

DIPLOMADO EN MARKETING DIGITAL ESTRATÉGICO VIRTUAL

“El marketing es una función de la organización y un conjunto de procesos para crear, comunicar y entregar valor a los clientes, y para manejar las relaciones con estos últimos, de manera que beneficien a toda la organización y a sus grupos de interés” (American Marketing Association), pero no podemos olvidar que el fin último de cualquier plan de marketing es vender más, es decir, incrementar las oportunidades de negocio, a través de la base instalada (clientes actuales) o de los clientes potenciales. Se están produciendo cambios, hay nuevos compradores/as, nuevos procesos, nuevos medios, una transformación del negocio que se debe de contemplar en el plan de marketing de la empresa ya que es la herramienta básica de gestión que debe utilizar toda empresa orientada al mercado que quiera ser competitiva y en su puesta en marcha quedarán fijadas las diferentes acciones que deben realizarse en el área del marketing, para alcanzar los objetivos marcados.

OBJETIVOS:

- Obtener los conocimientos que les permitirán la planificación, gestión e implementación de estrategias y acciones de marketing digital orientadas a generar posicionamiento, reconocimiento de marca.
- Promocionar e impulsar campañas de comunicación en el mundo virtual, a fin de llegar de modo directo y no invasivo a sus potenciales consumidores.

DIRIGIDO A:

- Directivo y ejecutivos de áreas comerciales de empresas que deseen ampliar la visión de los negocios y las posibilidades que se abren hoy en el mundo de la virtualidad.
- Comunicadores, relacionistas públicos, administradores, técnicos y estudiantes interesados en adentrarse en el conocimiento sobre la utilización de las redes sociales y otros mecanismos on line para el desarrollo de negocios.
- Empresarios y Profesionales independientes interesados en conocer las bondades del marketing digital para aplicarlo en sus formatos de negocio como Pymes o marcas personales.

DURACIÓN:

- 120 horas

TEMARIO:

MÓDULO 1:

ECOSISTEMA DIGITAL: DATA - PROCESOS - ECOMMERCE

- La evolución del Marketing: la configuración del Ecosistema Digital
- La Reconfiguración organizacional a partir de la Transformación Digital
- Big Data y la Gestión de la Información: Data Mining / Business Inteligence
- Marketing de Innovación: Gammification / Marketing Emocional / E-mail MKT

- Gestión de una plataforma e-commerce
- Medios de pago, Cyberseguridad y Logística para e-commerce
- Marketing de Comunidades online
- Jurisprudencia Digital para la protección de datos personales

MÓDULO 2:

ESTRATEGIAS DE MARKETING DE CONTENIDO Y BRANDING EN SOCIAL MEDIA

- Estudiando al Consumidor Digital: Tendencias, Targetting e Insigth
- Prosummers e Influencers: protagonistas del paradigma digital
- Identidad Digital y Valor de Marca en Social media
- Diseño y Comunicación de Marca Personal / Empresarial
- Diseñando una estrategia de Branded Content
- Storytelling y Copywriting: generando Viralidad y Engagement
- Estructurando campañas de Marketing de Contenidos
- Reputación online y gestión de crisis de Marca

MÓDULO 3:

COMMUNITY MANAGEMENT Y PUBLICIDAD EN REDES SOCIALES

- Panorama de la Redes Sociales y el Rol de Community Manager
- Diseño e Implementación de Campañas Digitales: ROI vs. KPIS
- Usabilidad en LinkedIn- Twitter - Tik Tok
- Herramientas de Monitoreo y Gestión
- Implementación de campañas con Facebook Ads
- Instagram Ads- funcionalidades y anuncios.
- Planificación en medios digitales: inversión,
- Analítica de Redes Sociales: evaluación de indicadores

MÓDULO 4:

POSICIONAMIENTO, ANALÍTICA Y AUTOMATIZACIONES

- Estrategias de Webmarketing y Desarrollo Web Responsive
- Plataforma Móvil/ Landing Page/ La estructura HTML
- SEO: Optimización en Buscadores
- SEM. Configuración de Campañas en Google Adwords I
- SEM. Configuración de Campañas en Google Adwords II
- Google Webmaster Tools: Linkbuildind y monetización
- Automatizaciones de Marketing para Web y RRSS
- WhatsApp Business: herramientas y embudo de ventas
- Google Analytics: Dashboards, Medición y Reportes.

MÓDULO 5:

ESTRATEGIAS DE MEDIOS DIGITALES Y NUEVAS TENDENCIAS

- Estrategia de posicionamiento multicanal
- Eventos y Transmisiones en vivo (webinars)

- Gamificación con Metodología Lego Serious Play
- Canvas para proyectos digitales- Plan de Marketing Digital
- Nuevas Tendencias 1 (Tendencias de implementación reciente)
- Nuevas Tendencias 2 (Tendencias de implementación reciente)
- Nuevas Tendencias 3 (Tendencias de implementación reciente)

INVERSIÓN:

CONTADO

- Asociado S/ 1, 490
- No asociado S/ 1, 990

FINANCIAMIENTO

- Asociado Cuota Inicial S/ 300 + 5 Cuotas mensuales de S/ 300
- No asociado Cuota Inicial S/ 400 + 5 Cuotas mensuales de S/ 400

PREGUNTAR POR NUESTROS DESCUENTOS VIGENTES: (Modalidad virtual)

- ❖ Cabe indicar que el inicio de los diplomados dependerá del número de inscritos.

CUENTAS BANCARIAS CCL:

BANCO	CUENTAS BANCARIAS SOLES	CODIGOS INTERBANCARIOS
BBVA BANCO CONTINENTAL	0011-0130-0100003020	011-130-000100003020-23
BCP	193-1943271-0-99	002-193001943271099-14
INTERBANK	005-0000007180	003-005-000000007180-63
SCOTIABANK	000-2019361	009-034-000002019361-01