

ONLINE TRAINING

ESTRATEGIA DIGITAL PARA NO ESPECIALISTAS

ESTRATEGIA COMERCIAL PARA LA ERA DIGITAL. WORKSHOP ONLINE.

OBJETIVOS DEL CURSO

Este programa es una comunidad de aprendizaje online donde podrá tener contacto directo y personalizado con los expertos. Obtendrá herramientas y conocimientos para crear e implementar estrategias fundamentales de marketing digital que le permitan conseguir resultados concretos y tomar decisiones informadas en cuanto a sus campañas. Hará crecer su network con otros profesionales de la industria, creando relaciones estratégicas al largo plazo.

profesores expertos



> PANCHO GONZÁLEZ

Experto destacado en el tema de marketing y publicidad M.B.A. de la Steinbeis University, Fundador y CCO de Inbrax, jurado en los principales festivales del mundo, incluyendo Cannes, AME (NYC) y los Webby Awards, entre otros. Cuenta con más de 100 reconocimientos internacionales, incluyendo top 25 C.C.O.s a nivel mundial (Creativepool 2017), top 3 C.C.O. nivel mundial (Luerzer's Archive 2015), top 10 WINA Festival (2017), Top 10 Ad Agencies (Adlatina, 2014). Ha sido publicado en medios como el Huffington Post, El Mercurio, Publimark y más.



> PEDRO ANTOLIN

Nativo digital y experto en marketing digital. Director Digital en la Agencia Athos. Licenciado de la Universidad Pacífico en Creatividad. Diplomado en Google Academy y Academia Mac. Creador de la primera comunidad online de creativos en Chile, el Tercer Bolsillo. Premiado Effie 2016 y jurado en Festival Copywriter 2016.

INCREMENTA TU CONOCIMIENTO EN MARKETING DIGITAL

- > OPTIMIZA TUS RECURSOS Y MAXIMIZA TUS BENEFICIOS.
- > APRENDE A MANEJAR UNA HERRAMIENTA QUE TE DA MAYOR ALCANCE Y SEGMENTACIÓN.
- > CREA UNA ESTRATEGIA EXCLUSIVA PARA TU NEGOCIO DURANTE EL CURSO.

EL PODER DEL MARKETING DIGITAL

CONTENIDOS DEL CURSO

- > Descubre las principales plataformas para medir desempeño de tus campañas.
- > Aprende a crear el buyer persona para los productos de tu organización.
- > Define el customer journey óptimo para tu empresa.
- > Conoce cómo generar leads y manejar sus puntos de contacto.
- > Crea una landing page efectiva.
- > Familiarízate con el diseño responsive y con las generaciones del marketing.

ESQUEMA SEMANAL

MÓDULO 1

- > Buyer Persona: Arquetipo ficticio de cliente ideal de un producto o servicio.
- > Customer Journey y Ecosistema Digital: Trayecto que sigue un cliente en su experiencia con una compañía.

MÓDULO 2

- > Puntos de Contacto: Elementos a través de los cuales una persona interactúa con una marca.
- > Leads: Personas que facilitan sus datos de contacto a una empresa.

MÓDULO 3

- > Landing Page: Página web especialmente diseñada para convertir visitantes en leads.
- > Lead Scoring: Proceso que determina el nivel de interés de un lead, por un producto o servicio.

MÓDULO 4

- > Lead Nurturing: Técnica que busca convertir a las personas interesadas, en clientes.
- > Trends: Corrientes o preferencias hacia ciertas acciones y/o comportamientos.

MÓDULO 5

- > Diseño Responsive: Capacidad de una web para adaptarse al dispositivo en el cual se visualiza.
- > Generaciones del Marketing: Características de los segmentos poblacionales: Baby boomers, X, Millennials, Z.

MÓDULO 6

- > Comprueba tus conocimientos: Evaluación sumativa de todos los contenidos del curso.
- > Contenido Bonus: Tutorial sobre las principales plataformas de medición de desempeño.

> MODALIDAD DE ESTUDIO:
100% ONLINE

EL PODER DEL MARKETING DIGITAL

MODALIDAD
100% ONLINE

50 HORAS DE CONTENIDO ONLINE COMPUESTO POR:

- > Consejos y tips personalizados, directamente de los expertos.
- > Casos de éxito, a modo de ejemplo sobre la aplicación de los conceptos.
- > Tutoriales prácticos de implementación inmediata, con feedback simultáneo para comprobar su comprensión.
- > Peer-to-peer feedback constante con los compañeros.
- > Contenidos asincrónicos y sesiones de Q&A semanales, a través de Facebook Live.
- > Certificado digital emitido por Seminarium

REQUISITOS DE APROBACIÓN

- > Obtener al menos un 70% de acierto en los contenidos core del curso.
- > Asistir al menos al 65% de las transmisiones en vivo (4 de 6).
- > Realizar y postear al menos 2 desafíos durante el curso.
- > Comentar al menos 2 casos de éxito con el hashtag en el muro.

VALORES

Valor Individual

USD 250

CONTÁCTENOS!

Chile: ventas@seminarium.com
Colombia: seminarium@seminarium.com.co
Internacional: internacional@seminarium.com

WORLD CLASS

CONTENT AT YOUR FINGERTIPS