



Un blog de marketing

CURSO DE MARKETING DIGITAL

I. INTRODUCCION AL MARKETING DIGITAL.

1. **Conceptos clave del marketing digital**
El apellido Digital?
Marketing Digital vs Marketing Tradicional
2. **Elementos a considerar en el marketing digital**
La teoría de las 7C
Analítica web, velocidad de carga, links y backlinks, buscadores, redes sociales, contenidos, videos
3. **Los modelos de negocio en el marketing digital**
Ventas, comisiones, suscripciones, marketing de afiliación
4. **Estrategia y Planificación del Marketing Digital**
Conceptos básicos de Inbound Marketing
5. **Conceptos clave**
El Buyer Persona
El Buyer's Journey

II. POSICIONAMIENTO DIGITAL (Digital Branding).

6. **El poder de las marcas digitales (Digital Brand Equity)**
El valor de las marcas en el mundo digital
El marketing de contenidos (Content Marketing)
La técnica del Storytelling
El branded content: Transparencia, Confianza, Usabilidad
7. **El posicionamiento Personal vs posicionamiento de Marca.**
8. **Gestión de la reputación online**
Cómo saber porqué los usuarios abandonan tu sitio web
Cómo saber porqué te dejan de seguir
Administración de crisis online
Claves de una efectiva viralidad
9. **Diseño y creación de sitios web**
La usabilidad: Concepto clave para el éxito del sitio web
Definición de tipología de usuarios de sitios web
Diseño de la arquitectura de un sitio web (Wireframing)
Elementos a considerar para crear sitios web funcionales

III. SOCIAL MEDIA.

10. Comportamientos globales vs nacionales
11. Alcance orgánico vs pagado
12. Cómo acelerar el tráfico a un sitio web
13. Herramientas de Social Media Marketing
14. Metodología de Social Media: Objetivos, Planeación, Acción, Medición.

IV. PROMOCION DIGITAL.

15. Digital Trade Marketing.

*Evolución de la venta digital: Online Couponing
TV informativa, nueva tendencia online*

16. Digital Merchandising

*El concepto ZMOT
El video como herramienta del marketing funnel*

17. Creación y optimización de Landing Pages

*Landing Pages vs Sitio Web
Tipos de plataformas: Squeeze pages, long landing pages, micrositios*

18. E-commerce estratégico y táctico

19. Qué es S-commerce y M-commerce?

20. La Logística Digital

V. ESTRATEGIA Y PLANEACION DIGITAL.

21. Elementos clave en una Estrategia Digital

*Lead nurturing vs Lead Scoring
El Marketing Funnel y la Fórmula AIDA*

22. Planeamiento de Objetivos y Acciones Estratégicas.

Lead Scoring vs The Buyer Matrix

23. Selección de Medios y Canales según la estrategia.

*La Publicidad Digital (PPC, CPM, CPL, Adwords, Keywords, etc.)
El Plan de medios Digital: Email marketing, Social Media, Blogs, Mobile Ads, etc.)
Optimización: importancia y alcances.*

24. Medición de Resultados: Google Analytics, Definición de KPI's.

Revisión de alcance de objetivos de ROI

VI. MARKETING DE RELACIONES.

1. Alianzas estratégicas.

**2. Información y conocimiento del cliente.
Software CRM.**

3. Aspectos internacionales.

4. Entorno legal.

5. Aspectos éticos.

6. Nuevas tendencias: Green Marketing