

CURSO MARKETING DIGITAL



“Para abrir nuevos caminos, hay que inventar, experimentar, crecer, correr riesgos, romper las reglas, equivocarse... y divertirse”

Mary Lou Cook.

Presentación:

Cada día nos enfrentamos a nuevos retos en un entorno cambiante que evoluciona a gran velocidad. También nuestros consumidores han cambiado y asimilan la fusión de su identidad real junto con su identidad digital como una única identidad.

Para poder competir en condiciones debemos contestar a muchas preguntas como **qué somos, a quién nos dirigimos, cómo nos comunicamos y averiguar qué objetivos perseguir** en cada una de nuestras acciones. Éstas son sólo algunas de las cuestiones que resolveremos con un poquito de tiempo y mucho Sentido Común.

Objetivos:

1. Conocer el entorno y la **Personalidad Digital**.
2. Gestionar la **presencia** online
3. Entender y decidir sobre qué **canales** actuamos y cómo
4. El **posicionamiento** y su influencia
5. **Aplicando los conocimientos sobre marketing digital**

Metodología:

Adoptará la forma de TALLER, en el que la escucha activa y la **solución de situaciones reales planteadas por los asistentes** primará a la hora de crear ejemplo y contenidos.

Cada alumno dispondrá de un ordenador portátil equipado con Windows 10 y conexión de banda ancha a Internet para efectuar las prácticas durante el desarrollo de las clases.

Existe la posibilidad de que alumno utilice su propio equipo portátil en la clase si así lo desea.

Dirigido a:

El curso está orientado a emprendedores, mandos intermedios, directivos, comunicadores y gestores de ventas. Tendrán como punto común la orientación desde las **4 P del marketing clásico** (Producto, Punto de Venta, Precio, Promoción) al nuevo paradigma basada en la **experiencia del consumidor**.



Programa:

1. INTRODUCCIÓN

- Consumidores 2.0
- ¿Qué es el marketing y por qué es importante?
- Neuromarketing
- Desarrollemos un Plan de Marketing

2. MARKETING REAL Y MARKETING DIGITAL

- Marketing de guerra y Marketing de Guerrilla
- Marketing orientado a ventas
- Modelo AIDA
- Ecommerce y Plataformas CMS
- Autohospedado vs Cloud
- El dominio: fundamentos para el éxito
- Uso de Apps para el fomento del comercio
- Análisis práctico de distintas plataformas de comercio electrónico
- Conclusiones

3. LA PRESENCIA ONLINE

- FrontOffice y BackOffice
- Gestionar menús e información (Navegación eficaz)
- Landing Page o cómo crear una presentación comercialmente correcta
- Categorías y alta de productos (cantidades, precios, atributos...)
- Fabricantes y Proveedores
- Los temas y estilos
- Conclusiones

4. ENTORNO Y LA RELACIÓN CON EL CLIENTE
 - Temas y módulos de interés
 - Campañas de marketing: los módulos orientados a ventas
 - Los modos de pago y su influencia en la compra
 - Administración de empleados (Roles)
 - El Blog como herramienta
 - Mailing y Newsletter
 - Conclusiones

5. POSICIONAMIENTO SEO y SEM
 - Introducción al SEO y SEM
 - URL amigables
 - Metaetiquetas
 - Plataformas donde anunciar tu negocio
 - Elementos a tener en cuenta en los anuncios
 - Herramientas para el buen posicionamiento en Google

6. MARKETING DIGITAL APLICADO
 - Anatomía de una Landing Page
 - Remarketing
 - Market Places: Amazon, eBay, Google Shopping
 - Módulos de seguimiento de carritos abandonados
 - Módulos de venta cruzada
 - Módulos de afiliación de clientes
 - Sentido Común
 - Conclusiones

El Formador:

Francisco García Lamela - Nubedocs

Diplomado en Marketing en Investigación Comercial.

Docente y Desarrollador de distintas acciones formativas de la Cámara de Comercio, Plan ADE y la UE. Con más de 19 años de experiencia docente en planes de formación pública y privada orientada a la empresa. Director de Nubedocs, realizando tareas de consultoría y puesta en marcha de proyectos de desarrollo, comunicación digital y comercio electrónico. Diseñador gráfico, programador, fotógrafo y locutor en programas de radio sobre tecnología. Curioso, pero sobre todo innovador.

- **Fechas:** 4 al 15 de marzo de 2.019
- **Horario:** 08:30 a 10:30 horas (20 horas lectivas)
- **Lugar:** Cámara de Comercio e Industria de León – Avda. Padre Isla, nº 30
- **Precio:** 250 €

FORMACIÓN BONIFICABLE A TRAVÉS DE LA FUNDACIÓN TRIPARTITA.
(consultar requisitos).

Más información en:

987 22 44 00 y martaf@camaraleon.com

www.camaraleon.com

Cámara
León

