



IMECAF®

www.imecaf.com

CURSO DE MARKETING DIGITAL

MARKETING Y VENTAS



INVERSIÓN
\$2,200.00 + IVA

DURACIÓN
50 HRS.

MODALIDAD
En Linea



CURSO DE MARKETING DIGITAL

MARKETING Y VENTAS

OBJETIVO

Los objetivos de este curso de Marketing Digital son:

- Diferenciar los distintos tipos de marketing en internet, tales como el marketing One to One, de permiso, de atracción, de retención y de recomendación.
- Identificar y analizar al usuario para poder adaptar el producto o el servicio.
- Conocer las estrategias CRM y las ventajas del marketing digital.
- Conocer las estrategias de marketing digital y los distintos tipos de comercio electrónico, así como reconocer las herramientas estratégicas que pueden emplearse.
- Identificar las estrategias de posicionamiento SEO y SEM y conocer sus diferencias.
- Conocer las principales redes sociales y estrategias de marketing que se pueden llevar a cabo.
- Analizar las características de las campañas de comunicación y publicidad online para poder adaptarse de forma eficaz a los posibles compradores.

DIRIGIDO A

Este curso de Marketing Digital va dirigido a profesionales del sector de ventas y marketing que gestionan la comunicación de una empresa, con necesidad de especializarse en el marketing online y a aquellas personas interesadas en conocer las oportunidades que ofrece el nuevo entorno digital.

BENEFICIOS

Esta acción formativa ofrece la posibilidad al profesional del área de ventas y marketing de desarrollar, mediante el uso de medios digitales, comunicaciones directas, personales e interactivas en su empresa, para lograr una óptima relación con los clientes.

TEMARIO



I. Introducción al marketing digital en la empresa

- Conceptualización del Marketing Digital
 - Características del marketing digital
- Formas de Marketing en Internet
 - Marketing OnetoOne
 - Marketing de permiso
 - Marketing de atracción
 - Marketing de retención
 - Marketing de recomendación
- El usuario digital
 - Comportamiento del usuario en Internet
 - Prototipo de comprador
 - Hay que pensar como un editor
 - Crowdsourcing
- El contenido
 - Técnicas para generar contenido
 - Storytelling
 - Marketing viral
- Estrategias de CRM
 - Introducción y definición de estrategias de CRM
 - Tipos de CRM
 - Componentes a considerar en una estrategia de CRM
 - Beneficios de la estrategia CRM
 - Implantación de CRM
 - Factores clave de la implantación de CRM
 - Como asegurar el éxito en la implantación de CRM
 - Criterios de valoración
- Ventajas del marketing digital para las empresas
 - Marketing tradicionalvs. Marketing digital
 - Transformación digital de la empresa
 - Objetivos del marketing Digital



- Principales estrategias de Marketing Digital
- Planificación Estratégica

II. Análisis y herramientas estratégicas del marketing digital

- Identificación del público objetivo
 - Segmentación
 - Requisitos de la segmentación
 - Criterios de segmentación
 - Métodos de segmentación
 - Tipos de estrategias
 - Segmentación a través de la comunicación
- Programas de afiliación
 - Éxito de la afiliación
- Posicionamiento
 - SEO
 - SEO Vs SEM
 - Optimización del sitio web
 - Elección de keywords
 - Lista de términos de marketing por encuesta
 - Lista de términos populares
 - Otras herramientas
 - SEM
 - La publicidad en buscadores
 - Anuncios de búsqueda
 - Tipos de anuncios de búsquedas
 - Anuncios de texto
 - Google Adwords
 - Cómo funciona Google Adwords
 - Ventajas de Google Adwords
 - Posición de los anuncios
- Métricas y analítica web
 - Medición de las visitas



MARKETING Y VENTAS

- Google Analytics
- E-Commerce
 - Tipos de comercio electrónico
 - Ventajas del comercio electrónico
 - Modelos de negocio del e-commerce
 - E-procurement
 - Gestión logística del modelo de e-commerce

III. Marketing y comunicación online

- Marketing en redes sociales
 - Facebook
 - Instagram
 - Twitter
 - Youtube
 - Elegir el medio social adecuado
 - Sacar el máximo partido a las redes sociales
 - La figura del Community Manager
 - Habilidades, aptitudes y actitudes del community manager
 - Funciones y objetivos del community manager
- Campañas de comunicación online
 - Características de la campaña de comunicación
 - Efectos de una campaña de comunicación en la red
 - El briefing publicitario
 - Promoción en internet
 - Motores de búsqueda
 - Intercambio de enlaces
 - Estrategias virales
 - Relaciones Públicas
 - Medios tradicionales
 - Publicidad a través de e-mail
 - Asociaciones
 - Publicidad pagada



- La comunicación 360°
- La regla de las 4 F
 - Flujo de información
 - Funcionalidad
 - Feedback
 - Fidelización
- Reacción y adaptación
- La Publicidad on-line
 - Concepto de publicidad on-line
 - Formas de publicidad on-line
 - Formas publicitarias on-line no convencionales
 - Tarifas de publicidad on-line
 - Precios de los medios publicitarios
 - Banners
- Eficacia publicitaria
 - Medición de la eficacia publicitaria en internet
- Tendencias de publicidad on-line
 - El futuro de la publicidad on-line

CURSO DE MARKETING DIGITAL



MARKETING Y VENTAS

POLÍTICAS DE PAGO

- Precios en **Pesos Mexicanos** - Excepto casos que se indique en otra moneda de manera expresa
 - **LIQUIDACIÓN TOTAL** - Aplica previa al inicio del evento
 - **POLÍTICAS DE PRECIOS Y DESCUENTOS** - Sujetas a términos y condiciones de IMECAF
 - **FINANCIAMIENTO** - NO aplica
-

MÉTODOS DE PAGO

TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO

- VISA y MASTER CARD - No requiere presentación física
- AMERICAN EXPRESS - Si no es por PayPal, requiere presentación física

MESES SIN INTERESES

- 3, 6, 9 Y 12 MSI - Tarjetas Banamex
- PayPal (Según las opciones disponibles en la plataforma)

TRANSFERENCIA INTERBANCARIA

- BANAMEX - Clabe 002180414600184021

DEPÓSITO BANCARIO

- BANAMEX - Cuenta 18402
- Sucursal 4146

TRANSFERENCIA O DEPÓSITO REQUIERE REFERENCIA

- Colocar cualquiera de los siguientes datos como referencia:
- Nombre, razón social, RFC o número de factura

BENEFICIARIO

- IMECAF México, SC
-



IMECAF®

Arquímedes 130
Dpcho. 205
Col. Polanco,
CDMX 11570

TEL. 55 1085 1515
800 236 0800
info@imecaf.com

www.imecaf.com



CURSO DE MARKETING DIGITAL

MARKETING Y VENTAS

POLÍTICAS DE CONFIRMACIÓN Y CANCELACIÓN

PENALIZACIONES

NO APLICA - Notificando hasta 6 días hábiles previos al evento

- **20%** - Notificando con menos de 6 días hábiles previos al evento - Se podrá elegir otro Curso pagando la diferencia. En caso de reincidencia, aplica penalización del **100%**
- **100%** - NO SHOW (No Asistencia) o notificando con menos de 72 hrs. hábiles previas al evento
- **CANCELACIONES CON TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO** - Se les descontarán las comisiones efectuadas por el banco emisor (incluyendo la opción de meses sin intereses, en su caso)

CONFIRMACIÓN OFICIAL

IMECAF notificará **5 días hábiles previos** al evento vía e-mail y/o teléfono del contacto proporcionado por la empresa contratante y ésta deberá confirmar por el mismo medio su asistencia.

Se sugiere realizar la gestión de **viáticos**, en su caso, una vez recibida | IMECAF no se hace responsable por gastos incurridos en este rubro.

IMECAF se reserva la posibilidad de cambios sin previo aviso por causas ajenas a su voluntad - Cursos sujetos a **QUÓRUM MÍNIMO**

© IMECAF México S.C. Todos los derechos reservados

