

**Arka**  
UNIVERSIDAD

+

**coursera**  
for campus

Licenciatura en  
Negocios  
Digitales



## Contenido

Fin de aprendizaje.....	2
Admisiones.....	2
Plan de estudios.....	3
Experiencia del programa.....	7
Proyección profesional.....	8
Acerca de Nosotros.....	10

## Fin de aprendizaje

Formar profesionistas competentes para la creación y desarrollo de negocios digitales exitosos, con fuertes fundamentos teóricos, metodológicos y tecnológicos en sus diversas áreas de desempeño y etapas del negocio: desde el diseño de productos y servicios, creación de marca, desarrollo de la infraestructura digital, manejo financiero, creación del modelo de negocio, financiamiento, mercadotecnia y comercio electrónico.

## Admisiones

### Licenciatura por mensualidades de:

MXN \$2,400	COL \$480,000	USD \$120
-------------	---------------	-----------

Sin costo de Inscripción y Sin costo de Titulación

### Documentación:

- Estudiantes mexicanos con estudios en México
  - Acta de nacimiento
  - Comprobante de primer pago
  - Credencial de Elector o pasaporte
  - CURP
  - Relación de estudios bachillerato legalizado
  - Relación de estudios de secundaria
  
- Estudiantes colombianos con estudios en Colombia
  - Registro civil
  - Cédula de ciudadanía
  - Certificado de secundaria
  - Título de bachiller
  - Comprobante de primer pago

## Plan de estudios

Impartido por Arka

Impartido por Coursera

Curso	Contenido Temático	Universidad
<b>APRENDIZAJE A DISTANCIA</b>	Educación en entornos digitales Estrategias de aprendizaje en entornos digitales Estrategias de aprendizaje individual Estrategias de colaboración Sitios y aplicaciones profesionales.	
<b>FUNDAMENTOS DE LOS NEGOCIOS DIGITALES</b>	Los negocios digitales y su impacto en la sociedad actual Modelos de negocio en internet Modelos experimentales de empresas digitales Comercio electrónico y modelos de pago Nuevas tendencias en empresas digitales	
<b>FUNDAMENTOS DE FINANZAS</b>	FUNDAMENTOS BÁSICOS TASAS DE INTERÉS VALOR DEL DINERO Valuación de flujos de efectivo	
<b>FUNDAMENTOS DE CONTABILIDAD</b>	Introducción a la Contabilidad. La Cuenta. Teoría de la Partida Doble. Impuesto al Valor Agregado. Procedimientos para el registro de mercancías.	
<b>INNOVACIÓN EN PRODUCTOS Y SERVICIOS</b>	Análisis de modelos de negocio empresariales y personal La idea El producto El Mapa de valor	
<b>EMPRENDIMIENTO Y CREACIÓN DE MARCA</b>	Psicología del emprendedor. Aspectos formales de la marca 2 Creación de marca.	
<b>TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN EN LOS NEGOCIOS</b>	Introducción a los Sistemas de Información Tecnologías de la comunicación y comunicaciones. El componente humano y los tipos de Sistemas de información Desarrollo e implementación de los Sistemas de información Gestión de la transformación digital.	
<b>INFRAESTRUCTURA DIGITAL</b>	Sitio web de la empresa Aplicaciones para la empresa Presencia web	
<b>CREACIÓN DE EMPRESAS</b>	Arquitectura de una empresa.  Agentes de la empresa.	

<b>TRANSFORMACIÓN DIGITAL</b>	<p>LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL          ESTRATEGIA DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL          GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO          PERFILES DE NEGOCIO Y DE INDUSTRIA          INTEGRACIÓN DE APLICACIONES Y CUADROS DE MANDO          DIGITALIZACIÓN HASTA EL CLIENTE</p>	
<b>MODELO DE NEGOCIO</b>	<p>El negocio          Evaluar y probar el diseño del modelo de negocio</p>	
<b>MÉTODOS DE FINANCIAMIENTO</b>	<p>Lo recursos en el proceso emprendedor          Métodos de financiamiento          Plan económico financiero</p>	
<b>ANÁLISIS FINANCIERO</b>	<p>SOLVENCIA DE LA EMPRESA          RATIOS FINANCIEROS          RENTABILIDAD          EVALUACIÓN DE LA VIABILIDAD, ESTABILIDAD Y RENTABILIDAD          CAPITAL DE TRABAJO</p>	
<b>COSTOS Y PRESUPUESTOS</b>	<p>Introducción y Estado de Costo de Producción de lo Vendido          Elementos del Costo de Producción          Sistemas de costos por órdenes de producción y procesos productivos          Presupuesto maestro          Tipos de Presupuestos</p>	
<b>FUNDAMENTOS DE MERCADOTECNIA</b>	<p>Unidad I: Conceptos básicos          Unidad II: El mercado y el entorno          Unidad III: Segmentación del mercado          Unidad IV: Comportamiento del consumidor          Unidad V. Comportamiento de compra del mercado de negocios</p>	
<b>LIDERAZGO</b>	<p>Conceptos básicos          Atributos del líder          Estilos de liderazgo gerencial          Relación del liderazgo con otros aspectos de la organización          Desarrollo del liderazgo</p>	
<b>COMERCIO ELECTRÓNICO</b>	<p>Introducción al e-commerce          Exploración de Gestores de contenido para e-commerce          ¿Cómo crear una tienda Online?</p>	
<b>MERCADOTECNIA DIGITAL: PLAN Y CONTENIDOS</b>	<p>Entorno de la Mercadotecnia Digital: objetivo, plan y herramientas.          Mercadotecnia de Contenidos.</p>	
<b>DERECHO EMPRESARIAL</b>	<p>Introducción al Derecho          Relación entre el Derecho y la Empresa          Sociedades Mercantiles</p>	

	Títulos y Operaciones de crédito con las Empresas	
<b>PLATAFORMAS PARA COMERCIO ELECTRÓNICO</b>	Antecedentes y fundamentos Comercio electrónico Ventas en Amazon Shopify	
<b>MERCADOTECNIA DIGITAL PARA REDES SOCIALES</b>	Redes sociales  Campañas pagadas en Facebook	
<b>RETOS JURÍDICOS Y ÉTICOS DE LOS NEGOCIOS DIGITALES</b>	Retos jurídicos ante la transformación digital  Economía digital  Ética en la empresa  Código de ética empresarial	
<b>LOGÍSTICA</b>	LA GESTIÓN LOGÍSTICA  HERRAMIENTAS DE APOYO A LA GESTIÓN LOGÍSTICA  LA GESTIÓN DEL APROVISIONAMIENTO  ALMACENAJE Y DISTRIBUCIÓN FÍSICA  LA CADENA DE SUMINISTROS	
<b>MERCADOTECNIA DIGITAL PARA GOOGLE</b>	El entorno de Google.  Campañas en buscadores  Publicidad de Display en Google.	
<b>PLANEACIÓN ESTRATÉGICA</b>	Fundamentos  La misión y los principios institucionales  Descripción del entorno  Desarrollo de la estrategia  Implantación de estrategias  Seguimiento y evaluación de resultados	
<b>MERCADOTECNIA POR CORREO ELECTRÓNICO</b>	Introducción a la mercadotecnia por correo electrónico  Elementos de la estrategia de email marketing  Estrategias de email marketing exitosa	

<p><b>MEDICIÓN Y OPTIMIZACIÓN CON GOOGLE ANALYTICS</b></p> <p><b>PLAN DE PRODUCCIÓN Y OPERACIONES</b></p>	<p>Diseño de campaña de email marketing</p> <p>Fundamentos básicos</p> <p>La recolección de datos en Google Analytics</p> <p>Medición y optimización con Google Analytics.</p> <p>El plan de Analítica digital</p> <p>La empresa, funciones y actividades funcionales.</p> <p>El producto: análisis de valor</p> <p>La producción: relación entre productos y procesos.</p> <p>Gestión de la producción. Modelos Lean management</p> <p>Diseño de un plan de producción y operaciones</p>	
<p><b>PLAN DE MERCADOTECNIA</b></p>	<p>Plan de marketing digital: pensar estratégicamente</p> <p>Primera fase. Análisis y diagnóstico de la situación.</p> <p>Segunda fase. Decisiones estratégicas de marketing: objetivos y estrategias (off y online).</p> <p>Seguimiento y control del Plan de marketing</p>	<p><b>facebook</b></p>
<p><b>SEMINARIO DE TITULACIÓN</b></p>	<p>La idea empresarial</p> <p>El entorno de un proyecto</p> <p>La estrategia de un proyecto</p> <p>Política comercial del proyecto</p> <p>El diseño organizativo</p> <p>La estimación de los resultados</p> <p>El plan de inversiones</p>	

## Experiencia del programa

- Acompañamiento permanente por parte del tutor del curso
- En al menos el 25% de los cursos, además de tu título universitario, podrás obtener un certificado de prestigiosas universidades de diversas partes del mundo
- La titulación es automática al aprobar el último curso de tu carrera universitaria.
- Las actividades de aprendizaje son diversas y enfocadas a lograr aprendizajes de calidad, para un desempeño profesional exitoso.
- Las actividades por realizar en la semana las podrás hacer en horarios flexibles, según tu propia organización
- Se trabaja una sesión por semana en Aula Virtual, la clase queda grabada para su consulta posterior.

### Licenciatura

- **Las licenciaturas tienen una duración de 3 años 4 meses (10 cuatrimestres).**
- **Cada cuatrimestre se cursan 3 materias.**
- **Cada materia tiene una duración de 5 semanas.**



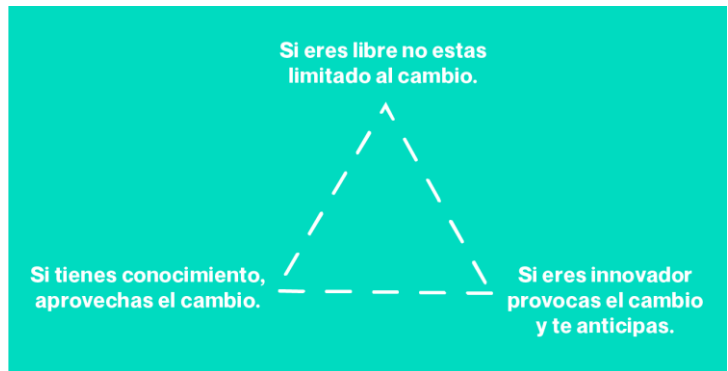
## Proyección profesional

El egresado de la Licenciatura en Negocios Digitales:

- Aprende de forma autónoma a través del uso de herramientas, plataformas, materiales, actividades y estrategias digitales.
- Desarrolla las actitudes y valores de un emprendedor para llevar una idea a la realidad.
- Describe y desarrolla una estrategia de marca para crear comunidad alrededor de una empresa.
- Identifica problemas de la empresa y construye soluciones a través de sistemas de información
- Diseña la infraestructura digital necesaria para una empresa
- Conoce y valora las características de diferentes modelos de negocio en internet e identifica áreas de oportunidad para la creación de una empresa digital.
- Conoce y valora la pertinencia de modelos experimentales de empresas digitales e identifica áreas de oportunidad y riesgo para la creación de empresas digitales.
- Toma decisiones financieras para el crecimiento de la empresa.
- Conoce y analiza los principales conceptos de la contabilidad y los emplea para analizar información financiera.
- Diseña productos y/o servicios completos como base para la creación de una empresa.
- Desarrolla una propuesta comercial y un plan de negocios para validar una idea.
- Identifica áreas de oportunidad para la transformación digital de la empresa y plantea propuestas para generar un mapa e integración de aplicaciones y cuadros de mando.
- Diseña un modelo de negocio adecuado a la propuesta de valor.
- Desarrolla el plan económico financiero de la empresa identificando los recursos financieros, tanto propios como ajenos, que van a utilizarse para afrontar todas las inversiones.
- Planea, formula, controla y evalúa los presupuestos como parte de un sistema integral de control interno y utiliza la información que genera como herramienta en la toma de decisiones.

- Conoce los fundamentos básicos de la mercadotecnia y los emplea para el diseño de campañas, con énfasis en las estrategias digitales.
- Crea y gestiona exitosamente tiendas en línea.
- Desarrolla planes de mercadotecnia a través de correo electrónico, de redes sociales y de Google, con el fin de optimizar los resultados de los negocios y otras organizaciones.
- Se desempeña en su actividad profesional con base al respeto al marco jurídico y con un alto sentido ético.
- Gestiona el aprovisionamiento de las empresas bajo los principios de menor coste y tiempo de respuesta.
- Coordina procesos de planeación estratégica en negocios digitales y otras organizaciones.
- Recolecta datos en Google Analytics y los emplea para potenciar los resultados de empresas y otras organizaciones.
- Desarrolla estrategias de medición con Google Analytics para plantear estrategias de mejora y optimización.
- Diseña planes de producción y operaciones para negocios y otras organizaciones.

## Acerca de Nosotros



- **Misión**  
Imaginar herramientas útiles que te permitan ser autosuficiente
- **Visión**  
Vivir en un mundo donde la educación contribuya a encontrar la libertad profesional

### Nuestra historia

Somos un grupo de emprendedores con una larga historia en el mundo empresarial, ejecutivo y educativo que hace un par de años decidimos crear una institución educativa que enfrentara y colaborar en el proceso educativo de las nuevas generaciones.

Desde una perspectiva completamente nueva y diferente, al sector educativo tradicional.

Creamos un método educativo y de instrucción en base a conocimientos independientes engarzados como legos que brindan al estudiante, flexibilidad, poder de decisión, rapidez, accesibilidad y economía.

Partimos de las enormes posibilidades que el mundo digital y la tecnología nos permite para formar una opción educativa de cara al futuro.