



Diplomado Virtual

Marketing Digital

Con certificación
de Google Ads

Course Description

Las empresas en sus diferentes procesos de evolución encontraron en Internet una herramienta para interactuar con sus clientes, buscando así generar nuevas oportunidades de negocio y nuevas oportunidades de mercado. Sin embargo, el principal problema que han tenido es como integrar un mundo tradicional en el que se han venido desempeñando con un mundo virtual lleno de posibilidades y donde no existen límites, donde la falta de conocimiento genera una barrera que se manifiesta en el temor a fracasar.

Hoy día Internet es una de las formas más adecuadas para mostrar la oferta de valor de las empresas, pero en el momento en que las compañías quieren participar de este mundo se encuentran con la duda ¿Cómo lo hago? ¿Dónde lo hago? ¿Cuánto cuesta? Teniendo en cuenta que el no tener límites genera un abanico de posibilidades que a la hora de evaluar cuál es la más acertada, no se encuentran respuestas claras.

Este diplomado está diseñado para trabajar los frentes más importantes que tiene el marketing digital, conocerlos en detalle, además de mostrar cómo conectarlos con el mercadeo tradicional. De este modo, la persona que realice este programa estará en capacidades de ejecutar cualquier estrategia 2.0 y ligarla a un retorno de la inversión en su compañía.

Objetivo:

Ampliar el conocimiento de los asistentes en el mundo del marketing digital, enseñarles como lo pueden aplicar en sus empresas a un bajo costo y con excelentes resultados de retorno de la inversión (ROI).

Logros:

- El participante, al terminar el programa, estará en la capacidad de:
- Definir que es el marketing digital.
- Identificar los principales componentes del marketing digital.
- Identificar las principales herramientas con las cuales se administra y mide el marketing digital.
- Implementar y ejecutar un plan estratégico de marketing digital.

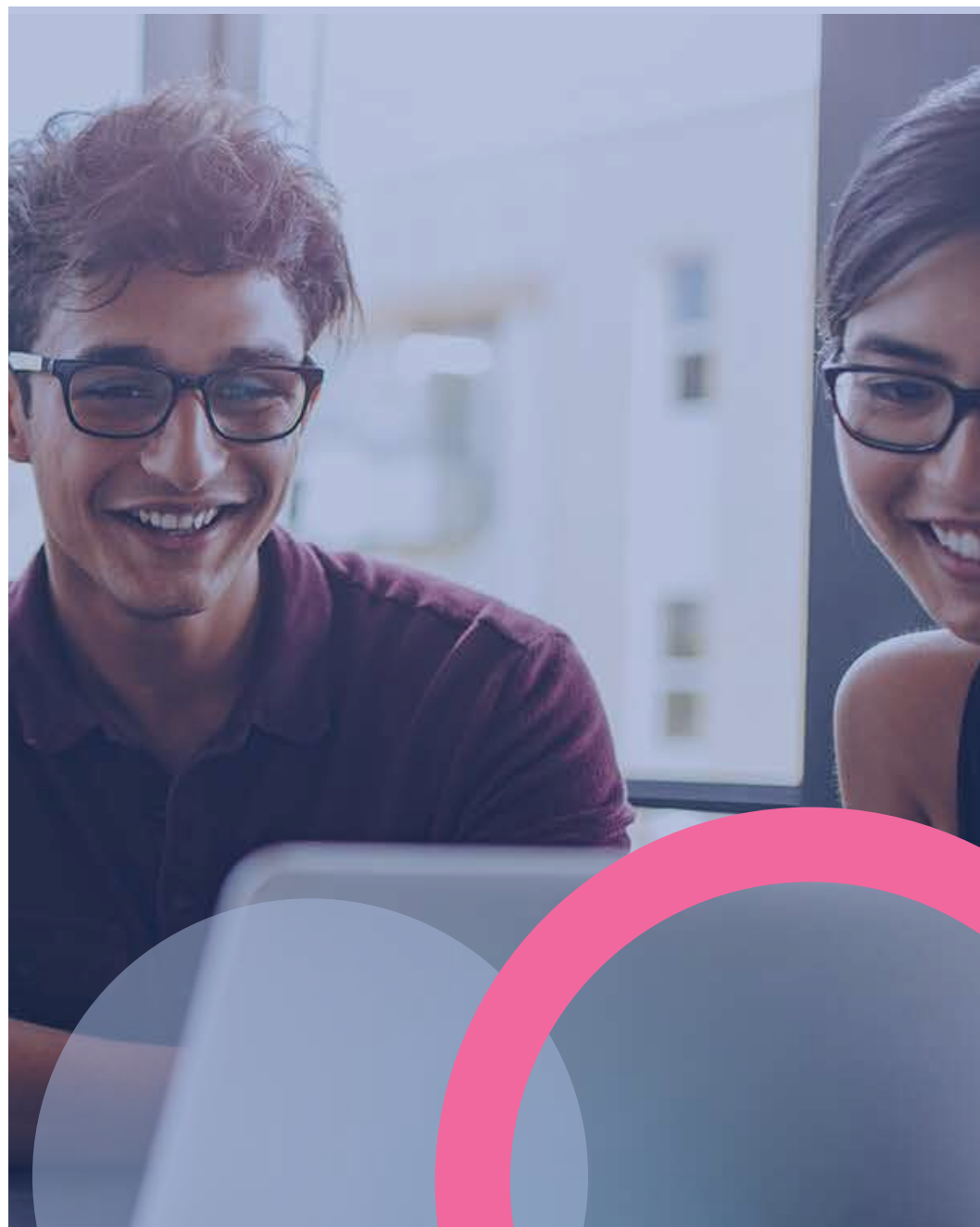
Metodología del curso

El diplomado se desarrollará a través de la plataforma de aprendizaje de la Universidad, en donde el participante desarrollará una ruta de actividades asincrónicas (foros, análisis de caso, evaluaciones) y tendrá a disposición una amplia variedad de recursos educativos digitales e interactivos para el aprendizaje de los contenidos, también contará con el apoyo de los tutores expertos a través de sesiones de tutoría online (grupales o individuales) para la profundización en las temáticas.

Modulo 1

Elementos claves para iniciar en el mundo del marketing digital

- Evolución del mercadeo.
- Definiendo al consumidor de hoy: Los diferentes tipos de target. Herramientas de investigación y análisis de consumidor.
- Conceptos básicos de herramientas de comunicación: ATL, BTL, CRM, branding y digital.
- Estrategia de comunicación: los retos de las marcas.
- Workshop: Canvas business model, ajuste su modelo de negocio.
- Workshop: Definiendo la promesa de valor.



Modulo 2

Marketing digital: defina su estrategia

- ¿Qué es Marketing digital?
- Defina su ecosistema digital
- Defina sus objetivos 2.0.
- KPI, la forma de medir su estrategia de marketing y comunicación digital.
- Paso a paso para diseñar una estrategia de marketing digital.
- Inbound Marketing Strategy orientado a la comunicación digital.
- Casos de éxito.
- Taller estrategia de marketing digital.

Modulo 3

Página Web, pilar de la estrategia.

- Tipos de portales
- Ecommerce la nueva forma de vender.
- Workshop: Usabilidad, la clave del éxito a la hora de vender.
- Workshop: Arquitectura de contenidos.
- Herramientas para crear tu página web.
- Workshop: Creando mi nuevo web site.
- Ventas y Gestión de Clientes con CRM.
- Workshop: integrando Chatbot, Whatsapp y CRM.



Modulo 4

Redes sociales y el posicionamiento de tu marca.

- Perfil de cada una de las redes sociales.
- Los diferentes roles en las redes sociales.
- Community Manager, pieza clave en el posicionamiento de la marca.
- Los algoritmos de las redes sociales.
- Social Media Influencers
- Herramientas para el manejo y la medición en redes sociales
- Social Media marketing, aprenda a montar publicidad.
- Caso de éxito en las redes sociales. (cámara de comercio)
- Taller estrategia de uso de redes para el posicionamiento de marca.

Modulo 5

Google, aliado en el proceso de transformación digital. CERTIFICACIÓN EN GOOGLE ADS.

- Potencial de las herramientas publicitarias de Google
- Apoyo al plan táctico de mercadeo con herramientas de Google
- Redes dispositivos y formatos publicitarios de Google
- Funcionamiento subasta Google Ads cálculos de CPC y nivel de calidad
- Indicadores claves de desempeño KPI de campañas publicitarias
- Creación de cuentas Google Ads
- Creación de campanas Google Ads

- Gestion de campanas en la red de búsqueda de Google
- Creación de campanas en la red de search
- Técnicas de optimización de una campana en la red de search
- Auditoria campanas de red de búsqueda
- Gestion de campanas en la red de display
- Creación de campanas en la red de display
- Técnicas de optimización de una campana en la red de display
- Auditoría campanas de red de display



Modulo 6

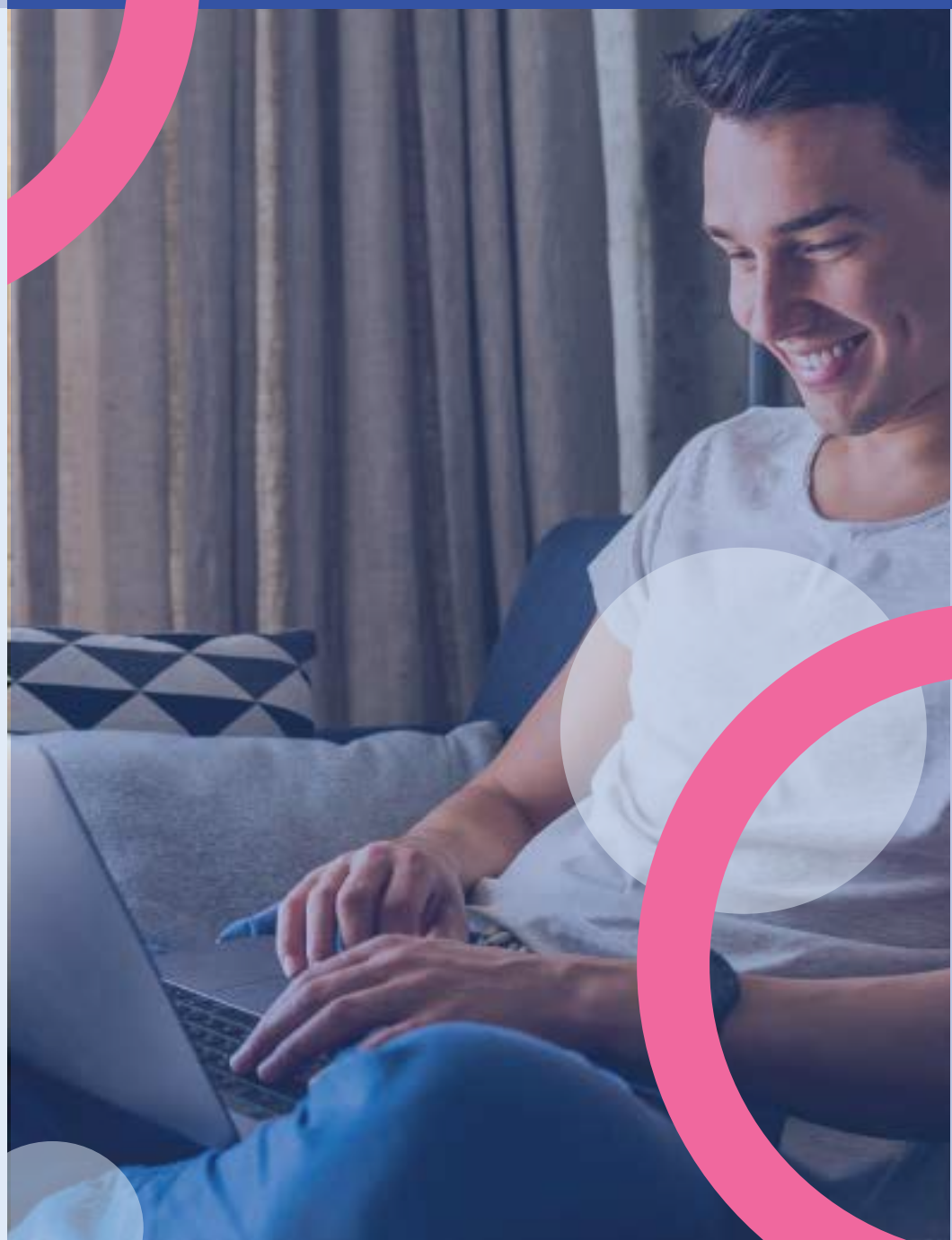
Content Marketing,
que su marca no
hable sola.

- Qué es contenido
- Objetivos de comunicación
- Convergencia - Buyer Persona
- Marketing de contenidos
- Contenido propio - Contenido curado
- Contenidos para conversión
- Plan de Medios
- Storytelling

Modulo 7

Big data, aprenda a
medir su estrategia
digital

- Activos digitales y sistemas de medición:
 - Sistemas de medición internos (métricas de redes)
 - Sistemas de medición externos (plataformas de analíticas, listening y demás)
 - Workshop: monitoreo de activos digitales de una empresa
 - Principales métricas digitales:
 - Métricas de visibilidad
 - Métricas de captación
 - Métricas de fidelización
 - Activar un plan de medición:
 - La lógica del plan de medición
- Workshop: implementar un plan de medición por cada grupo



Fechas importantes

Horario: Martes, Miércoles y Jueves 6pm a 9pm (hora Miami)

- Fecha límite de inscripción: 29 de septiembre
- Fecha de inicio del Diplomado: 03 de octubre

Modalidad virtual

Programa Online duración:

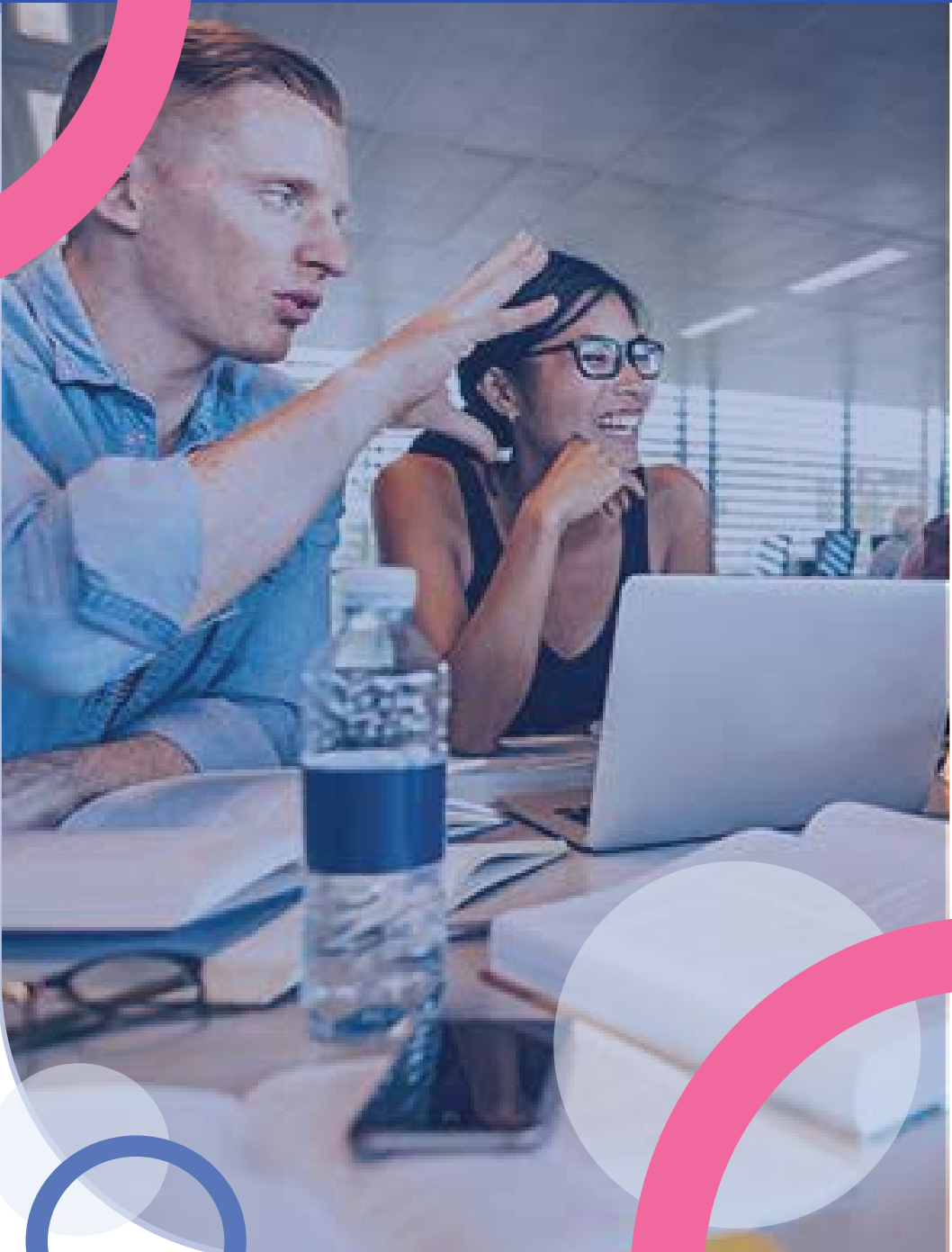
Es de 120 horas cumpliendo con los objetivos iniciales para generar estrategias efectivas en todos los medios digitales



Modulo 8

El marketing digital y el crecimiento en ventas, la luz al final de túnel.

- ¿Porque los clientes no vuelven?.
- Análisis de la Tasa de abandono del Cliente.
- Diferencia entre Atención al cliente, Servicio al cliente y Gestión del Cliente.
- ¿Cómo Fidelizar al Cliente?.
- Del embudo de Marketing Digital al Embudo de Ventas.
- Workshop: Diseño del proceso comercial, embudo de ventas y embudo de fidelización de su empresa.
- WhatsApp Business y Marketing Conversacional.
- Ventas y Gestión de Clientes con CRM.



Contacto:

Para más información, quedamos atentos:

WhatsApp: +1 (954) 260-4998

+1 (954) 389 2277

Email: info@unad.us



**Florida,
United States**
www.unad.us