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.



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

> Buyer Persona:

- Arquetipo ficticio de cliente ideal de un producto o servicio. Customer Journey y Ecosistema Digital:
- > Puntos de Contacto:

Trayecto que sigue un cliente en su experiencia con una compañía.

SEMANA 2

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

Técnica que busca convertir a las personas interesadas, en clientes.

> Lead Nurturing:

Corrientes o preferencias hacia ciertas acciones y/o comportamientos.

SEMANA 5

- Generaciones del Marketing:
- > Diseño Responsive: Capacidad de una web para adaptarse al dispositivo en el cual se visualiza.

- Características de los segmentos poblacionales: Baby boomers, X, Millennials, Z.

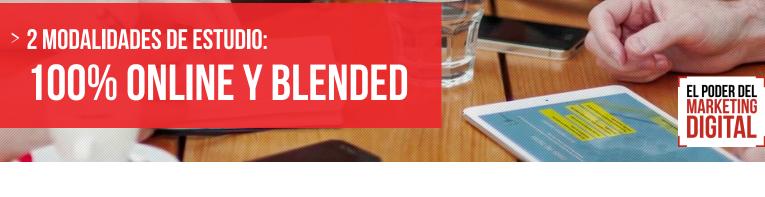
SEMANA 6

Contenido Bonus:

Comprueba tus conocimientos:

Tutorial sobre las principales plataformas de medición de desempeño.

Evaluación sumativa de todos los contenidos del curso.



MODALIDAD 50 HORAS DE CONTENIDO ONLINE COMPUESTO POR: > Consejos y tips personalizados, directamente de los expertos.

conceptos.

100% ONLINE VALOR 13.5 UF (INDIVIDUAL) 12 UF (3 A 5 EJECUTIVOS)

> 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.

> Casos de éxito, a modo de ejemplo sobre la aplicación de los

50 HRS. DE CONTENIDO ONLINE + 1 SESIÓN PRESENCIAL:

BLENDED VALOR 18 UF (INDIVIDUAL) 15 UF (3 A 5 EJECUTIVOS)

MODALIDAD

> Jornada de 8 hrs. en un hotel en Santiago de Chile, junto a ambos profesores.

> Actividades de aplicación que te permitirán formar tu estrategia

> Troubleshooting individualizado, bajo la asesoría de los expertos.

- digital in situ.
- > Networking presencial con los compañeros. > Almuerzo y 2 coffee breaks incluidos. > Certificado impreso emitido por Seminarium e Inbrax.

REQUISITOS DE APROBACIÓN

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

- Obtener al menos un 70% de acierto en los contenidos core del curso.
- Realizar y postear al menos 2 desafíos durante el curso. Comentar al menos 2 casos de éxito con el hashtag en el muro.

www.seminarium.com

Asistir al menos al 65% de las transmisiones en vivo (4 de 6).