



Marketing Digital

Curso Virtual



Este curso de Marketing Digital consta de 8 sesiones prácticas, donde el participante conocerá la importancia y relevancia de una estrategia de marketing digital en los principales canales digitales (redes sociales, emailing y sitios web), aprendiendo cómo crear, implementar y medir campañas publicitarias, así como diseñar una tienda virtual usando las últimas herramientas y técnicas del mercado para emprendedores.

¿Por qué estudiar el curso?

- Diseñarás un modelo de negocio online identificando tu público ideal.
- Aprenderás a diferenciar tu negocio de la competencia a través de estrategias efectivas de marketing digital.
- Desarrollarás los principales canales digitales según la audiencia y tipo de producto o servicio a comercializar.
- Conocerás cómo configurar y ejecutar campañas publicitarias en los principales canales digitales (Facebook, Instagram, Whatsapp, Twitter y email).
- Construirás un sitio web / tienda virtual desde cero.
- Aprenderás a crear contenido relevante y de impacto para tu audiencia usando herramientas y técnicas de vanguardia.
- Conocerás cómo elaborar y administrar de forma eficiente el presupuesto de campañas digitales.

¿A quiénes va dirigido?

El curso Marketing Digital y redes sociales está dirigido principalmente a emprendedores que buscan crear y ejecutar un negocio digital desde cero o migrar su negocio a un ecosistema digital y aprender a desarrollar una estrategia de marketing digital.

Si buscas una asesoría de Marketing Digital para negocios ¡Esta es tu oportunidad de aprender! Refuerza tus conocimientos en el uso efectivo de los canales, campañas digitales, estrategias y marketing digital.

¿En qué campo puede desempeñarse?

Los egresados del curso podrán desempeñarse como especialistas en e-commerce, customer relationship manager, publicidad y estrategia digital.

Plan de estudios

24 horas académicas (1 mes aprox.)

Módulo 1

INTRODUCCIÓN AL MARKETING DIGITAL

- Objetivos y disciplinas del Marketing Digital
- Ecosistema digital y contexto actual
- Conceptos básicos
- Priorización de canales digitales

Módulo 2

ENTENDER AL CONSUMIDOR DIGITAL

- Consumidor 2.0
- Perfil de consumidor pre y post - cuarentena
- Buyer Persona
- Customer Journey
- Mapa de Empatía

Módulo 3

TALLER I: PUBLICIDAD EN REDES SOCIALES

- Crear y configurar una cuenta / página de empresa
- Crear y configurar una tienda online
- Campaña publicitaria básica

Módulo 4

TALLER II: PUBLICIDAD EN REDES SOCIALES

- Campaña para generar leads
- Campaña con experiencia instantánea
- Campaña para incrementar ventas (Facebook Pixel)
- Análisis de métricas y resultados

Módulo 5

PUBLICIDAD EN OTROS CANALES DIGITALES

- Estrategias de email marketing
- Campaña de email marketing con Mailchimp
- Estrategias de Marketing de Influencers
- Gestionar contenido con Influencers
- Negociación con Influencers

Módulo 6

MARKETING DE CONTENIDOS

- Introducción al marketing de contenidos
- Ideación y creación de contenido
- Distribución y amplificación
- Taller práctico: Canva para crear contenido

Módulo 7

E-COMMERCE

- Introducción al E-Commerce
- Tiendas online y marketplaces
- Pasarelas de pago
- Logística y atención al cliente
- Taller práctico: crear un sitio web usando Wix

Módulo 8

WORKSHOP: PLAN DE MARKETING DIGITAL

- Objetivos y metas
- Estrategias y tácticas en redes sociales y otros canales digitales
- Plan de acción
- Medición y optimización

Docente especializado a cargo

*Programación de docente sujeto a disponibilidad

Beneficios



Docentes capacitados para una educación virtual



Trabajos aplicativos para reforzar contenido



Acompañamiento constante de tutores y docentes



Certificado sin costo adicional a nombre de IDAT