

MARKETING
DIGITALESTRATEGIA 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. Diplomados 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

SEMANA 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.

SEMANA 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.

SEMANA 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.

SEMANA 4

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

SEMANA 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.

SEMANA 6

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

> 2 MODALIDADES DE ESTUDIO:

100% ONLINE Y BLENDED

EL PODER DEL
MARKETING
DIGITALMODALIDAD
100% ONLINEVALOR 13,5 UF (INDIVIDUAL)
12 UF (3 A 5 EJECUTIVOS)

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 e Inbrax.

MODALIDAD
BLENDEDVALOR 18 UF (INDIVIDUAL)
15 UF (3 A 5 EJECUTIVOS)

50 HRS. DE CONTENIDO ONLINE + 1 SESIÓN PRESENCIAL:

- > Jornada de 8 hrs. en un hotel en Santiago de Chile, junto a ambos profesores.
- > Actividades de aplicación que te permitirán formar tu estrategia digital in situ.
- > Troubleshooting individualizado, bajo la asesoría de los expertos.
- > Networking presencial con los compañeros.
- > Almuerzo y 2 coffee breaks incluidos.
- > Certificado impreso emitido por Seminarium e Inbrax.

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.
- > Asistir a la **sesión presencial** (aplica solamente para modalidad Blended).

CONTÁCTANOS!

Valeria González | vkgonzalez@seminarium.com
Tel: (562) 2430 6810
www.seminarium.com

WORLD CLASS

CONTENT AT YOUR FINGERTIPS