



# Marketing digital

## Fundamentos

### Temario

#### Introducción

1 ¿Qué es el marketing digital?

#### 1. Estructura del marketing digital

- 1 Definiciones y terminología
- 2 Componentes del marketing digital
- 3 El panorama del marketing digital
- 5 El embudo de marketing
- 6 El viaje del comprador

#### 2. Estrategia de marketing digital

- 1 La importancia de definir tres estrategias
- 2 Construir una estrategia de negocios
- 3 Construir una estrategia de marca
- 4 Construir una estrategia de marketing

#### 3. Comenzando con su sitio web

- 1 ¿Qué hace que un sitio web sea efectivo?
- 2 Elegir un nombre de dominio
- 3 Seleccionar un diseñador o desarrollador
- 4 Construir un sitio usted mismo
- 5 Convertir tu sitio web
- 6 Crear una página web atractiva
- 7 Elegir diseño responsivo

#### 4. Fundamentos de Analytics

- 1 Introducción a la medición de datos
- 2 Cómo funcionan los análisis en línea
- 3 Seguimiento de sus campañas
- 4 Uso de seguimiento de objetivos
- 5 Mirando un embudo de conversión
- 6 Definiendo tus KPIs
- 7 Una mirada a los modelos de atribución

#### 5. Optimización de motores de búsqueda

- 1 Cómo funciona el SEO
- 2 Técnicas esenciales de optimización
- 3 Configurando la Consola de Búsqueda de Google
- 4 Llevar a cabo la investigación de palabras clave
- 5 Llevar a cabo una auditoría rápida del sitio
- 6 Elaboración de una estrategia de contenido
- 7 Aprovechando el SEO local
- 8 Eligiendo contratar a un profesional

#### 6. Marketing de búsqueda y visualización

- 1 Introducción a la búsqueda y visualización
- 2 Registrarse para obtener una cuenta de AdWords
- 3 Entendiendo la estructura de AdWords
- 4 Lanzamiento de anuncios de búsqueda de texto
- 5 Lanzamiento de anuncios de búsqueda de

## Características

**Duración:** 20 horas

#### Objetivo:

Aprender a promocionar un negocio de manera efectiva en línea y desarrollar una estrategia de marketing en línea dirigida que involucre a clientes potenciales en todo el panorama digital. En este curso se explican las técnicas de marketing digital de hoy en términos sencillos, mostrando cómo construir una campaña de marketing en línea exitosa para todos los canales digitales: búsqueda, video, redes sociales, correo electrónico y pantalla.

#### Dirigido a:

Profesionales de mercadotecnia, emprendedores y público interesado en adquirir las competencias digitales en el área.

#### Requisitos:

Conocer el sistema operativo de su computadora y sus dispositivos móviles.

## Marketing digital Fundamentos

visualización

- 6 Decidir sobre su presupuesto
- 7 Una mirada a los informes
- 8 Generar informes

### 7. Social Media Marketing

- 1 Construir un plan de marketing en redes sociales
- 2 ¿Quién usa las redes sociales?
- 3 Marketing con Facebook
- 4 Marketing con Twitter
- 5 Marketing con LinkedIn
- 6 Marketing con Pinterest

### 8. Video Marketing

- 1 El impacto del video marketing
- 2 Empezar con el video marketing
- 3 Crear contenido convincente
- 4 Promocionar videos en YouTube

### 9. Email Marketing

- 1 Entender el email marketing

- 2 Creación de un plan de email marketing
- 3 Herramientas para lanzar campañas exitosas
- 4 Medir el éxito del correo electrónico

### 10. Marketing de contenidos

- 1 ¿Qué es el marketing de contenidos?
- 2 Creación de un modelo de planificación de contenidos

### 11. Marketing móvil

- 1 El panorama del marketing móvil
- 2 Aplicaciones móviles

### 12. Ampliando tus habilidades de marketing digital

- 1 Ejecutar pruebas de marketing A / B

### 13. Influencer Marketing

- 1 Introducción al marketing influyente
- 2 Encontrar e involucrar a personas influyentes

## Ventajas competitivas

- Nuestros cursos están diseñados para empezar a utilizar los programas desde la primera clase y lograr proyectos reales.
- En los cursos personalizados, nos ajustamos a los horarios y agenda del cliente. Las sesiones pueden impartirse en las instalaciones del cliente o en modo virtual para evitarle el traslado y poder atender sus necesidades específicas.
- Nuestros cursos están impartidos por instructores certificados o expertos en su área tecnológica.