



IMECAF®

www.imecaf.com

CURSO DE MOBILE MARKETING

MARKETING Y VENTAS



INVERSIÓN
\$2,200.00 + IVA

DURACIÓN
50 HRS.

MODALIDAD
En Linea

CURSO DE MOBILE MARKETING



MARKETING Y VENTAS

OBJETIVO

- Acercarnos a la situación actual sobre el marketing móvil
- Informar sobre los hábitos del consumo del móvil
- Conocer los porcentajes de venta anual media de los distintos dispositivos
- Introducir el término de Marketing móvil
- Profundizarse en las técnicas del Marketing móvil
- Conocer los distintos agentes que forman parte de la campaña del Marketing móvil
- Profundizar sobre la visión estratégica del marketing móvil
- Conocer los desafíos que plantea la definición del producto móvil
- Entender el proceso de análisis y herramientas de control y medición

TEMARIO

I. Introducción al Mobile Marketing

- Introducción
- Situación actual
- Hábitos de consumo móvil
 - Uso del Smartphone
 - Uso de las Apps
- El móvil
 - Penetración por países
 - Cuota de mercado por sistema operativo
- Tablet
- Dispositivos Weareables
- Chatbots
- Asistentes de voz
- Los medios sociales en los móviles
- Marketing móvil
- Agentes



II. Marketing y comunicación móvil

- Visión estratégica del marketing móvil
 - Lo que hay que saber para abordar una estrategia de marketing móvil
 - Definiendo nuestro público objetivo
 - Determinando el momento adecuado
 - Conociendo las tendencias del mercado
 - El valor diferencial
 - Definición de objetivos
 - Gestión de recursos
 - Definición de acciones
- El producto móvil y los desafíos que plantea
 - Definiendo un producto. Los retos de la movilidad
 - Caso de éxito: la importancia de optimizar la web móvil
 - Los desafíos que plantea
- Mobile display & In-app display
 - Formatos de in-app display: del banner al video y al anuncio nativo
 - Fidelización y retención de usuarios: dormant user e incremento de la cuota de uso
 - El caso de Starbucks
- Search: Search Engine Optimization (SEO) Vs App Store Optimization (ASO)
 - Optimización del perfil de la aplicación: Apple App Store
 - Burst Campaigns o campañas de posicionamiento: Apple App Store
 - Optimización del perfil de la aplicación: google Play
 - Social Media: Facebook y Twitter
 - Discovery apps
 - Geo localización
- Analítica y herramientas de control

CURSO DE MOBILE MARKETING



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
-



Arquímedes 130
Dpcho. 205
Col. Polanco,
CDMX 11570

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

www.imecaf.com



CURSO DE MOBILE MARKETING

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

