



CURSO VIRTUAL

Marketing Digital



Con este curso aprenderás a aplicar estrategias y herramientas digitales para promocionar productos y servicios en entornos online. Podrás entender cómo se comporta el consumidor digital, gestionar campañas en redes sociales, optimizar contenidos para buscadores y analizar métricas para tomar mejores decisiones. Además, integrarás nociones de branding, publicidad digital y analítica web para diseñar estrategias que generen posicionamiento, engagement y resultados medibles en el mundo digital.

¿Por qué estudiar el curso?

- **Desarrollas estrategias digitales integrales:**
Aprenderás a combinar redes sociales, publicidad online, SEO/SEM y ecommerce para mejorar la visibilidad y el desempeño comercial de una marca.
- **Gestionas herramientas reales del mercado:**
Dominarás Meta, TikTok Business, Google Ads y Shopify para implementar soluciones digitales aplicables a cualquier negocio.
- **Potencias la experiencia del usuario y la conversión:**
Construirás y optimizarás un ecommerce, además de aplicar email marketing y automatizaciones orientadas a resultados.
- **Formas un perfil competitivo en marketing digital:**
Adquieres competencias prácticas para desempeñarte en social media, paid media, ecommerce y optimización digital.

Beneficios



Aprenderás de docentes Especializados:
Podrás practicar con casos de empresas reales.



Obtendrás un Certificado Digital a nombre de Idat: Sin costo adicional al finalizar el curso.



Aprenderás de manera virtual 100% en vivo: Con la aplicación de Microsoft Teams.



Tendrás acceso a la Bolsa Laboral:
Postula a empresas en convenio con el grupo InterCorp.



¿A quiénes va dirigido?

Este curso está dirigido a estudiantes, emprendedores y profesionales que deseen fortalecer sus conocimientos en estrategias digitales para mejorar la presencia online de marcas, productos o servicios y potenciar su desempeño en el entorno digital.

¿En qué campo puede desempeñarse?

Al finalizar el curso, podrá desempeñarse en áreas de marketing, comunicación y ventas, gestionando estrategias digitales para empresas, agencias o emprendimientos. Asimismo, podrá trabajar como community manager, especialista en publicidad digital, gestor de ecommerce o consultor en marketing online, contribuyendo al posicionamiento y crecimiento de marcas en entornos digitales.

Pre Requisitos:

- Contar con conocimientos básicos de marketing digital.
- Tener interés por emprender o contar con un negocio activo.
- Hardware recomendado: computadora o laptop con procesador mínimo Intel Core i3, disco SSD y memoria RAM de al menos 8 GB.
- Presupuesto publicitario para Meta Ads: inversión mínima de S/ 20 por día, durante un rango de 5 a 7 días, para garantizar que los participantes puedan ejecutar campañas reales y analizar resultados.

Softwares a utilizar

Se utilizarán herramientas líderes de gestión digital y plataformas colaborativas. Entre las principales:



META ADS MANAGER

Para este curso, es necesario considerar una inversión mínima diaria de S/ 20 por campaña, durante 5 a 7 días consecutivos, a fin de que los participantes puedan visualizar el comportamiento de los anuncios, optimizar audiencias y analizar resultados en tiempo real.

PLAN DE ESTUDIOS

🕒 32 horas académicas (1 mes aprox.)

TEMA 1

INTRODUCCIÓN AL MARKETING DIGITAL

- Nuevas tendencias de Marketing Digital
- Conceptos básicos
- Consumidor 3.0
- Estrategias digitales
- Modelo SOSTAC (Situación, Objetivos, Tácticas, Segmentación, Acción y Control)

TEMA 2

SOCIAL MEDIA: PRINCIPALES PLATAFORMAS DIGITALES

- Pantalla principal, menú y configuraciones básicas
- Biblioteca de plantillas prediseñadas
- Creación de lienzo de trabajo
- Barra de herramientas, edición y complementos

TEMA 3

PUBLICIDAD DIGITAL CON META Y TIKTOK ADS

- Introducción
- Objetivos de campañas
- Presupuesto Publicitario
- Creación y análisis de audiencias
- Formato de anuncios y dimensiones
- Copywriting persuasivo
- Análisis de KPI's

TEMA 4

ECOMMERCE: DIGITALIZA TU NEGOCIO

- Registro y configuración de Shopify
- Personalización de tienda virtual
- Carga de productos y gestión de inventarios
- Instalación de aplicaciones complementarias

TEMA 5

EMAIL MARKETING: CONECTA, CONVIERTE Y FIDELIZA

- Fundamentos de email marketing
- Diseño de plantillas efectivas
- Segmentación y personalización de audiencias
- Flujos automatizados
- Métricas y análisis de resultados

TEMA 6

SEO Y SEM: PRESENCIA EN MOTORES DE BÚSQUEDA

- Conceptos básicos
- Análisis de Keywords
- SEO para Ecommerce
- Campañas de búsqueda en Google Ads