

CURSO:

MARKETING DIGITAL

PARA EMPRESAS Y EMPRENDEDORES




eMarketing
week 



CURSO: **MARKETING DIGITAL** **PARA EMPRESAS Y EMPRENDEDORES**



eMarketing
week



¿QUÉ APRENDERÁS EN ESTE CURSO?

Los conceptos más importantes sobre marketing digital. Serás capaz de desarrollar un plan de mercadotecnia para implementar con éxito estrategias digitales en tu negocio. Aprenderás a utilizar las principales herramientas que usan los expertos en marketing para posicionar, promocionar y vender tus productos o servicios por Internet. Conocerás cuales son las métricas más importantes para medir el progreso tu negocio y optimizar los resultados.



¿CÓMO AYUDARÁ ESTE CURSO A TU NEGOCIO?

Este curso está diseñado para que empresarios o emprendedores puedan implementar por sus propias tácticas para captar nuevos clientes y potenciar tus ventas. Descubrirás las tendencias de tu mercado digital e identificarás a tus principales competidores en la web. Determinarás cuál es la situación actual de tu negocio, sus alcances, limitaciones y oportunidades para triunfar en los negocios digitales. Estudiarás a tus consumidores para ofrecerles tus productos o servicios en el momento y lugar correcto sin desperdiciar tiempo y dinero. Conseguirás automatizar tus procesos y reducir tus gastos.



¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

A cualquier persona que quiera emprender o incursionar su empresa en los negocios digitales. Comerciantes que ansíen comenzar a vender sus productos por Internet. Estudiantes que quieran desarrollar los conocimientos aprendidos en clase, de forma práctica. Ejecutivos, gerentes o directores que quieran coordinar e implementar estrategias en medios digitales. Profesionistas que deseen ofrecer sus servicios en línea con un claro retorno de inversión o que deseen ampliar sus conocimientos en el ámbito digital.



¿QUÉ INCLUYE?

- Escuela en línea
- Sesión de consultoría
- Barra de snacks y bebidas
- Kit de bienvenida
- Material digital e impreso
- Diploma de reconocimiento
- 10% en nuestros próximos cursos
- 10% en servicios contratados con la agencia Digitaria
- Estacionamiento gratis

Módulo 1

Fundamentos del Marketing Digital

En esta primera parte de del curso te introduciremos a los principales temas y conceptos que conforman el inmenso mundo de la mercadotecnia digital, te enseñaremos cuales son los canales digitales que deben importar para tu negocio y sus principales características. Conoceremos los diferentes modelos de negocios que existen en Internet y revisaremos juntos, el estudio más importante del consumidor digital en México.

Temario:

1. Las 4 p's del marketing digital.
2. Modelos de negocios digitales
3. Zero Moment of Truth (ZMOT).
4. Qué son los Micro-Momentos, el futuro del marketing para Google.
5. Estudio del consumidor digital en México (2017).
6. 10 errores comunes de las empresas en Internet
7. Modelos de negocio por Internet.

Módulo 2

Plan de marketing digital (parte 1)

La metodología que utilizaremos para enseñarte a desarrollar tu propio plan de marketing digital es el reconocido modelo SOSTAC, un sistema de planificación estratégica para proyectos diseñado por PR Smith. Así, te llevaremos paso a paso para hacer un análisis introspectivo de tu negocio, definir tus objetivos y establecer una estrategia clara con base en las metas que buscas a corto y mediano plazo.

Temario:

1. Análisis de la situación.

- El ecosistema digital
- Qué son los medios digitales
- Tendencias del mercado
- Análisis de los clientes
- Recursos y capacidades
- Estudio del consumidor
- Análisis DAFO digital

3. Estrategias

- Segmentación y targeting
- Estrategias de posicionamiento
- Estrategias de producto/servicio
- Estrategias de precio
- Estrategias de servicio
- Estrategias de contenido
- Estrategias de conversión y ventas

2. Objetivos

- Objetivos SMART
- Tipos de objetivos:
 - Alcance
 - Actividad
 - Conversión
 - Fidelización

Módulo 3

Plan de marketing digital (parte 2)

En este módulo te hablaremos sobre las diferentes tácticas que pueden llevarse a cabo para alcanzar las metas propuestas en el módulo uno, para ello nos basaremos en el modelo R.A.C.E. de 4 etapas (Reach, Act, Convert, Engage). Te enseñaremos las distintas herramientas que existen para ejecutar cada de una de las etapas. También hablaremos sobre la selección de medios, el cálculo de presupuestos, la asignación de responsabilidades y la planeación de actividades. Por último, te mostraremos las diferentes métricas y KPI's que existen para medir, controlar y optimizar los resultados de la estrategia.

Temario:

- **Alcance y posicionamiento:**

- SEO (Search Engine Optimization)
- SEA (Search Engine Advertising)
- SMO (Social Media Optimization)

- **Acción y conversión:**

- Plataformas E-commerce
- Landing page
- Generación de Leads
- A/B testing
- Mapas de calor
- E-mail Marketing
- Remarketing
- Facebook Messenger BOT
- Lead Magnet

- **Engagement:**

- Marketing de contenido
- White papers
- Story-telling
- Newsletters
- Concursos en redes sociales

5. Planeación de actividades

- Presupuestos
- Asignación de responsabilidades
- Procesos y comunicación interna
- Periodos de ejecución
- Medición

6. Control y medición

- Glosario de métricas
- Herramientas de medición
- Selección de KPI's
- Análisis de la información

Módulo 4

Herramientas digitales

Este módulo es 100% práctico, te enseñaremos las funcionalidades esenciales para operar las principales herramientas de creación anuncios en Google, gestión de redes sociales, e-mail marketing, creación de Landing pages y analítica web. Estas son las herramientas que aprenderás a utilizar:

1. Google Analytics
2. Google Adwords
3. Hootsuite
4. MailChimp
5. PageWiz



Plan de estudios

Escuela en línea

Escuela en línea

Todos nuestros cursos presenciales te regalan un curso en línea a través de una plataforma virtual de aprendizaje, con la cual podrás seguir capacitándote; descargando material exclusivo, viendo muchas horas de videos tutoriales, recibiendo actualizaciones constantemente y manteniéndote al tanto de las noticias más importantes del mundo del marketing digital.

Plan de estudios

Módulo 1. Introducción al marketing digital

- Modelos de negocios digitales
- 13° Estudio sobre los hábitos de los usuarios de Internet en México 2017

Módulo 2. Análisis de la situación actual

- Herramienta para conocer tu global rank, Alexa.
- Herramienta para espiar el sitio web de tu competencia, SimilarWeb.
- Herramienta Google Alerts
- Herramienta de monitoreo, Mention.

Módulo 3. Creación de una Landing Page

- Crear una Landing Page con PageWiz
- Configuración y publicación de una Landing Page con Page Wiz

Módulo 4. Códigos de seguimiento

- Crear píxel de Facebook desde cero
- Obtener e instalar el código de seguimiento de Google Analytics

Módulo 5. Mailchimp

- Crear cuenta en Mailchimp e iniciar su configuración
- Creación de listas de contactos, configuración, importar y exportar

- Crear un formulario pop-up y su instalación en wordpress
- Creación de templates para campañas
- Campaña regular de contacto
- Campaña de agradecimiento a contactos de formularios pop-up
- Campaña de bienvenida + secuencia automatizada de mensajes

Módulo 6. ManyChat

- Creación de cuenta y configuración inicial
- Sección audiencia y sus funcionalidades
- Herramienta de chat en vivo
- Respuesta por default
- Creación de menú principal
- Mensaje de bienvenida + editor de mensajes
- Comandos de palabras clave

Módulo 7. Hootsuite

- Crear una cuenta gratuita en Hootsuite
- Crear y configurar columnas
- Gestión y programación de publicaciones
- Elaboración de informes

Módulo 8. Google Analytics

- Configuración inicial Google Analytics
- Página principal y En tiempo real
- Audiencia
- Adquisición
- Comportamiento
- Conversiones



Módulo 9. Google Adwords

- Herramientas y planificación de palabras clave.
- Organización de campañas y grupos de anuncios
- Creación de una campaña de anuncios de texto en red de búsqueda
- Extensiones de anuncios
- Grupos de anuncios
- Personalización de informes
- Segmentación de datos
- Información de subastas.
- Sección de anuncios y extensiones de anuncios
- Sección de palabras clave y términos de búsqueda
- Configuración de una campaña ya creada
- Tips y recomendaciones para optimización de campañas
- Campaña de bienvenida + secuencia automatizada de mensajes

¿Quieres saber más acerca de este taller?

Comunícate con nosotros vía
whatsapp dando clic [aquí](#) o al 442 369 5932.
También por correo a hola@emarketingweek.com
o vía **Messenger** dando clic [aquí](#).

¿Estás listo para inscribirte al taller?

Paga en línea o checa la información para pago [aquí](#).