecto de comercio electrónico y de qué manera puedes aprovechar las herramientas tecnológicas para ponerlo en marcha. Identificarás cómo atraer tráfico a través de estrategias de marketing digital y, por último, aprenderás cómo administrarlo por completo para asegurar su éxito.

Información general programada

Metodología

En esta experiencia de aprendizaje serás acompañado por un docente líder con experiencia en el ámbito laboral, quien compartirá contigo su conocimiento, experiencia y las mejores prácticas que realiza en su labor profesional para servirte de guía en el proceso de elaboración de las actividades y evidencias.

Durante el desarrollo de la materia, tendrás sesiones virtuales que te ayudarán a interactuar entre aprendedores localizados en diferentes campus de la Universidad Tecmilenio como una forma de enriquecer tu formación contrastando la realidad de tu ciudad o región con la de otros compañeros.

La materia tiene una distribución semanal y tanto las actividades como las evidencias, quizzes y la certificación que deberás completar para finalizar el curso, han sido diseñadas para realizarse de manera individual. Todas y cada una de ellas tienen como objetivo desarrollar la competencia general de la materia y se resolverán y entregarán a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente y de acuerdo con el calendario de entregas.

Es muy importante que revises el esquema de evaluación y los criterios que utilizará el docente para otorgarte una calificación en la sección correspondiente. Lo anterior con la intención de que desde el inicio tengas claro el nivel de complejidad y esfuerzo que requieres para realizar las entregas semanales y garantizar tu éxito.

En caso de tener dudas sobre alguna actividad, evidencia o la certificación, puedes contactar a tu docente a través de los medios que te indique.

Bibliografía de apoyo y certificaciones

Se sugiere la siguiente **bibliografía de apoyo**:

Fagundo, A., Bastón, R., y Hernández, V. (2021). *Ecommerce. Cómo montar una tienda online... ¡y que venda! España*: ANAYA MULTIMEDIA.

ISBN-10: 8441543968

ISBN-13: 978-8441543966

Parker, L. (2020). *Cómo Vender en Amazon: Descubre Cómo Generar Ingresos Pasivos Desde la Comodidad de tu Casa Vendiendo en Amazon*. Freedom Bound Publishing.

ISBN-10: 1646940512

ISBN-13: 978-1646940516

Tayar, R. (2018). *CRO. Diseño y Desarrollo de negocios digitales*. España: ANAYA MULTIMEDIA.

ISBN-10: 844153957X

ISBN-13: 978-8441539570

Tellado, F. (2019). *WordPress 5. La guía completa*. España: ANAYA MULTIMEDIA.

ISBN-10: 8441540608

ISBN-13: 978-8441540606

Para esta materia deberás estudiar el siguiente curso para obtener la **certificación** correspondiente:

HubSpot Academy. (2021). *Digital Advertising*. Recuperado de

<https://app.hubspot.com/academy/20108091/tracks/116/intro>

Evaluación

La evaluación es una combinación de los siguientes elementos:

- Dos actividades distribuidas en 4 semanas.
- Dos quizzes distribuidos en 4 semanas
- Evidencias con el que el participante demostrará que adquirió las habilidades y los conocimientos requeridos para acreditar la materia (Avance de evidencia, semana 2 y Evidencia final, semana 4).
- La acreditación de una certificación en la semana 4.

A continuación, puedes revisar el detalle de la evaluación de esta materia:

Evaluable	Ponderación
Actividad 1	10
Avance evidencia	25
Quiz 1	4
Actividad 2	10
Quiz 2	4

Evidencia final	40
Certificación	7

* La certificación se evaluará de la siguiente manera: presentada y aprobada 7 puntos, presentada y no aprobada 4 puntos, no presentada y no aprobada 0 puntos.

Estructura de las sesiones Connect y Online

Las sesiones se dividen en tres bloques, estas son las actividades que se recomiendan realizar:

Bloque 1	Bloque 2	Bloque 3
<ul style="list-style-type: none"> • Bienvenida y presentación de agenda. • Práctica de bienestar. • Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales (Introducción). ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. • Receso. 	<ul style="list-style-type: none"> • Recapitulación de lo realizado en el bloque previo. • Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. • Receso. 	<ul style="list-style-type: none"> • Recapitulación de lo realizado en el bloque previo. • Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. ○ Cierre de temas. • Explicación de las actividades que deberán realizarse en la semana (fuera de la sesión).

Antes de acudir a una sesión, es necesario que realices las lecturas de las explicaciones, ya que te proporcionarán los fundamentos teóricos de los temas. De igual manera, se requiere que revises las lecturas y los videos requeridos.

Durante las sesiones sincrónicas, el docente da una breve explicación del tema, resuelve dudas y comparte las instrucciones de lo que se debe realizar fuera de dichas sesiones.

Actividades, proyecto y certificación

Las actividades, las evidencias y la certificación han sido diseñadas para realizarse de manera individual. Todas y cada una de ellas tienen como objetivo desarrollar la competencia general de la materia y es una combinación de los siguientes elementos:

Actividades	Proyecto	Certificación
Actividad 1	Avance de evidencia	Certificación HubSpot
Actividad 2	Evidencia final	

Quiz 1		
Quiz 2		

Las actividades y las evidencias se resolverán y entregarán a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente y de acuerdo con el calendario de entregas.

Se responderán dos **exámenes rápidos** (*quizzes*) y tendrás tres oportunidades para resolverlos. Se considera como calificación aprobatoria 70 o más de calificación en cada quiz.

Para llevar a cabo la certificación, se accederá al sitio web de HubSpot (se incluye infografía) para presentar la evaluación y obtener los puntos de la ponderación que corresponden.

Es muy importante que revises el esquema de evaluación y los criterios que utilizará el docente para otorgarte una calificación en la sección correspondiente. Lo anterior con la intención de que desde el inicio tengas claro el nivel de complejidad y esfuerzo que requieres para realizar las entregas semanales y garantizar tu éxito.

En caso de tener dudas sobre alguna actividad, evidencias o la certificación, puedes contactar a tu docente a través de los medios que te indique.

Sesiones virtuales

Para la transmisión de las sesiones, se utiliza una herramienta de videoconferencias. Con el fin de mejorar la calidad de dichas interacciones, se recomienda lo siguiente.

Es muy importante que cuentes con los siguientes **requerimientos tecnológicos** para llevar a cabo y con éxito las sesiones:



Tutoriales

Para asegurar que aproveches al máximo tu experiencia educativa en esta modalidad de materias, te recomendamos que sigas al pie de la letra las indicaciones de tu docente, así como revisar estos tutoriales:

- ¿Cómo entrar a Canvas?
- ¿Cómo consulto mis calificaciones?
- ¿Cómo entrego mis tareas?
- ¿Cómo ingreso a la plataforma de multipresencia virtual?
- Tutoriales de Canvas para aprendedores
- ¿Cómo evalúo el desempeño de mi red?

¡Te deseamos mucho éxito!

Calendario de entregas de los aprendedores

Semana	Elementos (agenda)	Duración por hora
1	Actividad 1	8
2	Avance de evidencia Quiz 1	26
3	Actividad 2 Quiz 2	8
4	Evidencia final Certificación	30 10

Temario de la materia

Tema 1. Introducción al comercio electrónico

- 1.1 Fundamentos del comercio electrónico
- 1.2 Motivos para vender online
- 1.3 Proceso de venta online
- 1.4 Ventajas del comercio electrónico
- 1.5 Estado del comercio electrónico en México

Tema 2. Modelización de Negocios digitales

- 2.1 ¿Cómo definir un modelo de negocio?
- 2.2 Tipos de modelo de negocio
- 2.3 Tipos de modelo de negocio
- 2.4 La propuesta de valor
- 2.5 Plan estratégico para una tienda en línea
- 2.6 Fuentes de Ingreso
- 2.7 Recursos y actividades claves
- 2.8 Recursos y actividades claves
- 2.9 Estructura de costos
- 2.10 Análisis de la competencia

Tema 3.

Elección de Tecnología de Desarrollo

- 3.1 Criterios de elección de la mejor tecnología
- 3.2 Principales CMS e-commerce: (WooCommerce, Magento, Shopify)
- 3.3 Desarrollos tecnológicos propios
- 3.4 Venta en marketplaces, ventajas y desventajas
- 3.5 Tácticas y herramientas para la elección de tecnologías

Tema 4. Productos, precios, pagos, logística, legalidad y seguridad

- 4.1 Estrategia de productos y relación con proveedores
- 4.2 Política de precios y rentabilidad
- 4.3 Principales pasarelas de pagos
- 4.4 Logística, gestión de inventarios y almacenamiento
- 4.5 Políticas de envíos y devoluciones
- 4.6 Aspectos legales del comercio electrónico
- 4.7 Seguridad, medidas de protección y tipos de amenazas

Tema 5. Captación de tráfico, estrategia y táctica

- 5.1 SEO para comercio electrónico
- 5.2 Tráfico de pago, red de búsqueda, Google Shopping y display
- 5.3 Tráfico vía Social Media

5.4 Otras formas de captar tráfico

5.5 Omnicanalidad, social commerce, economía compartida y comercio móvil

Tema 6. Implementación y uso de la analítica digital para tiendas online

6.1 Definición de objetivos de la analítica digital para tiendas online

6.2 Plan de medición digital para tiendas online

6.3 Analítica digital cuantitativa y cualitativa

6.4 KPI's, principales métricas de desempeño del comercio electrónico

6.5 Data Driven decisions

6.6 Principales técnicas para mejorar la conversión

Tema 7. Diseño de Tienda online con Woocommerce

7.1 Registro de dominio, hosting e instalación de WordPress

7.2 Configuraciones iniciales, instalación y elección de plantilla

7.3 Instalación de plugins imprescindibles (Woocommerce)

7.4 Módulos para tienda online

7.5 Creación y diseño de secciones

7.6 Instalación de herramientas de análisis de tráfico e indexación en Google

Tema 8. Gestión y configuración de la Tienda online

8.1 Configuración de la tienda y elección de productos a vender

8.2 Creación de estructura y organización de comercio electrónico

8.3 Instalación de pasarelas de pago

8.4 Configuración de políticas de envío

8.5 Configuración de correos electrónicos y gestión de clientes

8.6 Gestión de inventario, pedidos y promociones

Herramientas

Para asegurar que aproveches al máximo tu experiencia educativa en esta modalidad de materias, te recomendamos revisar estos [tutoriales](#).

Preguntas más frecuentes

¿En dónde o a quién reporto un error detectado en el contenido de la materia?

Lo puedes reportar a la cuenta atencioncursos@servicios.tecmilenio.mx, también puedes compartir sugerencias para el contenido y actividades de la materia.

¿Quién me informa de la cantidad de sesiones y tiempo de cada sesión en las semanas?

El coordinador docente te debe proporcionar esta información.

¿En qué semanas se aplican los exámenes parciales y el examen final?

Consulta con tu coordinador docente los calendarios de acuerdo con la modalidad de impartición.

¿Tengo que capturar las calificaciones en banner y en la plataforma educativa?

Sí, es importante que captures calificaciones en la plataforma para que los aprendedores estén informados de su avance y reciban retroalimentación de parte tuya de todo lo que realizan en la materia. En banner es el registro oficial de las calificaciones de los aprendedores.

Guía para las sesiones

Nota: Los enlaces que se compartan en las notas son externos a la Universidad Tecmilenio, al acceder a ellos considera que debes apegarte a sus términos y condiciones.

Semana 1

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de agenda.	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción a la materia.	5 minutos.
Práctica de bienestar.	Del banco de prácticas de bienestar que se agregan al final de este documento, el profesor impartidor seleccionará alguna para aplicarla en la sesión.	5 minutos.
Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales (Introducción). ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. 	El profesor explicará a los aprendedores los contenidos a través del análisis de prácticas en la industria que permitan ver la relevancia y factibilidad de los temas.	40 minutos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Resumen de lo realizado en el bloque previo.	El profesor resumirá de manera dinámica lo realizado en el bloque previo.	5 minutos.
Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas de la semana con 	El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos.	45 minutos.

ejercicios prácticos.		
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendiz lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Recapitulación de lo realizado en el bloque previo.	El profesor recapitulará de manera dinámica lo realizado en el bloque previo.	10 minutos.
Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. ○ Cierre de temas. 	El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos y realizará un cierre de los temas correspondientes.	25 minutos.
Explicación de lo siguiente que deberá realizarse fuera de la sesión: <ul style="list-style-type: none"> ● Actividad 1. ● Certificación de HubSpot. 	Se brindará una breve explicación de lo que consiste la actividad 1 y la certificación de HubSpot. Especificar lo siguiente: <ul style="list-style-type: none"> ● La actividad 1 se entrega en la semana 1. ● La certificación se inicia en semana 1 a la par de los temas vistos en clase, y el examen de certificación se presenta en la semana 4. 	15 minutos.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la realización de la certificación de HubSpot.

Para esta actividad, los aprendedores recibirán un correo al registrarse en el portal de HubSpot y llevarán a cabo los pasos necesarios para la Certificación de Digital Advertising de HubSpot. Esta certificación comprende 11 lecciones, por lo que se recomienda comentarles sobre esto desde la primera sesión para que administren su tiempo. Si presentan y aprueban el examen de

certificación obtendrán 7 puntos; si presentan el examen, pero no lo aprueban, obtendrán 4 puntos; y si no presentan el examen y por tal, no lo aprueban, serán acreedores a 0 puntos.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la explicación del Tema 1.

En este tema los aprendedores conocerán la introducción al comercio electrónico, se revisarán los fundamentos del comercio electrónico, los motivos para vender online, las ventajas de vender online, con el propósito de que se analice las formas de negocio. Es probable que los aprendedores conozcan los términos B2B, B2C, C2C, B2I, B2A y C2A, y puedan dar un ejemplo de cada uno de ellos.

Un punto que se debe tomar en cuenta a explicar es que los mismos modelos de negocios ecommerce no solo son de compra-venta de bienes o servicios, el objetivo es que se enmarque los tipos de negocios. Se sugiere dar ejemplos de cada tipo de negocio y que los aprendedores participen aportando otro ejemplo. Es necesario que el aprendedor conozca las ventajas del comercio electrónico, los obstáculos y posibilidades para crear un buen proceso de venta, es en este punto que se debe centrar la atención del aprendedor para realizar una planeación del proceso de venta online y tomar en cuenta cada crisis o desventaja para crear una oportunidad.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la explicación del Tema 2.

En este tema los aprendedores identificarán los tipos de modelos de negocios digitales, la forma en la que se hace un modelo de negocio y todas las partes que se estructura conforme el modelo de negocio en sí.

Hay que recordarle al aprendedor que un modelo de negocio no es igual a su estrategia ni a su plan de negocios. Por ello es necesario que se ilustren estas diferencias con un ejemplo y mencionar la serie de pasos y preguntas a responder para definir el modelo de negocio.

Los aprendedores deben comprender muy bien qué es una propuesta de valor y cómo realizarla, por lo que se sugiere crear una propuesta de valor que sea descriptiva, precisa y fácil de entender e identificar por un cliente o persona que no esté involucrada en la maestría, con la finalidad de leerle la propuesta y que la persona lo entienda.

En el subtema plan estratégico para una tienda en línea, es importante crear un plan estratégico donde se responda las preguntas planteadas en el tema.

Los aprendedores deben comprender muy bien de dónde provienen las fuentes de ingreso y cuáles son los recursos claves para su negocio.

Finalmente, es importante que los aprendedores comprendan desde la creación y la entrega de valor hasta evaluar la rentabilidad de la empresa y su viabilidad económica.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la explicación del Tema 3.

En este tema se verá la elección de tecnologías de desarrollo, donde se revisa los diferentes tipos de hosting, los procesos de venta en Marketplace, así como las tácticas y herramientas para elegir las mejores tecnologías.

Es necesario resaltar los elementos que se deben tomar en cuenta a la hora de seleccionar la tecnología para una tienda online, de tal forma que el aprendedor comprenda: la facilidad de acceso y escalabilidad de una tienda online, espacio de almacenamiento para una tienda online y cómo compararla, ancho de banda, velocidad de carga, horario y calidad de servicio de soporte.

No se espera que los aprendedores sean programadores, pero sí deben conocer los distintos lenguajes de programación para reconocerlos. Deben saber definir el tipo de usuario que son y el

usuario al que van dirigido ya que cada configuración tiene un tipo de tecnología que se adapta a las necesidades de cada aprendiz.

Finalmente, se sugiere examinar las estrategias para establecer un negocio online y que identifiquen ejemplos de cada táctica mencionada.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la explicación del Tema 4.

En este tema se revisarán las estrategias de productos, los roles de los proveedores y su importancia para que una tienda online funcione como reloj. Los aprendedores deben comprender los diferentes tipos de proveedores que existen y cuál les puede funcionar mejor de acuerdo con el giro de su negocio. Se sugiere realizar un supuesto de tiendas online de productos no estándar para que los aprendedores busquen alternativas originales para proveer dichos productos, buscar alternativas de logística, gestión de inventario y almacenamiento de estos productos.

En la misma dinámica se sugiere que los aprendedores creen una política de envío y devoluciones de productos de “categoría A” pensando en las implicaciones que tiene la diferencia de productos, los tiempos de devolución, gastos de devolución, acciones para devolver el producto y reembolso.

En el subtema aspectos legales de comercio electrónico es importante resaltar las organizaciones que ayudan a registrar a una marca o negocio.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la elaboración de la Actividad 1.

La actividad 1 está diseñada para ser elaborada en 8 horas. Se recomienda explicar su contenido y la forma de realizarla a la par que se explican los temas 1 al 4, para que el aprendiz tome en cuenta que deberá realizarla y entregarla esta misma semana.

Semana 2

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de agenda.	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción a la materia.	5 minutos.
Práctica de bienestar.	Del banco de prácticas de bienestar que se agregan al final de este documento, el profesor impartidor seleccionará alguna para aplicarla en la sesión.	5 minutos.
Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales (Introducción). ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. 	El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos.	40 minutos.

Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.	10 minutos.
----------------	--	-------------

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Recapitulación de lo realizado en el bloque previo.	El profesor recapitulará de manera dinámica lo realizado en el bloque previo.	5 minutos.
Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. 	El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos.	45 minutos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Recapitulación de lo realizado en el bloque previo.	El profesor recapitulará de manera dinámica lo realizado en el bloque previo.	5 minutos.
Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. ○ Cierre de temas. 	El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos y realizará un cierre de los temas correspondientes.	35 minutos.
Explicación de lo siguiente que deberá realizarse fuera de la sesión: <ul style="list-style-type: none"> • Avance de evidencia. • Quiz 1. 	Se explicará en qué consiste el avance de evidencia, así como el contenido y la forma de responder el quiz 1. Especificar lo siguiente:	10 minutos.

- El avance de evidencia se entrega en la semana 2.
- El quiz 1 se presenta en la semana 2.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la explicación del Tema 5.

En este tema los aprendedores conocerán la captación de tráfico para su tienda online, así como las ventajas del SEO. Es importante remarcar el cómo especificar las palabras claves de un producto, usar las Meta tags para optimizar tanto el texto como las imágenes, por lo que se sugiere hacer un ejercicio donde los aprendedores coloquen palabras claves de una marca, un producto, un texto y las imágenes.

Es importante que los aprendedores comprendan los diferentes tipos de tráfico y cómo pueden invertir para atraer a los usuarios, así como cuáles son las plataformas sociales más utilizadas para conectar con los clientes potenciales. Se sugiere mostrar ejemplos donde los aprendedores identifiquen estrategias para aumentar su tráfico.

Mencionar las estrategias comerciales que integran todos los canales de comunicación como es la omnicanalidad.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la explicación del Tema 6.

En este tema se conocerá la implementación de la analítica digital para una tienda online, sus objetivos, la manera de hacer un plan de analítica, sus tipos y la conversión a seguidores.

Los aprendedores deben conocer y comprender el proceso que se necesita para analizar una página web, cuáles son los objetivos que se buscan, interpretar y examinar la información de la conducta del cliente mientras utiliza una página web.

En el subtema “herramientas útiles para la analítica web” se muestran los diferentes medios por donde se pueden interpretar datos de los usuarios, es importante que el aprendedor las identifique y comente cuáles son las que ha utilizado, cuáles cree que tienen más éxito y por qué.

Se recomienda profundizar en las estrategias y tácticas para una página web.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la elaboración del Avance de evidencia.

El avance de evidencia está diseñado para ser elaborado en 26 horas. Se recomienda explicar su contenido y la forma de realizarlo a la par que se explican los temas 1 al 4. Tiene una visión más integradora que la actividad 1, por lo que se considera importante que el aprendedor la elabore una vez que termine los temas del 1 al 4, la actividad 1 y el quiz 1.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la aplicación del Quiz 1.

El quiz 1 contiene 20 preguntas relacionadas a los primeros 4 temas estudiados. Se pondera con 4 puntos sobre la evaluación total y requiere de un 70 mínimo para acreditarse. El aprendedor tendrá tres intentos para obtener la calificación más alta que pueda.

Semana 3

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de agenda.	El profesor da una breve bienvenida y presenta la agenda de la sesión.	5 minutos.
Práctica de bienestar.	Del banco de prácticas de bienestar que se agregan al final de este documento, el profesor impartidor seleccionará alguna para aplicarla en la sesión.	5 minutos.
Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales (Introducción). ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. 	El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos.	40 minutos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Resumen de lo realizado en el bloque previo.	El profesor resumirá de manera dinámica lo realizado en el bloque previo.	5 minutos.
Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. 	El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos.	45 minutos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Recapitulación de lo realizado en el bloque previo.	El profesor recapitulará de manera dinámica lo realizado en el bloque previo.	10 minutos.
Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. ○ Cierre de temas. 	El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos y realizará un cierre de los temas correspondientes.	30 minutos.
Explicación de lo siguiente que deberá realizarse fuera de la sesión: <ul style="list-style-type: none"> • Actividad 2. • Quiz 2. 	Se explicará en qué consiste la actividad 2, así como el contenido y la forma de responder el quiz 2. Especificar lo siguiente: <ul style="list-style-type: none"> • La actividad 2 se entrega en la semana 3. • El quiz 2 se presenta en semana 3. 	10 minutos.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la explicación del Tema 7.

En este tema se verá el diseño de una tienda online WooCommerce. Los aprendedores deberán comprender los pasos de manera práctica y sencilla sobre cómo iniciar un negocio online usando WordPress y utilizar el plugin WooCommerce.

Para facilitar el trabajo se sugiere que el aprendedor cree una tienda online de prueba con el plugin WooCommerce, de esta manera comenzará a crear contenido desde el inicio de tal forma que se acostumbren a dicha estructura. Es importante que el aprendedor inicie buscando un hosting y un dominio (con la información obtenida previamente en el mismo curso) y configurará de forma práctica WooCommerce, creando un módulo de tienda.

Los aprendedores deben conocer cómo indexar a Google su página para que puedan ser vistos por sus clientes potenciales.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la explicación del Tema 8.

En este tema los aprendedores revisarán la configuración de la tienda y los productos que tiene la misma, la estructura de comercio electrónico de la tienda, la pasarela de pagos, políticas de envíos, correo electrónico y gestión de clientes como inventario de pedidos y promoción en la página WooCommerce.

Es importante recordar al aprendedor que la planeación, gestión y configuración son los pasos fundamentales de la tienda online y que en ellos se basa el éxito de la tienda creada.

Para finalizar, los aprendedores deben planear cada detalle de su tienda, esto hace la diferencia entre su marca y la competencia, es por ello por lo que hay que planear desde el producto, conocer los costos y comisión, así como las políticas y formas de pago.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la elaboración de la Actividad 2.

La actividad 2 está diseñada para ser elaborada en 8 horas. Se recomienda explicar su contenido y la forma de realizarla a la par que se explican los temas 5 al 8 y que el aprendedor tome en cuenta que deberá entregarla esta semana.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la aplicación del Quiz 2.

El quiz 2 contiene 20 preguntas relacionadas a los siguientes 4 temas estudiados. Se pondera con 4 puntos sobre la evaluación total y requiere de un 70 mínimo para acreditarse. El aprendedor tendrá tres intentos para obtener la calificación más alta que pueda.

Semana 4

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de agenda.	El profesor da una breve bienvenida y presenta la agenda de la sesión.	5 minutos.
Práctica de bienestar.	Del banco de prácticas de bienestar que se agrega al final de este documento, el profesor impartidor seleccionará alguna para aplicarla en la sesión.	5 minutos.
Integración del contenido: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas vistos hasta el momento con una visión integral y práctica. 	El profesor brindará una visión integral de los temas expuestos hasta el momento, explicando con ejercicios prácticos.	40 minutos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Recapitulación de lo realizado en el bloque previo.	El profesor recapitulará de manera dinámica lo realizado en el bloque previo.	10 minutos.

Integración del contenido y participación: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas vistos hasta el momento con una visión integral y práctica. ○ Participación. ○ Solución de dudas. 	<p>El profesor brindará una visión integral de los temas expuestos hasta el momento, explicando con ejercicios prácticos.</p> <p>El profesor propiciará un espacio adecuado para la participación y solución de dudas por parte de los aprendedores.</p>	30 minutos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Recapitulación de lo realizado en el bloque previo.	El profesor recapitulará de manera dinámica lo realizado en el bloque previo.	5 minutos.
Explicación de lo siguiente que deberá realizarse fuera de la sesión: <ul style="list-style-type: none"> • Evidencia final. • Presentar la certificación de HubSpot. 	<p>Se explicará en qué consiste la evidencia final y se recordará a los aprendedores que deberán presentar la certificación de HubSpot esta semana.</p> <p>Especificar lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La evidencia final se entrega en la semana 4. • La evidencia de resultados del examen de certificación se entrega en semana 4. 	45 minutos.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la elaboración de la Evidencia final.

La evidencia final está diseñada para ser elaborada en 30 horas. Se recomienda explicar su contenido y la forma de realizarlo a la par que se explican los temas 5 al 8. Tiene una visión más integradora que la actividad 1 y 2, por lo que se considera importante que el aprendedor la elabore una vez que termine los temas del 5 al 8, la actividad 2 y el quiz 2.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la presentación de la certificación de HubSpot.

Una vez revisadas las 11 lecciones correspondientes a la certificación de HubSpot, el aprendedor presentará el examen final. Si aprueba el examen obtendrá 7 puntos; si presenta el examen, pero no lo aprueba, obtendrá 4 puntos; y si no presenta el examen será acreedor a 0 puntos.

Anexo 1. Banco de prácticas de bienestar

Práctica 1

Nombre de la práctica	Un momento para respirar
Descripción de la práctica	Aprender a respirar por nariz y a tranquilizar tu mente.
Palabras clave	Fortalezas de carácter, y autorregulación.
Instrucciones para el aprendizador	<p>La autorregulación, también percibida como control, es una fortaleza de carácter muy importante dentro de la Psicología Positiva. Este concepto implica regular lo que uno siente y hace, ser disciplinado, así como mantener un control sobre los apetitos y, especialmente, sobre las emociones.</p> <p>En la actualidad vivimos situaciones muy estresantes que provocan que nuestra reacción instintiva y natural ante ellas sea estallar en ira. Pero, las consecuencias de este comportamiento no sólo se quedan en nosotros, sino que también pueden llegar a afectar a terceros.</p> <p>A continuación, se presenta un ejercicio que te ayudará a cultivar la fortaleza de autorregulación:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Toma 2 minutos de tu tiempo, siéntate en un lugar cómodo, donde no haya mucho ruido que te pueda distraer. 2. Escucha música de relajación (crea tu propio ambiente de meditación). 3. Comienza a respirar y exhalar por nariz. Trata de que tu respiración y exhalación dure el mismo tiempo. 4. Fija tu mente en tu respiración, en cómo entra y sale el aire de tu cuerpo. Así durante dos minutos. <p>Te recomendamos que si durante este periodo algún pensamiento (olvide algo en la oficina, más tarde tengo que hacer tal actividad, etc.) llega a tu mente, solo déjalo pasar y regresa a la concentración en tu respiración.</p> <p>Al finalizar los dos minutos sentirás paz en tu ser, comienza a hacer este ejercicio de respiración y meditación todos los días, y poco a poco vas aumentando los minutos de este.</p>
Fuente	Conferencia Rosalinda Ballesteros.

Práctica 2

Nombre de la práctica	Fomentando la atención plena
Descripción de la práctica	Llevarás a cabo breves ejercicios de meditación para fomentar la atención plena en tus actividades diarias.
Palabras clave	Atención plena, fortalezas de carácter, autorregulación.
Instrucciones para el aprendizador	<p>La meditación es una herramienta que ayuda a mejorar el desempeño de cualquier persona, ya que fomenta el desarrollo de la atención plena en una sola actividad. Para fomentar la atención plena y lograr cada vez más estar en una zona de concentración mientras realizas tus actividades cotidianas, puedes llevar a cabo los siguientes ejercicios de meditación:</p> <p>Encuentra en algún momento del día cinco minutos para ti, siéntate en un lugar cómodo, donde no tengas distracciones.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Haz tres respiraciones profundas por nariz y exhala por nariz. 2. Comienza a hacer un repaso de tu día, de lo que más te acuerdes, por ejemplo, te levantaste, ¿qué hiciste?, ¿desayunaste?, ¿te bañaste?, ¿diste los buenos días?, etcétera. Si desayunaste, ¿qué fue lo que desayunaste, ¿te gustó?, ¿tomaste tu alimento despacio o apurado? Si estabas apurado, ¿qué era lo que te tenía en esa situación? 3. Sigue meditando en lo que te acuerdes: ¿te molestase con alguien?, ¿por qué?, ¿qué fue lo que pasó?, ¿crees que era posible haber reaccionado de alguna manera más pacífica? <p>Con este ejercicio te darás cuenta de que reaccionamos o hacemos cosas de manera automática, algunas veces si estamos más conscientes y presentes, podemos tener otra actitud sin que alguna situación nos afecte demasiado.</p>
Fuente	Fuente: http://talentdevelop.com/articles/Page8.html

Práctica 3

Nombre de la práctica	Experiencias difíciles
Descripción de la práctica	En esta práctica podrás analizar las estrategias que seguiste para afrontar problemáticas y cómo aprendiste de tales sucesos.
Palabras clave	Resiliencia.
Instrucciones para el aprendizador	<p>Todos hemos pasado por situaciones complejas, no sólo en lo laboral, sino también en el ámbito familiar y personal. La manera en que enfrentamos dichos obstáculos es muy diferente, algunas personas continúan con su vida sin problema alguno, a otras tantas se les complica esa transición, también hay quienes no pueden sobreponerse a las experiencias difíciles.</p> <p>De acuerdo con Margarita Tarragona (2012), “la resiliencia es la capacidad de reponerse tras la adversidad, de recuperarse después de vivir experiencias difíciles, dolorosas o traumáticas. Para algunos la resiliencia implica no solo salir adelante después de una situación muy dura, sino incluso crecer o ser mejor a raíz de esta experiencia”. La siguiente práctica te ayudará a fomentar esta importante cualidad:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Crea una tabla con tres columnas y cinco filas. 2. En la primera columna escribe un evento difícil o desagradable al que te hayas enfrentado en tu vida. 3. En la segunda columna menciona cuáles son tus creencias sobre esa adversidad. 4. En la tercera columna describe las consecuencias que tiene esa creencia. 5. Cuando termines, lee toda la tabla y reflexiona sobre cómo te ha cambiado cada evento, y cómo lo enfrentaste. 6. Escribe al final, ¿cómo enfrentarías cada evento hoy en día?
Fuente	<ul style="list-style-type: none"> • Metodología ABC. • Fundamentos de psicología positiva.

Práctica 4

Nombre de la práctica	Concentrarse en lo positivo
Descripción de la práctica	Analizarás sucesos que te hayan ocurrido recientemente, buscando orientar el análisis hacia las consecuencias positivas.
Palabras clave	Resiliencia y esperanza.
Instrucciones para el aprendiz	<p>¿Qué es lo primero que piensas cuando recibes una noticia inesperada?, o bien, ¿qué te imaginas cuando un acontecimiento complejo se presenta ante ti?</p> <p>La mayoría de las personas automáticamente se concentra en el peor de los escenarios independientemente del tipo de noticia que reciban. Martin Seligman sugiere hacer un breve ejercicio para fomentar la resiliencia y la esperanza con base en la premisa antes señalada:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Piensa en una noticia reciente que hayas recibido y que creas es negativa para ti. 2. Luego de analizarla, haz una tabla con tres columnas. En la primera señala cuál sería el peor de los escenarios posibles que pudieran resultar de esa noticia, en la segunda columna señala cuál sería el mejor de los escenarios posibles, y en la última cuál es el escenario que realmente tiene mayor probabilidad de ocurrir. 3. Reflexiona sobre los tres escenarios, ¿cómo enfrentarías a cada uno de ellos? <p>Procura repetir este ejercicio cada vez que sientas que te enfrentas a una situación complicada. Hacerlo te dará perspectiva y te ayudará a cultivar tu resiliencia.</p>
Fuente	Seligman, M. (2011). <i>Building Resilience</i> . Recuperado de https://hbr.org/2011/04/building-resilience

Práctica 5

Nombre de la práctica	Crecimiento postraumático
Descripción de la práctica	En esta práctica harás un recuento de las situaciones difíciles a las que te has enfrentado y reflexionarás sobre lo positivo que surgió de ellas.
Palabras clave	Resiliencia.
Instrucciones para el aprendiz	<p>De acuerdo con Margarita Tarragona (2012), “la resiliencia es la capacidad de reponerse tras la adversidad, de recuperarse después de vivir experiencias difíciles, dolorosas o traumáticas. Para algunos la resiliencia implica no solo salir adelante después de una situación muy dura, sino incluso crecer o ser mejor a raíz de esta experiencia”. La siguiente práctica te ayudará a fomentar esta importante cualidad:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Escribe acerca de un momento en el que enfrentaste una adversidad significativa o pérdida. 2. Primero escribe acerca de las puertas que se te cerraron debido a esa adversidad o pérdida, ¿qué perdiste? 3. Después escribe acerca de las puertas que se abrieron al termino o como secuela de esa adversidad o pérdida. 4. ¿Hay nuevas maneras de actuar, pensar, o relacionarse que son más probables de suceder ahora?
Fuente	<ul style="list-style-type: none"> • Ejercicio contribuido por Taylor Kreiss de University of Pennsylvania Positive Psychology Center, y basado en el libro A Primer in Positive Psychology de Christopher Peterson.

Práctica 6

Nombre de la práctica	La mejor versión de ti mismo
Descripción de la práctica	Escribe durante por lo menos 20 minutos acerca de la mejor versión posible de ti mismo.
Palabras clave	Emociones positivas, fortalezas de carácter, autorregulación y esperanza.
Instrucciones para el aprendiz	<p>Imagina que dentro de 20 años has crecido en todas las áreas o maneras que te gustaría crecer y las cosas te han salido tan bien como te las imaginaste.</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo es esa mejor versión de ti mismo? • ¿Qué hace él o ella cotidianamente? • ¿Qué dicen los demás acerca de él o ella? <p>No es necesario que compartas este escrito, ya que el objetivo de esta reflexión es enfocarse en la experiencia que viviste mientras reflexionabas en esa mejor versión posible de ti mismo.</p>
Fuente	<ul style="list-style-type: none"> • Ejercicio contribuido por Taylor Kreiss de University of Pennsylvania Positive Psychology Center, y basado en el libro A Primer in Positive Psychology de Christopher Peterson.

Práctica 7

Nombre de la práctica	Obtener lo que quieres
Descripción de la práctica	Reflexionarás sobre alguna meta que desees alcanzar y propondrás una forma de conseguirla.
Palabras clave	Logro, involucramiento, fortalezas de carácter, esperanza, autorregulación, metas y objetivos a largo plazo.
Instrucciones para el aprendizador	<p>Tener una idea clara de lo que desees lograr a corto, mediano y largo plazo es de suma importancia, pues te ayuda a seguir un camino trazado previamente. Para que puedas generar esta guía, responde las siguientes preguntas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Qué quieres lograr? (al trazar tu meta, procura que esta sea específica, medible, alineada, realista, retadora y con una piense en algo y utiliza el SMART* para definirlo). 2. ¿Qué te impide que lo tengas en este momento? 3. ¿Qué sufrimiento estás experimentando en tu vida por no tenerlo en este momento? 4. ¿Qué placer, involucramiento, relación, significado o logro tendrías en tu vida si tuvieras eso en este momento? 5. ¿Qué hábitos te detienen o no te dejan avanzar hacia eso que quieres? 6. ¿Qué nuevos hábitos podrías generar para ayudarte a obtener lo que quieres? 7. ¿Qué dos cosas podrías hacer para romper con los hábitos que no te permiten avanzar hacia lo que quieres y generar hábitos nuevos? 8. ¿Te comprometes a hacer esas dos cosas? Si es así, ¿cuándo las harás? <p>Escribe tus resultados en un sitio donde puedas verlos constantemente.</p>
Fuente	<ul style="list-style-type: none"> • Ejercicio contribuido por Taylor Kreiss de University of Pennsylvania Positive Psychology Center, y basado en el libro A Primer in Positive Psychology de Christopher Peterson.

Práctica 8

Nombre de la práctica	Felicidad en el trabajo
Descripción de la práctica	Reflexionarás sobre las distintas dimensiones de tu vida cotidiana, enfocando el análisis a cómo fomentar un estado de ánimo y relaciones positivas en el ámbito laboral.
Palabras clave	Involucramiento, emociones y relaciones positivas.
Instrucciones para el aprendizador	<p>Elegir conscientemente maneras de incrementar la felicidad en el trabajo puede hacer la diferencia en cómo nosotros nos sentimos y que tan bien nos desempeñamos. En lugar de quejarnos del trabajo, ¿por qué no pensar en cómo podemos obtener mayor felicidad de lo que hacemos?</p> <p>Estar más involucrados en lo que hacemos, contribuye a nuestra felicidad y bienestar y nos lleva a un mejor desempeño y productividad. A manera de reflexión, responde las siguientes preguntas que están enfocadas a distintas dimensiones de tu vida:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dar. ¿Cómo estoy apoyando a mis colaboradores, compañeros, líderes, proveedores y clientes? • Relaciones. ¿Cómo puedo mejorar mis relaciones en el trabajo? ¿Cómo logro un balance entre la vida laboral y familiar? • Ejercicio. ¿Cómo puedo integrar la actividad física dentro de mis actividades diarias? ¿Cómo aseguro que estoy comiendo bien y descansando lo suficiente? • Conciencia. ¿Cómo puedo construir momentos de atención plena en mi día laboral? • Ensayo. ¿Qué habilidades estoy construyendo? ¿Qué cosas nuevas he experimentado? • Dirección. ¿Cuáles son mis metas laborales hoy, esta semana, este año? ¿Cómo caben y contribuyen éstas con mis metas de vida y me ayudan a desarrollar mis competencias en la construcción de mis relaciones y cómo contribuyo con lo anterior a ayudar a otros? ¿Cómo se pueden alinear mis metas laborales con las de mi equipo y la organización? • Resiliencia. ¿Cuáles son mis tácticas para lidiar con los retos difíciles en el trabajo? ¿Me estoy enfocando en lo que puedo controlar? ¿Necesito pedir ayuda a otros? ¿Hay alguien a mi alrededor que requiere de mi ayuda? • Emoción. ¿Qué cosas, aunque sean pequeñas, puedo encontrar que me pueden hacer sentir

Fuente	bien en mi trabajo hoy? ¿Qué me ha hecho sonreír? Tomado de Catálogo de actividades para profesores.
--------	---

Práctica 9

Nombre de la práctica	Interacciones positivas
Descripción de la práctica	Reflexionarás sobre las cualidades positivas que aprecias de las personas con las que interactúas diariamente.
Palabras clave	Relaciones positivas.
Instrucciones para el aprendiz	<p>Puedes obtener mayor gozo de los momentos que compartes con tus colegas si te tomas el tiempo para pensar en lo que valoras y aprecias de ellos. Diversas investigaciones muestran que enfocarse en lo positivo que sucede diariamente, ayuda a incrementar nuestra felicidad, y lo mismo aplica a todas nuestras relaciones cercanas.</p> <p>El Psicólogo John Gottman sugiere que, para tener relaciones felices con alguna persona, es necesario aspirar a tener cinco interacciones positivas por cada interacción negativa que se tenga con ella. Enfócate en tus compañeros y/o colegas y piensa en las siguientes preguntas; en cada caso, anota ejemplos específicos.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Qué te atrajo de tus compañeros cuando se conocieron? 2. ¿Qué cosas han disfrutado al hacerlas juntos? 3. ¿Qué cosas realmente aprecias de ellos en este momento? 4. ¿Cuáles son sus fortalezas? <p>Ahora, lo más importante es que cuando estés con tus compañeros, te tomes el tiempo para darte cuenta y reconocer estas cualidades, sus fortalezas, las cosas que ellos hacen que realmente aprecies, así como los momentos agradables que han compartido.</p> <p>Piensa en estas declaraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • “Realmente me encanta cuando ellos...” • “Son tan buenos para...” • “Viéndolos hacer..., me recuerda ese fantástico día cuando nosotros...” <p>Aunque realizar dicho análisis con todas las personas que conoces resulta poco práctico, puedes usar los</p>

	<p>mismos principios para mejorar tus relaciones en general. Por ejemplo, antes de pasar tiempo con alguien tómate un momento para pensar en aquellas cosas que te gustan, aprecias o admiras de esa persona o cómo te hacen sentir bien. Así mismo, después de pasar tiempo con esa persona, piensa en las cosas que apreciaste o lo que disfrutaste del tiempo que pasaron juntos.</p>
Fuente	Basado en Catálogo de actividades para profesores.

Práctica 10

Nombre de la práctica	Tus fortalezas en los ojos del otro
Descripción de la práctica	En la práctica podrás reflexionar sobre la percepción que otros tienen sobre tus fortalezas de carácter.
Palabras clave	Fortalezas de carácter.
Instrucciones para el aprendiz	<p>¿Recuerdas alguna ocasión en la que hablaste con algún colega y éste te reveló algo positivo que piensa de ti? Cuando esto ocurre usualmente deja huella en nuestros comportamientos y acciones pues nos damos cuenta de que las personas tienen percepciones sobre nuestras fortalezas que nosotros mismos no vislumbramos. Haz lo siguiente:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Piensa sobre alguna vez que algún compañero de trabajo te compartió lo que piensa de ti y que te haya sorprendido. 2. Piensa, ¿qué fue lo que te llamó más la atención?, ¿qué fortalezas vio en ti que pensaste no tenías tan desarrolladas? 3. Por último, señala en un texto por qué consideras que esta revelación te causó tanto impacto, así como la manera en que te ayudó a cultivar tus fortalezas de carácter.
Fuente	Niemic, R. (2016). How to Assess Your Strengths: 5 Tactics for Self-Growth. Recuperado de https://www.psychologytoday.com/blog/what-matters-most/201603/how-assess-your-strengths-5-tactics-self-growth?platform=hootsuite

Práctica 11

Nombre de la práctica	Plantea tus objetivos como metas de aproximación y replantea tus metas de evitación
Descripción de la práctica	Con base a lo que plantea Grenville, en la práctica podrás definir diferentes tipos de metas y encontrar la mejor manera de conseguirlas.
Palabras clave	Objetivos, metas y planes.
Instrucciones para el aprendizador	<p>La autora Bridget Grenville-Cleave comenta que en el establecimiento de metas es importante distinguir los tipos de metas que hay y menciona dos:</p> <p>1. Metas de aproximación (approach): Son las metas con resultados positivos (deseables, placenteros, benéficos o que nos gustaría tener), y hacia las cuales trabajamos.</p> <p>2. Metas de evitación (avoidance): Son las metas con resultados negativos (indeseables, dolorosos, dañinos, o nos disgustan), y en las cuales trabajamos para evitarlas.</p> <p>Ejemplo:</p> <p>Meta de aproximación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ser más eficiente. • Ser amigable y extrovertido en reuniones. • Asumir el rol de líder en el trabajo. <p>Meta de evitación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dejar de aplazar. • Dejar de ser tan tímido en las reuniones. • No pasar desapercibido en el trabajo. <p>Las investigaciones que se han realizado respecto a estos tipos de metas muestran que perseguir metas de evitación resulta en un detrimento del bienestar. Estos descubrimientos sugieren que el establecer metas de aproximación o replantear las metas de evitación es benéfico.</p> <p>Reflexiona:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué tipo de metas te has planteado tú? • ¿Hay algunas metas que puedas replantear en una forma más positiva? • ¿Cuándo las tendrás listas?
Fuente	Secretos para el establecimiento de metas, tomado de: http://positivepsychologynews.com/news/bridget-grenville-leave/2012013120696

Anexo 2. Rúbrica de Avance de evidencia

Criterios de evaluación	Nivel de desempeño			%
	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	
Tecnología para lanzamiento.	10-9 puntos	8-7 puntos	6-0 puntos	10
	Realiza el análisis de tres proveedores para la elección del hosting más adecuado. Incluye por lo menos cinco beneficios de cada hosting relacionados con la velocidad, visibilidad, certificado SSL, soporte, seguridad vs. amenazas y respaldo. Agrega los costos. Define un CMS o la opción de desarrollo para crear la tienda online.	Realiza el análisis de tres proveedores para la elección del hosting más adecuado. Incluye por lo menos tres beneficios de cada hosting relacionados con la velocidad, visibilidad, certificado SSL, soporte, seguridad vs. amenazas y respaldo. Agrega los costos de cada paquete.	Realiza el análisis de dos proveedores para la elección del hosting más adecuado. Incluye por lo menos un beneficio de cada hosting relacionados con la velocidad, visibilidad, certificado SSL, soporte, seguridad vs. amenazas y respaldo.	
Estrategia para ecommerce.	10-9 puntos	8-7 puntos	6-0 puntos	10
	Desarrolla los aspectos indispensables en la estrategia de un ecommerce: productos, precios, plataformas de pago, almacenamiento de productos, proceso logístico, políticas de envíos y devoluciones, y seguridad.	Desarrolla los siguientes aspectos indispensables en la estrategia de un ecommerce: productos, precios, plataformas de pago, almacenamiento de productos y proceso logístico.	Desarrolla los siguientes aspectos indispensables en la estrategia de un ecommerce: productos, precios, plataformas de pago y almacenamiento de productos.	
	15 – 13 puntos	12-11 puntos	10-0 puntos	

<p>Propuesta de estrategias.</p>	<p>Propone dos estrategias para la captación de tráfico orgánico y dos para el pagado.</p> <p>Incluye por lo menos una herramienta por cada estrategia planteada.</p> <p>Menciona mínimo cinco objetivos que se podrían conseguir al aplicar dichas estrategias + herramientas y especifica el plazo.</p>	<p>Propone dos estrategias para la captación de tráfico orgánico y dos para el pagado.</p> <p>Incluye por lo menos una herramienta por cada estrategia planteada.</p> <p>Menciona mínimo dos objetivos que se podrían conseguir al aplicar dichas estrategias + herramientas y especifica el plazo.</p>	<p>Propone dos estrategias para la captación de tráfico orgánico y dos para el pagado.</p> <p>Incluye por lo menos una herramienta por cada estrategia planteada.</p> <p>Menciona un objetivo que se podría conseguir al aplicar dichas estrategias + herramientas y especifica el plazo.</p>	<p>15</p>
<p>Ponderación de acciones.</p>	<p>10-9 puntos</p> <p>Ordena las acciones realizadas con base en la relevancia que tienen de acuerdo con a) el nivel de atención que requieren y b) los conocimientos técnicos para aplicarlas.</p>	<p>8-7 puntos</p> <p>Ordena las acciones realizadas con base en la relevancia que tienen de acuerdo con a) el nivel de atención que requieren.</p>	<p>6-0 puntos</p> <p>Ordena las acciones realizadas sin tomar en cuenta la relevancia que cree que tengan en la creación de un ecommerce.</p>	<p>10</p>
<p>Modelo de negocio.</p>	<p>10-9 puntos</p> <p>Recaba información del ecommerce sobre sus productos y propuestas de valor.</p> <p>Especifica cuál es su público objetivo, los recursos que emplea para realizar sus operaciones, sus actividades básicas y cuáles son los costos que debe cubrir.</p>	<p>8-7 puntos</p> <p>Recaba información del ecommerce sobre sus productos y propuestas de valor.</p> <p>Especifica cuál es su público objetivo, los recursos que emplea para realizar sus operaciones y sus actividades básicas.</p>	<p>6-0 puntos</p> <p>Recaba información del ecommerce sobre sus productos y propuestas de valor.</p>	<p>10</p>

Plan estratégico.	10-9 puntos	8-7 puntos	6-0 puntos	10
	Elabora el plan estratégico para el ecommerce considerando las siguientes etapas: inicio, investigación, plan de marketing, set-up y lanzamiento, y gestión.	Elabora el plan estratégico para el ecommerce considerando las siguientes etapas: inicio, investigación y plan de marketing.	Elabora el plan estratégico para el ecommerce considerando las siguientes etapas: inicio e investigación.	
Estrategias de marketing digital automatizadas.	25-22 puntos	21-18 puntos	17-0 puntos	25
	Respecto a las estrategias de marketing automation: SEO, anuncios en Google AdWords, social media, campañas de email y social commerce, específica: <ul style="list-style-type: none"> • Relevancia para ecommerce. • Cómo se implementan. Ejemplo visual de cada una mediante capturas de pantalla.	Respecto a las estrategias de marketing automation: SEO, anuncios en Google AdWords, social media y campañas de email, específica: <ul style="list-style-type: none"> • Relevancia para ecommerce. • Cómo se implementan. • Ejemplo visual de cada una mediante capturas de pantalla. 	Respecto a las estrategias de marketing automation: SEO y anuncios en Google AdWords, específica: <ul style="list-style-type: none"> • Relevancia para ecommerce. • Cómo se implementan. • Ejemplo visual de cada una mediante screenshots. 	
Conclusión.	10-9 puntos	8-7 puntos	6-0 puntos	10
	Define cinco aspectos clave a considerar cuando se funda un ecommerce desde cero. Explica cinco retos que se deben superar para lograr el éxito de un ecommerce.	Define tres aspectos clave a considerar cuando se funda un ecommerce desde cero. Explica tres retos que se deben superar para lograr el éxito de un ecommerce.	Define un aspecto clave a considerar cuando se funda un ecommerce desde cero. Explica un reto que se debe superar para lograr el éxito de un ecommerce.	
TOTAL				100%

Anexo 3. Rúbrica de Evidencia final

Criterios de evaluación	Nivel de desempeño			%
	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	
Analítica digital para ecommerce.	<p>30 - 26 puntos</p> <p>Define de cinco a siete métricas de analítica web necesarias para determinar la salud de una tienda online y menciona tres herramientas que sirven para realizar este monitoreo y cómo funcionan.</p> <p>Especifica:</p> <ul style="list-style-type: none"> La periodicidad con la que se debe evaluar el rendimiento del ecommerce. La utilidad de realizar este monitoreo para mejorar la adquisición de leads, conversiones, posicionamiento de la tienda online y experiencia de usuario. <p>Cuáles son los indicadores que la empresa debe considerar como alertas para modificar estrategias y mejorar resultados.</p>	<p>25 - 21 puntos</p> <p>Define de tres a cinco métricas de analítica web necesarias para determinar la salud de una tienda online.</p> <p>Menciona dos herramientas que sirven para realizar este monitoreo y cómo funcionan.</p> <p>Especifica:</p> <ul style="list-style-type: none"> La periodicidad con la que se debe evaluar el rendimiento del ecommerce. La utilidad de realizar este monitoreo para mejorar la adquisición de leads, conversiones, posicionamiento de la tienda online y experiencia de usuario. 	<p>20 - 0 puntos</p> <p>Define de una a dos métricas de analítica web necesarias para determinar la salud de una tienda online.</p> <p>Menciona una herramienta que sirve para realizar este monitoreo y cómo funciona.</p> <p>Especifica:</p> <p>La periodicidad con la que se debe evaluar el rendimiento del ecommerce.</p>	30

Factores de UX y usabilidad.	35 – 30 puntos	29-25 puntos	24-0 puntos
	<p>Valida los siguientes factores de experiencia de usuario y usabilidad en la tienda virtual:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Velocidad de carga. • Posición que ocupa en los resultados de búsqueda. • Emociones que experimenta como visitante. • Facilidad para encontrar el producto deseado en la página. • Claridad en la comunicación y en las políticas de pago, devoluciones y cancelaciones. • Canales de comunicación. • Nivel de sencillez o complejidad en la navegación dentro del sitio. • Contenido de valor en las landings (que realmente funcionen para convertir). <p>Explica cómo los hallazgos encontrados inciden de forma negativa en el funnel de conversión, cuáles son y cómo se podrían potenciar los positivos.</p>	<p>Valida los siguientes factores de experiencia de usuario y usabilidad en la tienda virtual:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Velocidad de carga. • Posición que ocupa en los resultados de búsqueda. • Emociones que experimenta como visitante. • Facilidad para encontrar el producto deseado en la página. • Claridad en la comunicación y en las políticas de pago, devoluciones y cancelaciones. • Canales de comunicación. <p>Explica cómo los hallazgos encontrados inciden de forma negativa en el funnel de conversión, cuáles son y cómo se podrían potenciar los positivos.</p>	<p>Valida los siguientes factores de experiencia de usuario y usabilidad en la tienda virtual:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Velocidad de carga. • Posición que ocupa en los resultados de búsqueda. • Emociones que experimenta como visitante. <p>Explica cómo los hallazgos encontrados inciden de forma negativa en el funnel de conversión, cuáles son y cómo se podrían potenciar los positivos.</p>

35

Reflexión de la actividad.	35 – 30 puntos	29-25 puntos	24-0 puntos	
	<p>En el documento de reflexión menciona:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cómo la analítica digital puede mejorar los procesos de adquisición de leads, conversiones, posicionamiento de la tienda online y la UX. • Cinco retos por enfrentar al tener un ecommerce. • Cinco factores de éxito para un ecommerce que identificó al realizar esta actividad. • Evolución de la tecnología y marketing en 10 años y su impacto en este tipo de negocios. 	<p>En el documento de reflexión menciona:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cómo la analítica digital puede mejorar los procesos de adquisición de leads, conversiones y el posicionamiento de la tienda online. • Dos retos por enfrentar al tener un ecommerce. • Dos factores de éxito para un ecommerce que identificó al realizar esta actividad. • Evolución de la tecnología y marketing en 10 años y su impacto en este tipo de negocios. 	<p>En el documento de reflexión menciona:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cómo la analítica digital puede mejorar los procesos de adquisición de leads y conversiones. • Un reto por enfrentar al tener un ecommerce. • Un factor de éxito para un ecommerce que identificó al realizar esta actividad. 	35
TOTAL				100%

"Tecnológico no guarda relación alguna con las marcas mencionadas como ejemplo. Las marcas son propiedad de sus titulares conforme a la legislación aplicable, estas se utilizan con fines académicos y didácticos, por lo que no existen fines de lucro, relación publicitaria o de patrocinio".

Todos los derechos reservados @ Universidad Tecnológico La obra presentada es propiedad de ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECNOLÓGICO), protegida por la Ley Federal de Derecho de Autor; la alteración o deformación de una obra, así como su reproducción, exhibición o ejecución pública sin el consentimiento de su autor y titular de los derechos correspondientes es constitutivo de un delito tipificado en la Ley Federal de Derechos de Autor, así como en las Leyes Internacionales de Derecho de Autor. El uso de imágenes, fragmentos de videos, fragmentos de eventos culturales, programas y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, es exclusivamente para fines educativos e informativos, y cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por UNIVERSIDAD TECNOLÓGICO. Queda prohibido copiar, reproducir, distribuir, publicar, transmitir, difundir, o en cualquier modo explotar cualquier parte de esta obra sin la autorización previa por escrito de UNIVERSIDAD TECNOLÓGICO. Sin embargo, usted podrá bajar material a su computadora personal para uso exclusivamente personal o educacional y no comercial limitado a una copia por página. No se podrá remover o alterar de la copia ninguna leyenda de Derechos de Autor o la que manifieste la autoría del material.