

# FECIPA

Fundación de Enseñanza Superior  
de Caja Popular de Ahorros

## Programa Ejecutivo en Gestión y Monetización de Productos Digitales



# Presentación

Bienvenidos al programa "Gestión y Monetización de Productos Digitales: Estrategias para el Éxito en el Mundo Online".

En la era digital en la que vivimos, la creación y comercialización de productos digitales se ha convertido en una oportunidad sin precedentes para emprendedores, creadores y empresas de todos los tamaños. Desde aplicaciones móviles hasta cursos en línea, pasando por contenido descargable y software especializado, los productos digitales están transformando la manera en que interactuamos, trabajamos y nos entretenemos. Sin embargo, el éxito en el mundo digital no llega automáticamente. Requiere de una comprensión profunda de los principios de gestión, monetización, marketing y servicio al cliente específicos de este entorno único. Es aquí donde entra en juego nuestro programa.



Comienzo en 2024



Duración: 3 meses / 12 clases



Carga horaria semanal: 3 h.

Clase semanal virtual: 1,5 h.



**FECPA**

Fundación de Enseñanza Superior  
de Caja Popular de Ahorros

# Objetivo del Programa

- **Entender los Fundamentos:** Comenzaremos explorando qué son exactamente los productos digitales, por qué son importantes y cuáles son sus ventajas y desafíos.
- **Gestionar con Éxito:** Aprenderemos cómo gestionar eficazmente el ciclo de vida de un producto digital, desde la concepción de la idea hasta su lanzamiento y más allá.
- **Monetizar de Manera Inteligente:** Descubriremos los diferentes modelos de monetización disponibles y cómo elegir el más adecuado para nuestro producto digital.
- **Promocionar y Vender:** Profundizaremos en las estrategias de marketing digital más efectivas para promocionar nuestros productos y maximizar su alcance y rentabilidad.
- **Ofrecer un Servicio Sobresaliente:** Aprenderemos la importancia de brindar un excelente servicio al cliente en el mundo digital y cómo hacerlo de manera eficiente.
- **Navegar por los Aspectos Legales y de Seguridad:** Abordaremos las cuestiones legales y de seguridad que rodean a los productos digitales y cómo proteger nuestros activos y a nuestros usuarios.
- **Explorar el Futuro:** Finalmente, nos adentraremos en las últimas tendencias y desafíos del mundo de los productos digitales, y cómo prepararnos para lo que viene.

# Evaluación

La aprobación de los Programas Ejecutivos consistirá en la presentación adecuada de un Trabajo Práctico Integrador (TPI) solicitado por el docente a cargo del curso. El docente a cargo del curso, establecerá la modalidad de evaluación de la misma.

La calificación se expresará en escala numérica de cero (0) a diez (10) sin decimales.

Para la aprobación del Programa Ejecutivo se requerirá la nota mínima de siete (7).

En casos debidamente justificados, el/la director/a del programa podrá establecer, en acuerdo con el/la docente, los requerimientos adicionales de aprobación para aquellos estudiantes que no hayan cumplido con los requisitos de entrega de actividades y/o examen, según el cronograma establecido.



# Condiciones de Aprobación

Las condiciones para la obtención del certificado del programa son:

1. **ASISTENCIA:** superior al 75% (de las clases sincrónicas)
2. **SEGUIMIENTO Y AVANCE:** aprobar múltiple choice de cada clase. Cada semana se deberá responder un mínimo de 7 preguntas, con al menos 5 opciones de respuestas múltiples, que le servirá al docente para conocer tu avance en el Programa Ejecutivo.
3. **TIF (TRABAJO INTEGRADOR FINAL):** El docente a cargo de cada curso, establecerá la modalidad de evaluación según las diferentes opciones:
  - EXPOSICIÓN DE PROYECTO (exposición oral virtual sincrónica y/o asincrónica) en la décima semana, cuya corrección y devolución se desarrollará en la semana posterior, dando posibilidad al participante que, en la doceava semana, pueda reescribir o corregir el proyecto; en caso de corresponder.
  - DESARROLLO DE TRABAJO (caso de negocios o monografía escrita entregada digitalmente) en la décima semana, cuya corrección y devolución se desarrollará en la semana posterior, dando posibilidad al participante que, en la doceava semana, pueda reescribir o corregir el proyecto; en caso de corresponder.
  - EVALUACIÓN FINAL (Examen escrito sincrónico) en la décima semana, desarrollando preguntas y múltiple choice, cuya corrección y devolución se desarrollará en la semana posterior, dando posibilidad al participante que, en la doceava semana pueda recuperar el examen escrito con la misma modalidad; en caso de corresponder.

El Trabajo Integrador Final – de carácter teórico-práctico – versará sobre algunas de las problemáticas, áreas o temas desarrollados en el programa, como por ejemplo la elaboración de un diagnóstico de un caso real de alguna empresa. Asimismo, el Trabajo Final es de carácter individual, y deberá ofrecer un desarrollo y análisis temático relacionado con el programa ejecutivo, conclusiones y fuentes consultadas.

# Duración

El plazo máximo para realizar la cursada de los seminarios es de **3 meses (12 clases)**, a partir de la primera unidad curricular dictada.

El estudiante podrá solicitar una prórroga de dos semanas posterior a la finalización de clases para la entrega del Trabajo Práctico Integrador. En todos los casos la solicitud de prórroga deberá estar debidamente fundamentada y ser aceptada por el director del programa.



**FECPA**

Fundación de Enseñanza Superior  
de Caja Popular de Ahorros

# Organización Curricular

clase/semana	Título de la clase	Clases sincrónicas en horas	Actividades asincrónicas en horas	Modalidad
<b>PROGRAMA EJECUTIVO GESTIÓN Y MONETIZACIÓN DE PRODUCTOS DIGITALES</b>				
1	Introducción al mundo de los productos digitales	1.5	1.5	Virtual
2	Ciclo de vida del producto digital	1.5	1.5	Virtual
3	Identificación de oportunidades y validación de ideas	1.5	1.5	Virtual
4	Desarrollo y diseño de productos digitales	1.5	1.5	Virtual
5	Modelos de monetización	1.5	1.5	Virtual
6	Estrategias de marketing digital	1.5	1.5	Virtual
7	Optimización de la experiencia del usuario (UX)	1.5	1.5	Virtual
8	Servicio al cliente y soporte técnico	1.5	1.5	Virtual
9	Analítica y métricas de productos digitales	1.5	1.5	Virtual
10	<b>EVALUACION</b>	1.5	1.5	Virtual
11	Estrategia de retención de usuarios	1.5	1.5	Virtual
12	Tendencias futuras y adaptación al cambio	1.5	1.5	Virtual
Horas totales		<b>18</b>	<b>18</b>	

# Contenidos

## Objetivos de cada clase:

### Introducción al Mundo de los Productos Digitales

- **Objetivo:** Comprender qué son los productos digitales y por qué son relevantes en la economía actual.

### Ciclo de Vida del Producto Digital

- **Objetivo:** Familiarizarse con las diferentes etapas del ciclo de vida del producto digital y aprender cómo gestionar cada fase de manera efectiva.

### Identificación de Oportunidades y Validación de Ideas

- **Objetivo:** Desarrollar habilidades para identificar oportunidades de mercado y validar ideas de productos digitales antes de su desarrollo.

### Desarrollo y Diseño de Productos Digitales

- **Objetivo:** Adquirir conocimientos sobre los principios de diseño centrado en el usuario y las mejores prácticas para el desarrollo de productos digitales.

### Modelos de Monetización

- **Objetivo:** Entender los diferentes modelos de monetización disponibles y aprender a seleccionar el más adecuado para un producto digital específico.

### Estrategias de Marketing Digital

- **Objetivo:** Aprender estrategias efectivas de marketing digital para promocionar y comercializar productos digitales con éxito.

### Optimización de la Experiencia del Usuario (UX)

- **Objetivo:** Reconocer la importancia de la experiencia del usuario en el éxito de un producto digital y aprender cómo mejorarla.

### Servicio al Cliente y Soporte Técnico

- **Objetivo:** Desarrollar habilidades para ofrecer un excelente servicio al cliente y gestionar eficazmente el soporte técnico en el entorno digital.



### **Análítica y Métricas de Productos Digitales**

- **Objetivo:** Aprender a utilizar herramientas de análisis y métricas para evaluar el rendimiento de un producto digital y tomar decisiones basadas en datos.

### **Evaluación**

- Aplicar a la práctica todo lo trabajado en clase

### **Estrategias de Retención de Usuarios**

- **Objetivo:** Descubrir técnicas y estrategias efectivas para aumentar la retención de usuarios y fomentar la fidelización en productos digitales.

### **Tendencias Futuras y Adaptación al Cambio**

- **Objetivo:** Explorar las tendencias emergentes en el mundo digital y desarrollar estrategias para adaptarse y mantenerse relevante en un entorno en constante evolución.



# Contenidos mínimos del PROGRAMA EJECUTIVO

## GESTIÓN Y MONETIZACIÓN DE PRODUCTOS DIGITALES

El programa abarca desde los fundamentos esenciales hasta las estrategias avanzadas en la gestión y monetización de productos digitales. Los participantes explorarán el ciclo de vida completo de un producto digital, desde la concepción de la idea hasta su comercialización y mantenimiento. A lo largo del curso, se profundizará en temas cruciales como la identificación de oportunidades en el mercado digital, el desarrollo y diseño centrados en el usuario, la selección de modelos de monetización eficaces y la implementación de estrategias de marketing digital. Además, se abordarán aspectos legales y de seguridad, así como técnicas para ofrecer un excelente servicio al cliente y optimizar la experiencia del usuario. El programa culmina con un análisis de las tendencias futuras y desafíos del mundo digital, equipando a los participantes con las habilidades necesarias para adaptarse y prosperar en un entorno en constante evolución.

# Staff

## Equipo de docentes



**Mg. Leonardo Cocciro**

Magister en Administración de Empresas, Universidad Empresarial Siglo 21, Lic. en Ciencias de la Comunicación, UBA. Se ha especializado en temáticas vinculadas al desarrollo de liderazgo y habilidades directivas. Docente universitario tanto a nivel nacional como internacional y consultor empresarial. Ha desarrollado e impartido programas de capacitación empresarial en empresas como Avon, DirecTV, Denver Pharma, Gire, PWC, Adecco Consulting Group, Banco Credicoop, Grupo Newsan, por citar solo algunas. Desde 2018 se desempeña como consultor y trainee en Adecco Consulting Group y como Senior Asociado en el área de People Management and Change en PWC. Forma parte del Faculty de Aden Business School y cuenta además con un posgrado internacional en Gerenciamiento desarrollado en la Universidad de Mondragón, España (2012). Hasta el año 2018 se desempeñó como jefe de marketing de la Federación Argentina de Entidades Solidarias de Salud (FAESS).

## Equipo de Coordinación Académica



**Mg. Paula Stornelli**

Magister en Dirección de Empresas. Se graduó de Licenciada en Comercialización. Directora de la Licenciatura en Marketing en la Universidad Católica Argentina (UCA). Profesora Adjunta de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Católica Argentina (UCA). Tiene una experiencia en la academia de más de 20 años en distintas universidades tanto en Grado como Posgrado. Es docente certificada en educación virtual desde el 2016 en las plataformas Moodle y actualmente Brightspace. Coordinadora y profesora del Posgrado de Marketing presencial y online en Eseade. Y da clases en el MBA. Fue Directora de Prensa y Comunicación Institucional en el Ministerio de Seguridad de la Provincia de Buenos Aires. Trabajó en bancos, en editoriales y empresas de joyas dirigiendo el área de marketing y comunicaciones. Socia plenaria de la Asociación Argentina de Marketing en la cual colabora y trabaja en distintas actividades de la asociación. Jurado de los Premios Mercurio. Fue disertante en el Congreso del Marketing Day en el 2019, en el 2020, 2021 y 2022 y ha escrito y dado charlas relativas a varias temáticas para la Asociación Argentina de Marketing como la educación en valores y la RSE de las empresas y cómo los consumidores se vinculan con las marcas. Ha escrito distintos artículos en medios relacionados a su temática como el consumo del bienestar instantáneo y la segmentación de clientes: las claves del marketing del Pospandemia (TN Noticias sep 2022). Hizo la reseña de la película El Gerente en la Revista Criterio (abril 2023) Participó en la tapa de la Revista Apertura agosto 2022 "Un país sin precios". Fue entrevistada por Dominique Metzger para Telenoche como especialista en indumentarias: "La odisea de comprar ropa de primeras marcas" en marzo 2023.

## Tutor Tecnológico



**Lic. Anahí Benítez**

Es Licenciada en Comunicación Social con mención en Periodismo en la Universidad Nacional de Entre Ríos (UNER), Facultad de Ciencias de la Educación, año 2021. Desde 2023 se desempeña como Tecnóloga Educativa y Asistente de Cuentas en el Área Didáctica & Contenidos / Dirección de Operaciones de VirtualEd.



# FECPA

---

**Fundación de Enseñanza Superior  
de Caja Popular de Ahorros**