



PROGRAMA

# MARKETING DIGITAL

## DÍA 1 LUNES 22 | MAYO

8:30 A 9:00

REGISTRO

### SESIÓN 1

9:00 A 11:00

#### EL ROL DEL MARKETING EN LA ERA DIGITAL

- Cifras y estadísticas en Chile y Latinoamérica.
- Cultura y ADN digital.
- Generación de valor y el concepto de utilidad en el marketing.
- Ecosistema de canales digitales y sociales.

11:00 A 11:30

COFFEE & NETWORKING BREAK

### SESIÓN 2

11:30 A 13:00

#### FRAMEWORK ESTRATÉGICO DEL MARKETING DIGITAL

- Estructura de una estrategia de marketing digital.
- Construyendo el "Digital Journey" de nuestros clientes.
- Búsqueda de tendencias de consumo e "insights" en el ecosistema digital.
- Mapa de tácticas digitales según objetivos de negocio.

13:00 A 14:00

NETWORKING LUNCH

### SESIÓN 3

14:00 A 15:45

#### PLATAFORMAS DIGITALES

- El nuevo rol del sitio web.
- Creación de aplicaciones móviles.
- Utilización de landing pages en campañas y promociones.
- Comercio electrónico y pagos móviles.

15:45 A 16:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

### SESIÓN 4

16:00 A 17:30

#### PROFUNDIZACIÓN EN PUBLICIDAD DIGITAL Y TECNOLOGÍAS PUBLICITARIAS

- Del media plan al audience plan.
- Ecosistema de la publicidad digital.
- Claves de la publicidad digital: ReMarketing, DPA, RTB, algoritmos de optimización, píxeles.
- Profundización en data management platforms.
- Profundización en publicidad programática.

## DÍA 2 MARTES 23 | MAYO

8:30 A 9:00

REGISTRO

### SESIÓN 5

9:00 A 11:00

#### MARKETING DE CONTENIDO (Content Marketing)

- Beneficios y alcance del content marketing.
- Proceso para la creación de contenido.
- Equilibrio de contenido.
- El fenómeno de las comunidades propias.
- Desarrollo de acciones e iniciativas.

### SESIÓN 6

11:30 A 13:00

#### MARKETING DE ATRACCIÓN (Inbound Marketing)

- Beneficios y alcance del inbound marketing.
- Proceso y metodología de trabajo.
- Marketing automation y lead scoring.
- Casos de estudio.

### SESIÓN 7

14:00 A 15:45

#### PROFUNDIZACIÓN EN EL ECOSISTEMA DE CANALES SOCIALES

- Redes principales: Facebook, Twitter, Instagram, Snapchat y Pinterest.
- Redes de video: YouTube, Vine, Periscope.
- Redes profesionales y B2B: LinkedIn y SlideShare.

### SESIÓN 8

16:00 A 17:30

#### ANALÍTICA Y MEDICIÓN DEL ECOSISTEMA DIGITAL

- Cómo estructurar el plan de medición.
- Conceptos clave de analítica digital.
- Profundización en Google Analytics.
- Herramientas.
- Retorno de inversión.

## OBJETIVO

Los objetivos de este programa son:

- Lograr reconocer las herramientas básicas para desarrollar un plan de marketing, comunicación y publicidad integrando de forma efectiva los canales digitales y sociales.
- Conocer todas las tácticas digitales que se pueden integrar a la estrategia de marketing de su empresa, sin importar su tamaño o industria.
- Entender cómo conectar el OFF (medios tradicionales) con el mundo ONLINE (medios digitales), generando así experiencias increíbles a sus clientes y audiencia objetivo.

## CONTENIDO

Sumerja a su organización a una nueva forma de hacer negocios. Proyecte su empresa hacia el futuro y transforme sus operaciones de marketing y ventas con la integración efectiva y exitosa de los canales digitales y plataformas sociales.

Desarrolle estrategias empresariales que potencien a su compañía en esta nueva economía digital y revolucione para siempre los negocios de su empresa. Con este training intensivo, su organización podrá adquirir las competencias y herramientas clave para planificar, ejecutar y medir estrategias rentables y exitosas de marketing en la era digital.

### ÁREAS FUNCIONALES:



VENTAS



MARKETING



INNOVACION

## DIRIGIDO A

Gerentes de Marketing | Gerentes de Ventas | Gerentes Comerciales | Gerentes de áreas o equipos digitales | Agencias de publicidad | Gerentes y empresarios PYME | Profesionales del Marketing en general.

## BENEFICIOS

- Lograr una visión estratégica, muy enfocada en el negocio, de cómo ser exitoso con su empresa y/o compañía en la era digital.
- Entender y comprender el alcance e impacto de cada una de las tácticas del marketing digital y cómo utilizarlas según sus objetivos y desafíos.
- Acceder a plantillas y recursos editables, exclusivos para los asistentes del training, que le permitirán trabajar en la estrategia de marketing digital de su organización.
- Recibir bibliografía complementaria al programa para continuar con el aprendizaje.



CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN  
EMITIDO POR **SEMINARIUM**



## PROFESOR PABLO DI MEGLIO

---

Pablo Di Meglio es un especialista con amplia experiencia en marketing digital y negocios en internet. Cuenta con más de 10 años de desarrollo profesional en la planificación y ejecución de estrategias en canales digitales y sociales. Durante su experiencia laboral ha liderado proyectos de marketing digital para organizaciones como DIRECTV, SAB Miller, Volkswagen, Cablevisión México, Skype, Banamex, Microsoft, SONY, Pfizer y ORACLE entre otras.

Referente Latinoamericano en temas de social business, CRM y estrategias digitales, speaker internacional y profesor universitario. Apasionado por crear teorías y metodologías que ayuden a las empresas y profesionales a entender y aplicar las ventajas del ecosistema digital. Actualmente se desempeña como Co-Fundador y Director de Estrategia en LABORATIO, una firma de consultoría en innovación y transformación digital, donde ayuda a organizaciones de todo tipo de industria a transformar sus operaciones con la integración efectiva de los canales digitales.



Los Open Trainings ofrecen, en 16 horas, una metodología de aprendizaje dinámica y práctica. Entregan técnicas y herramientas de aplicabilidad inmediata para una mejora continua en tu empresa.



## INFORMACIÓN GENERAL



22 y 23 MAYO 2017



**PLAZA EL BOSQUE, NUEVA LAS CONDES**  
Av. Manquehue Norte 656, Las Condes, Santiago



**ESTACIONAMIENTO LIBERADO**

### VALOR INDIVIDUAL



21 UF

### GRUPO CORPORATIVO

3 a 5 Ejecutivos



19 UF\*

### MESA CORPORATIVA

6 a más Ejecutivos



CONSULTA POR VALORES  
PREFERENCIALES

\*Valor por persona para pase de tres a cinco ejecutivos.

Anulaciones : vía email hasta 5 días hábiles antes del inicio del training en caso contrario, se facturará el cupo respectivo.

## Convierte tu equipo de trabajo en un High Performance Team

Optimiza el rendimiento de tus equipos organizacionales incentivando la participación del grupo completo en el programa. Esta dinámica fomenta un mejor trabajo en equipo, potencia los talentos, la motivación y relaciones interpersonales que se traducen en ventajas frente a la competencia. Incrementa el ROI sobre tus iniciativas de actualización y perfeccionamiento ejecutivo.

**INFÓRMATE DE LOS VALORES Y BENEFICIOS ESPECIALES PARA EQUIPOS DE 6 O MÁS EJECUTIVOS**



[www.seminarium.com](http://www.seminarium.com)



[/seminariumchile](https://www.facebook.com/seminariumchile)



[/seminariumchile](https://www.linkedin.com/company/seminariumchile)



[@seminariumchile](https://twitter.com/seminariumchile)

# PROGRAMAS IN-COMPANY

Te invitamos a formar a tus equipos con contenidos flexibles, adaptados a tus necesidades y la realidad del día a día de tu empresa.

Algunos de nuestros programas disponibles:

## ÁREA MARKETING

- Marketing Digital
- Social Media
- Publicidad 2.0

## ÁREA RECURSOS HUMANOS

- Bienestar Organizacional
- Desarrollo de Mentores Corporativos
- Chip Generacional

## HABILIDADES TRANSVERSALES

- Negociación Comercial
- Presentaciones Efectivas
- Certificación Internacional en Líder Coach
- Fracaso Positivo

**DESARROLLEMOS EN CONJUNTO  
LOS MEJORES PROGRAMAS PARA CADA ÁREA DE TU EMPRESA.**



contáctanos  
Marcela Fuentes  
mfuentes@seminarium.com