

Diplomado

Marketing Digital Estratégico y Redes Sociales

MODALIDAD: EN LÍNEA

DURACIÓN: 6 MESES

Si eres ...

- Director, gerente, ejecutivo de marketing, trabajas en una agencia de publicidad o tus actividades profesionales se relacionan con marketing y necesitas actualizarte este diplomado es para ti.

Aprenderás ...

- Estrategias para construir valor para una marca a través de un plan de marketing y una campaña digital.
- A reconocer las diferentes plataformas y herramientas digitales que puedes utilizar para analizar el comportamiento de tu prospecto digital. De esta manera, podrás crear estrategias efectivas.
- A implementar estrategias de Marketing de Contenidos entendiendo quién es el comprador potencial.
- A gestionar una marca y sus productos para un nuevo consumidor y formas de consumo.

Al concluir este programa...

- Tendrás los conocimientos para poder generar valor y aumentar las ventas de las marcas y productos que gestionas, a través de nuevas tecnologías, estrategias y herramientas digitales.

MÓDULOS

01 Ecosistema digital e importancia de la estrategia comercial.

1. Estrategia comercial del negocio ¿Quién y cómo se define?
2. Objetivos digitales y su relación con la estrategia comercial.
3. Momentos digitales, diferencia entre una estrategia ongoing y una campaña
4. Elementos del ecosistema digital, breve introducción de cada uno de ellos, Redes sociales, SEO, SEM, Display, Blogs, Web Pages, marketing de influencia, Programmatic, Apps, Email marketing, etc.
5. Toma de decisiones sobre elementos del ecosistema digital y proceso para crear un ecosistema digital saludable paso a paso. Cuándo es correcto utilizar cada uno de sus elementos y por qué.
6. Consumer Journey en la era digital.
7. La página Web como elemento central del ecosistema digital. Diferencias con el eCommerce, micrositiros y landing pages.
8. Hostings vs Dominio, construcción, Do's y Dont's
9. Estrategia de sitios Web.

02 Estrategia y metodología SEO / SEM, Display. Primeros elementos del ecosistema digital.

1. Definición e importancia de SEO (Search Engine Optimization)
 - 1.1 Conceptos básicos, google bot, indexación, on-page, off-page
 - 1.2 Elementos más importantes On-Page y como integrarlos al sitio web.
 - 1.3 Elementos más importantes Off-Page y como integrarlos al sitio web.
 - 1.4 Link building.
 - 1.5 Do's y Dont's de la estrategia SEO.
2. Definición e importancia de SEM (Search Engine Marketing).
 - 2.1 Estructura de una campaña.
 - 2.2 Integración de estructura e implementación de campaña en
 - 2.3 Google Ads.
 - 2.4 Keyword planner.
3. Definición e importancia del Display (Banners o publicidad en sitios web).
 - 3.1 Concepto de GDN.
 - 3.2 Métricas relevantes en display.
 - 3.3 Best Prácticas.
 - 3.4 Implementación de campaña e Google Ads.
4. Google analytics. ¿Qué es? Y ¿cómo se usa?
 - 4.1 Revisión de los apartados más importantes de esta herramienta.
 - 4.2 Integración con sitio web
 - 4.3 Concepto objetivos de ventas en la herramienta
 - 4.4 Análisis de conversiones.

MÓDULOS

03 El uso de las Redes Sociales para la venta y comunicación digital, estrategia de contenido y publicidad pagada.

1. Psicología del contenido y razones por las que las personas interactúan con la marca.
2. La importancia de las emociones.
3. El paso a paso para una correcta creación de contenidos.
4. Introducción a las redes sociales.
 - 4.1 Catálogo de redes y selección de la mejor red social para mi estrategia.
5. Facebook a detalle. Funcionamiento, métricas, estrategia y publicidad.
 - 5.1 FanPages
 - 5.2 Contenido orgánico
 - 5.3 Publicidad en Facebook e implementación de campaña
 - 5.4 Pixel de conversión, audiencias y look alike.
 - 5.5 Estrategia de retargeting.
 - 5.6 Optimización de campañas.
6. Instagram a detalle. Funcionamiento, métricas, estrategia y publicidad.}
 - 6.1 Perfil empresarial
 - 6.2 Contenido orgánico
 - 6.3 Publicidad en Instagram e implementación de campaña
 - 6.4 Optimización de campañas.
 - 6.7 Métricas
 - 6.8 Instagram TV
 - 6.9 Cómo hacer una tienda en Instagram

04 Estrategia en redes sociales complementarias.

1. Twitter a detalle. Funcionamiento, métricas, estrategia y publicidad.
 - 1.1 Algoritmo, hashtags y tendencias.
 - 1.2 Contenido orgánico
 - 1.3 Twitter ads e implementación de campaña
 - 1.4 Métricas y Optimización de campañas.
2. Youtube a detalle. Funcionamiento, métricas, estrategia y publicidad.
 - 2.1 Formatos publicitarios e implementación de campaña
 - 2.2 Métricas y Optimización de campañas.
 - 2.3 Best practices
3. Redes sociales alternas y su integración a la estrategia digital. WhatsApp, tik tok, LinkedIn, Pinterest.
4. Errores tácticos en la comunicación digital (ejemplos)

MÓDULOS

05

¿Cuánto debo invertir para vender más?, métricas en el ecosistema digital, modelos de conversión digital.
Awareness Vs Performance

1. Definición de concepto de conversión digital y punto de conversión.
2. Creación de una estrategia eficiente de conversión.
3. Análisis nivel por nivel del funnel de conversión y cómo lograr que mis clientes vayan del inicio a fin generando ventas.
4. Métricas digitales, cómo debo medir mis campañas y cuando hacer ajustes para tener mayor éxito.
5. ¿Cuánto debo invertir para vender en digital? Definición a través del análisis de funnel inverso.
6. Modelos de atribución.

06

Elementos para complementar mi estrategia digital

1. Definición de concepto de Aplicaciones móviles y su rol en el ecosistema digital (apps).
2. Email marketing. Estrategia para acabar con las malas prácticas.
 - 2.1. Estrategia de automatización con práctica.
3. Marketing de influencia.
 - 3.1. Ética en el uso de influencers.
 - 3.2. Mejores prácticas y metodologías.
4. Creatividad, inspiración e insights en el ecosistema digital.
5. Uso de Blog como herramienta de venta.
6. Experiencia de marca en el mundo digital.
7. Unión de experiencias On y off, ejemplos de grades campañas con poco presupuesto.
8. Nuevas tendencias digitales; gamification, realidad virtual y aumentada, chatbots, automatización de marketing.
9. WhatsApp Business
10. Planeación en marketing digital, poniendo en práctica todo lo aprendido.
11. Brief de marketing.
12. Manual de crisis.

Beneficios de estudiar un diplomado



Temas actualizados y de vanguardia

Con gran capacidad de actualización y reinversión al ser de una duración más corta que otros posgrados, un diplomado te ofrece una capacitación enfocada en temas relevantes y de alta demanda para el mercado laboral.



Capitaliza lo aprendido

El alto enfoque práctico y estratégico de un Diplomado hace que cada módulo sea aplicable desde el primer día 1 en tus actividades profesionales y desarrollo personal.



Mejora tus oportunidades laborales

Enriquece tu CV especializándote y posíciónate como el mejor candidato.



Networking

No solo compartirás salón de clases con buenos compañeros, también con excelentes profesionistas con los que podrás compartir puntos de vista, tips e incluso oportunidades de negocio.



Profesores con más 15 años en experiencia profesional

Toma clases de la mano de expertos en su disciplina con amplia experiencia compartiendo su conocimiento y trabajando en las mejores empresas nacionales e internacionales.



Duración

La duración promedio de un Diplomado o Certificación es de 4 a 6 meses, así podrás aplicar lo aprendido muy rápidamente y seguir creciendo profesionalmente.



Diploma

Todos nuestros Diplomados y Certificaciones tienen validez curricular.



Beneficios de la modalidad en línea

- Cada módulo tiene:
Clases grabadas y clases en vivo + actividades interactivas + Caso Práctico.
Tendrás acceso a infogramas, ligas de acceso a sitios de interés u otros materiales en formato PDF.
- Sesiones grabadas y en tiempo real
Estudia a tu ritmo, puedes consultar todas las sesiones en el horario que más te convenga.
- Contenido siempre disponible:
Podrás consultar y / o descargar el material desde plataforma en cualquier momento del día.
Además, nuestra plataforma es multidispositivo, podrás estudiar en cualquier computadora de escritorio, laptop, tableta o Smartphone.
- Soporte técnico:
El equipo de soporte técnico estará tu disposición en todo momento para ayudarte a resolver cualquier situación.
- Asesoría y acompañamiento:
Cuentas con un tutor a través de la plataforma en enlaces en vivo, chat o Whatsapp a distancia en tiempo real, para resolver tus dudas y dar retroalimentación.
- Entrega de proyectos y evaluación

EDUCACIÓN
CONTINUA
UVM

PREPÁRATE