

**Diplomado**

# **Marketing digital, redes sociales y la medición efectiva en la web**

**MODALIDAD:** AULA VIRTUAL

**DURACIÓN:** 6 MESES

## — Objetivo

El marketing ha evolucionado hasta un punto en el cual los canales de marketing aislados e independientes necesitan aumentar su integración tecnológica, organizativa y estratégica para funcionar de forma eficaz y satisfacer las demandas en continuo crecimiento de consumidores hiperconectados.

## — ¿A quién va dirigido este curso?

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.

## — ¿Qué 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.
- A ejecutar y optimizar campañas.
- Conocerás las nuevas herramientas de marketing moderno
- Entenderás como responder a situaciones reales con problemas reales.
- Las redes sociales, programación, publicación y engagement.
- Creación de sitios, plan de Google Ads, SEO e Inbound marketing
- Inteligencia de negocio y los modelos de atribución en el ecosistema digital.

## — ¿Qué aprenderás?

- Podrás crear estrategias efectivas.
- Lograrás implementar estrategias de Marketing de Contenidos entendiendo quién es el comprador potencial.
- Podrás mejor gestionar una marca y sus productos para un nuevo consumidor y formas de consumo.

## — Requisitos para tomar el curso

- Lic. terminada en marketing o áreas afines
- Al menos 2 años de experiencia laboral

# TEMARIO

## 01

### La importancia del contenido en el marketing digital

- Seleccionar las estrategias más eficaces para una campaña de marketing digital.
- Examinar la estrategia de marketing digital de una marca y propone mejoras para generar éxito en la empresa.
- Identificar tendencias del mercado en el que desee incursionar y genera estrategias para su aprovechamiento.
- Conocer y aplicar metodológicas para creación de sitios web, localizables y como posicionarnos mediante herramientas SEO y SEM

1. Ecosistema digital e importancia de la estrategia comercial.
2. Estrategia comercial del negocio ¿Quién y cómo se define?
3. Objetivos digitales y su relación con la estrategia comercial.
4. Momentos digitales, diferencias entre una estrategia ongoing y una campaña
5. Elementos del ecosistema digital, breve introducción de cada uno de ellos.
6. POsicionamiento web, via SEO, SEM, Display, Blogs, Web Pages
7. Consumer Journey en la era digital.
8. Ejemplos de implementación de campaña en Google Ads.

## 02

### La relevancia de las redes sociales para la nueva normalidad.

Conocer y aprender cómo utilizar las redes sociales más importantes del momento de manera estratégica en su modalidad de negocio.

1. Introducción a las redes sociales: catálogo, exposición y mundo
2. Rol de las redes sociales principales para conectar con el cliente
3. Psicología y comportamiento esperado
4. Estrategia de Contenidos
5. Programación y publicación de contenidos
6. El arte del engagement

# TEMARIO

## 03

### Retos de medición efectiva, concepto de vanidad. Plan de medición, todas las secciones

Aprender a aplicar las estrategias de medición en materia de marketing digital.

- |  |   |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Definición del concepto de conversión y del punto de conversión en el ecosistema</li> <li>2. Analíticas y métricas digitales: usos, beneficios, limitaciones e interpretación de resultados para la toma de decisión</li> <li>3. Inteligencia de negocio y de mercado en el ecosistema digital: Big data para segmentar, analizar y accionar la información</li> <li>4. Los modelos de atribución en el ecosistema digital: revisión de casos, recomendaciones y buenas prácticas</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>5. E-Commerce: recomendaciones, ejemplos de uso y buenas prácticas</li> <li>6. Apps: Rol en el ecosistema digital. Revisión de tendencias. Recomendaciones de gestión. Ejemplos de uso y buenas prácticas.</li> <li>7. Las redes sociales principales, Google Ads Display y su rol en la fase de conversión</li> <li>8. Revisión de tendencias. Recomendaciones de gestión. Ejemplos de uso y buenas prácticas.</li> </ol> |
|--|---|

## 04

### Las nuevas tendencias

- Conocer y aplicar nuevas estrategias.
  - Desarrollar el proyecto de vida real laboral de cada equipo de trabajo con evaluación vinculada.
- |   |   |
|---|---|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Nuevos horizontes en Marketing Digital.</li> <li>2. Experiencia de marca en el mundo digital.</li> <li>3. Unión de experiencias On y off, ejemplos de grandes campañas con poco presupuesto.</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>4. Nuevas tendencias digitales; gamification, realidad virtual y aumentada, chatbots, automatización mkt.</li> <li>5. WhatsApp Business.</li> <li>6. Planeación en marketing digital.</li> <li>7. Brief de marketing.</li> </ol> |
|---|---|

# 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 aula virtual

- **Sesiones en tiempos real:**

Todas las clases son en vivo, así podrás tener una interacción con los profesores y alumnos más dinámica y enriquecedora.
- **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.
- **Diploma Virtual:**

Al finalizar tu diplomado te entregaremos un documento digital con validez y valor curricular.

EDUCACIÓN  
CONTINUA  
UVM

**PREPÁRATE**