

MARKETING DIGITAL

ESTRATEGIA BÁSICA DE MARKETING DIGITAL.

OBJETIVOS DEL CURSO

Al Finalizar El Curso, Los Participantes Serán Capaces De: Aplicar Las Herramientas Prácticas En Marketing Digital Y Comunicación Estratégica Para Analizar Y Perfeccionar Las Estrategias Digitales Del Negocio.

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 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



MODALIDAD 100% ONLINE

VALOR 450 USD (INDIVIDUAL)

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 BLENDED

VALOR 750 USD (INDIVIDUAL)

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!

ventas@seminarium.com
Tel: (562) 2430 6810
www.seminarium.com

WORLD CLASS

CONTENT AT YOUR FINGERTIPS