



Mentoria Personalizada en

Dropshipping



Objetivo General

Formar emprendedores capaces de crear, gestionar y escalar un negocio rentable de dropshipping, aplicando estrategias modernas de marketing digital, automatización y análisis financiero para lograr independencia económica y sostenibilidad a largo plazo.



Quienes Somos

Emprendimiento Digital Enterprise S.A.S. es una compañía colombiana con más de nueve años de experiencia impulsando la transformación digital de emprendedores y empresas. A lo largo de nuestra trayectoria, hemos formado a más de 2.000 emprendedores en áreas estratégicas como Marketing Digital, Inteligencia Artificial y Comercio Electrónico, contribuyendo al fortalecimiento del ecosistema empresarial Colombiano.

Nuestra misión es potenciar el talento emprendedor mediante programas de capacitación práctica, diseñados para generar resultados medibles en crecimiento, rentabilidad y posicionamiento digital.

Nos caracteriza un enfoque integral, innovador y orientado a la acción, que combina metodologías de aprendizaje actuales con la experiencia de expertos en tecnología, negocios y marketing. En Emprendimiento Digital Enterprise S.A.S., creemos que el conocimiento es la herramienta más poderosa para transformar ideas en resultados. Por eso, trabajamos día a día para ofrecer formación de alto nivel, adaptada a las exigencias del mercado global y al contexto empresarial de cada emprendedor.



¿Quién te va a enseñar?

Soy Luis Carlos Parodi, Ingeniero con 17 años de experiencia profesional en el desarrollo de negocios, automatización de procesos y transformación digital.

A lo largo de mi trayectoria he trabajado en proyectos que combinan ingeniería, estrategia y tecnología aplicada a la rentabilidad, ayudando a emprendedores y empresas a optimizar sus resultados a través de modelos digitales de alto impacto.

Mi enfoque se basa en la formación práctica y personalizada, orientada a la obtención de resultados medibles. Creo firmemente que el conocimiento solo tiene valor cuando se traduce en acciones concretas y resultados reales.

Durante estos años he desarrollado métodos probados de crecimiento empresarial, integrando herramientas de comercio electrónico, automatización, marketing digital y análisis financiero, con el objetivo de formar emprendedores autosuficientes y estratégicos.

Soy un profesional analítico, directo y orientado al logro, con la capacidad de convertir la complejidad técnica en procesos simples y aplicables, guiando a mis estudiantes hacia una comprensión clara y rentable del entorno digital.

Mi propósito es transmitir experiencia, visión y estrategia para que cada persona que trabaje conmigo adquiera no solo conocimientos, sino una mentalidad empresarial sólida, preparada para crear y escalar negocios sostenibles en el tiempo.



¿Que voy aprender?

1

Fundamentos del modelo de negocio.

- Comprender el funcionamiento del modelo de dropshipping, sus ventajas, limitaciones y estructura operativa.
- Tipos de dropshipping
- Dropshipping Nacional VS Internacional

Resultados esperados

Al finalizar este modulo El alumno diferenciará claramente entre e-commerce tradicional y dropshipping, y elige un nicho rentable de acuerdo a los lineamientos de sus fortalezas.

2

Investigación y selección de productos.

- Desarrollar habilidades para identificar productos con alto potencial de ventas y bajo nivel de competencia.
- Creación y configuración de la plataforma de dropshipping
- Conocer los diferentes tipos de categorías de productos con sus pros y contras.
- Productos importados vs nacionales
- Herramientas de investigación para elegir productos de alta demanda.
- Cómo realizar un Análisis técnico, estratégico y visual para asegurar la elección correcta de productos ganadores.

Resultados esperados

Al final el alumno identifica al menos 3 productos “ganadores” basados en métricas reales (tráfico, margen, tendencia).

¿Que voy aprender?

3

Construcción de la tienda virtual.

- Aprender a diseñar, configurar y optimizar una tienda profesional en Shopify.
- Introducción a la tecnología de Shopify.
- Cómo crear una landing page de alta conversión.
- Como crear botones de pagos.
- Gestion de productos y administración de tienda.
- Compra de Dominios.

Resultados esperados

Al finalizar este modulo El alumno diferenciará claramente entre e-commerce tradicional y dropshipping, y elige un nicho rentable de acuerdo a los lineamientos de sus fortalezas.

4

Gestión de proveedores y logística.

- Implementar estrategias de búsqueda, negociación y control de calidad con proveedores confiables.
- Tipos de proveedor y como escoger los mas confiables

Resultados esperados

El alumno establece relaciones con al menos 2 proveedores y entiende los procesos de envío y devoluciones y como decidir si lo elige o no para trabajar con el.

¿Que voy aprender?

5

Estrategia de Marketing digital y tráfico pagado

- Introducción a la tecnología de Meta Ads
- Creación y gestión del portafolio comercial
- Creación de cuentas publicitarias
- Verificación del dominio
- Creación y configuración de Pixeles
- Creación de campañas de ventas
- Optimización y escalamiento de campañas

Resultados esperados

Al finalizar este modulo El alumno diferenciará claramente entre e-commerce tradicional y dropshipping, y elige un nicho rentable de acuerdo a los lineamientos de sus fortalezas.

***¡Muchas
Gracias!***

