

CURSOS DE ACTUALIZACIÓN /
MARKETING Y VENTAS

PLANIFICA TUS CAMPAÑAS DIGITALES EN 7 PASOS

Escuela de Negocios
Lluís Vives

Cámara
Valencia



Información

Horario

20 horas totales del curso

Precio

490€ (Máx. Bonificable 260€)

Escuela de Negocios Lluís Vives

Parque Tecnológico Paterna
Benjamín Franklin 8 · 46980



Objetivos

El curso te introducirá en las competencias necesarias para diseñar e implementar un plan de marketing digital que te permita establecer y alcanzar tus objetivos en aquellos canales donde se encuentra tu audiencia (SEM, SEO, Social Ads, Video Ads, Display, eMail...). Aprenderás a determinar una asignación presupuestaria y los indicadores oportunos (KPIs) que te permitan controlar y optimizar el retorno de tus acciones.



Dirigido

- Profesionales y emprendedores que deseen digitalizar su empresa o se encuentren inmersos en la transformación digital de la misma.
- Licenciados, graduados y estudiantes de ADE, Marketing, Publicidad, Periodismo o ciclos formativos de Comercio, Marketing y Publicidad interesados en profundizar o formarse en Marketing Digital.



Metodología y Titulación

- Eminentemente práctica, combinando la teoría con ejercicios y casos prácticos reales.
- Los participantes cuya asistencia supere el 75% recibirán un diploma acreditativo de Cámara Valencia.



Ponentes

Eva María Marcos.

Licenciada en Ciencias de la Información. Curso Superior de Publicidad Digital. Marketing Manager (Online & Offline) en Aquaservice.

PROGRAMA

A lo largo del curso aprenderemos los siete pasos necesarios para completar un plan de Marketing digital:

• MÓDULO 1:

Distinguiremos los **canales** que conforman el ecosistema digital y sus diferencias, tanto por su naturaleza Push-Pull como **por su retorno**. Aprenderemos a optimizar los activos digitales y sociales de la empresa, comprobando su analítica y la medición de resultados.

• MÓDULO 2:

Estableceremos nuestros objetivos SMART según el **embudo de ventas** que atraviesa nuestro target: reconocimiento, consideración, conversión y fidelización.

• MÓDULO 3:

Definiremos los **perfiles** de los distintos **buyer persona** a los que nos dirigimos y descubriremos los canales digitales que utilizan. Enriqueceremos las **audiencias** con la búsqueda de gemelos (**look-a-like**) y aprenderemos tácticas de inclusión-exclusión para optimizar el plan.

• MÓDULO 4:

Dominaremos las **palabras clave** de nuestra estrategia Pull (**SEM-SEO**) y optimizaremos los anuncios Push, incluidos los **Social Ads**: formatos, ubicaciones e inversión para conseguir el mayor rendimiento.

• MÓDULO 5:

Diseñaremos la **arquitectura** correcta de nuestro **plan**: campañas, grupos de anuncios y anuncios en cada uno de los canales.

• MÓDULO 6:

Completaremos el plan con una **visión 360°** que maximice los resultados digitales comunicando ambos mundos: **online y offline**.

• MÓDULO 7:

Configuraremos un **Dashboard de control** que nos permita proyectar en cifras nuestros objetivos como base para una optimización constante de los canales.