

PROGRAMA Marketing Digital

2020

MODALIDAD 100% ONLINE

Curso Profesional de Marketing Digital



Programa Marketing Digital

Objetivo: Desarrollar técnicas y conocimientos que permitan sacar provecho de Internet como canal de ventas para las empresas o emprendimientos, participando aprenderás las estrategias de Marketing digital que te permitirán aprender a utilizar las diversidad plataformas digitales para fortalecer tu aprendizaje profesional.

Dirigido a: Todos aquellos que requieran complementar su formación profesional o que necesiten formarse como especialistas en Marketing Digital, tales como comunicadores sociales, periodistas, publicistas, diseñadores, sociólogos, psicólogos, mercadólogos, y emprendedores.

Requisitos: No se requiere de conocimientos previos.

Modalidad: Online

Duración: 120 horas

El programa Marketing Digital está desarrollado para formar profesionales en gestión de plataformas digitales de forma integral, partiendo de la formación práctica desde el uso de recursos, herramientas y plataformas que son de utilización cotidiana en el ecosistema del Digital Marketing.

UNIDAD 1 - Fundamentos de marketing digital.

En la primera unidad tendremos contenido introductorio a la gestión de redes sociales, está diseñado para comprender los fundamentos del Marketing Digital, conceptos de conocimiento obligatorio, su evolución y tendencias vinculadas al Community management.

1.1 Plan de Marketing Digital.

1.2 Principales KPI's.

1.3 Fundamentos de Marketing Digital.

1.4 Características y evolución de nuevo Marketing Digital.

1.5 Principios y características de la web 1.0, 2.0 y la web semántica.

UNIDAD 2 – Comportamiento de usuarios en Internet.

Es vital conocer el comportamiento de los usuarios en internet para poder determinar dónde dirigir esfuerzos. En esta segunda unidad totalmente práctica se brinda un aprendizaje de las plataformas y herramientas que coadyuvan a establecer en cual

plataforma debemos poseer presencia digital, el comportamiento es cambiante por tal motivo desarrollarás conocimientos sobre herramientas que de brindaran datos en tiempo real.

2.1 Herramientas para determinar características del uso de Internet por país.

2.2 Estadísticas de penetración de RRSS por país.

2.3 Estadísticas tiempo de uso de las redes sociales por país.

2.4 Redes sociales por engagement.

UNIDAD 3 – Inbound Marketing – Marketing de atracción.

Aprende sobre el inbound marketing. Obtén herramientas gratuitas. Expande tu empresa. Progresa en tu trayectoria profesional. Aprenda técnicas de inbound marketing desde la creación de contenido hasta la promoción, pasando por la conversión y el fomento de leads. Al final de esta unidad estarás en camino de desarrollar una estrategia eficiente de Marketing de Atracción.

3.1 Aspectos básicos del Inbound Marketing.

3.2 Flywheel Marketing.

3.3 Buyer persona.

3.4 Desarrollo del viaje del comprador.

UNIDAD 4 – Social media marketing.

El marketing en redes sociales parte por la correcta gestión de redes sociales, que en este caso es vital para todo conocedor del marketing digital, en tal sentido en esta unidad desarrollaremos formación práctica que conlleve a conocer la gestión de las principales redes sociales y las herramientas esenciales para su mejor manejo. Para culminar esta unidad abordaremos desde una visión teórico práctica la compra de publicidad en Facebook e Instagram, un tema elemental y de obligatorio conocimiento.

4.1 Proceso de curación de contenidos.

4.2 Herramientas de curación de contenidos.

4.3 Facebook: Gestión de Facebook para empresas.

4.4 Herramientas de Facebook para empresas.

4.5 Twitter: Gestión de Twitter para empresas.

4.6 Herramientas de Twitter para empresas.

4.7 Google my business.

4.8 Gestión de Instagram para empresas.

-
- 4.9 Herramientas de Instagram para empresas.
 - 4.10 Gestión de Pinterest para empresas.
 - 4.11 Herramientas de Pinterest para empresas.
 - 4.12 Facebook e Instagram Ads.

UNIDAD 5 – SEO - Optimización para motores de búsqueda.

Dentro de todo proceso de generación de contenido para impulsar tu Inboud Marketing encontraras diversos recursos, la gestión SEO (optimización en motores de búsqueda) es una de las tareas fundamentales, en esta unidad desarrollaremos los fundamentos SEO, así como las herramientas y plataformas de gestión SEO hasta el abordaje de la redacción para Internet.

- 5.1 Fundamentos de SEO.
- 5.2 SEO y Social Media.
- 5.3 SEO y Señales Sociales.
- 5.4 Keyword Research.
- 5.5 Factores on page y off page.
- 5.6 Aspectos técnicos de SEO y Link Building.
- 5.7 Analítica Web.
- 5.8 Herramientas Google SEO (Analytics y Search console).
- 5.9 Redacción estratégica para Internet, arquitectura escritura y recursos SEO

UNIDAD 6. Blogging en WordPress

Conociendo que más del 30% de las web en el mundo están hechas con Wordpress y de estas una gran cantidad son Blog iniciaremos un recorrido por el uso de este CMS, así como de técnicas, recursos y plataformas para obtener resultados de tu Blog en Wordpress.

- 6.1 Introducción a WordPress.
- 6.2 Introducción y planificación del contenido.
- 6.3 Búsqueda de palabras clave o Keyword Research.
- 6.4 Jerarquía, redacción y plugins SEO.
- 6.5 Optimización de imágenes.
- 6.6 Checklist para escribir un artículo para un blog.

UNIDAD 7. Analítica Web.

El objetivo de esta unidad es que logres maximizar la rentabilidad de tu sitio Web como responsable de la medición y análisis, considerando los datos que se extraen de la navegación, con el fin de optimizar el uso de esta presencia en Internet.

7.1 Fundamentos de la Analítica Web.

7.2 Herramienta de Analítica Web (Google Analytics).

7.3 Usabilidad Web y su relación con la Analítica Web.

7.4 Herramientas de apoyo.

UNIDAD 8. Email marketing.

El email marketing es una de las estrategias utilizadas para mejorar el branding hasta el cierre comercial, el objetivo es apoyarte a crear estrategias de marketing por correo electrónico que haga crecer tu negocio y/o carrera. Desde la gestión de contactos y la segmentación hasta la capacidad de entrega del correo electrónico y el análisis de sus envíos de correo electrónico.

8.1 Fundamentos de email marketing.

8.2 Herramienta gratuita de marketing por correo electrónico.

8.3 Indicadores de email marketing.

UNIDAD 9. Reporting.

Para culminar el programa desarrollaremos un informe de evaluación de las actividades de marketing digital con sus principales indicadores, considerando que la planificación es esencial, todo profesional del marketing digital debe estar al tanto de los elementos básicos de la planeación; por esto nos enfocaremos en la presentación de resultados.

9.1 Informe de evaluación de actividades.

9.2 Principales métricas y KPIS en digital marketing.

Proceso de inscripción

Te invitamos a visita nuestro sitio Web desde allí podrás inscribirte iniciar ya el programa. Visita nuestra Web desde el siguiente enlace <https://bit.ly/Curso-de-marketing-digital-on-line> contamos con diversos medios de pago para tu comodidad.

- a. Pago internacional en dólares vía tarjeta de débito y/o crédito (Visa y Master)
- b. Paypal
- c. Mercado pago con tarjetas de débito y tarjetas de crédito en hasta 12 cuotas (Argentina).
- d. Para otros medios de pago escribir a info@2immarketing.com

Profesor del programa

Iván Briceño es especialista en Marketing Digital. Profesor Universitario e Investigador, participa actualmente en UCES en la licenciatura de Marketing, así como en IEBS (España) como ponente en el área de Digital Marketing y CRM, en el pasado trabajo como profesor en las universidades Simón Bolívar y en el postgrado de Marketing para empresas en la Universidad Central de Venezuela, fue docente invitado en diversos diplomados de Digital Marketing y Social Media Marketing en Venezuela en el Instituto Universitario ISUM como en QLU en Panamá.

Ha trabajado durante más de 12 años en Marketing Digital, posee estudios en Administración de empresas, Marketing y Digital Marketing; así como una Maestría en Turismo. Fue Líder Regional de Google Maps durante 2 años; actualmente se desempeña como Profesor universitario, investigador, consultor en el área de marketing digital en el diseño de estrategias de optimización para motores de búsqueda SEO y estrategias de Social Media Marketing, actualmente es partner de Topicflower y embajador de Social Gest.

Plan de Cuotas en pesos argentinos

Cantidad de Cuotas	Precio	Cuota	Medio de pago
1 cuota	\$10.600	\$10.600	Transferencia
1 cuota	\$11.850	\$11.850	Mercado Pago
3 cuotas	\$11.850	\$3.950	Mercado Pago

Contacto

info@2immarketing.com

Whatsapp +54 9 11 73644519