



ESCUELA
ADMINISTRACIÓN
Y NEGOCIOS

DIPLOMADOS y CURSOS

Suma competencias
y crece sin límites

› *Diplomado Marketing Digital Estratégico*



› Área de Estudio

Marketing

› Duración

100 Horas

› Modalidad

100% Online

› Código Sence 1238041781

› Descripción

Es un programa de Formación Continua orientado a profesionales, titulados o egresados de carreras afines que requieran adquirir habilidades concretas sobre el diseño, implementación o análisis de campañas de Marketing en entornos o medios Digitales, con el fin de administrar, supervisar o comprender los elementos que la componen y validar si estos están alineados a los objetivos estratégicos de la organización, unidad de negocio o departamento donde se están ejecutando de tal manera de contar con herramientas relevantes para el desempeño de sus funciones, cargos o departamentos donde se desarrolle.

➤ *Objetivo del Plan de Estudio*

- Aplicar estrategias de Marketing tradicional en un enfoque de Medios y Canales Digitales, para cumplir con la planificación estratégica de la organización, considerando los recursos y medios con los que cuenta.
- Gestionar recursos humanos y técnicos para ejecutar las campañas de manera óptima, tanto en tiempos como en presupuestos, con el propósito de garantizar la correcta implementación de los planes estratégicos en función del Marketing asociado a ellos.
- Analizar los resultados de campañas tanto desde la dimensión comunicacional como estratégica de la organización, considerando KPIs, regulaciones vigentes y presupuestos comprometidos.

➤ *Requisitos*

Bases del Marketing: Mix comercial, Posicionamiento, Segmentación y Branding. Marketing Digital nivel básico.



› **CURSOS**

› *Experiencia de Usuario & Neuromarketing*

Duración

25 Horas.

Descripción

Evalúa distintas estrategias de Marketing Digital en función de la industria o modelo de negocios en donde se encuentra desarrollando sus funciones.

Índice de Contenido

- Conocimiento, perfilamiento y comprensión de los usuarios digitales.
- Conductas de usuarios según tipo de Generaciones: X, Y (Millenials) y Z (Nativos digitales).
- Recorrido de compra de los consumidores.
- ZMOT.
- Neuromarketing y estímulos a la hora de comprar.
- Tendencias mundiales en campañas de Marketing Digital Consciente.

› *Estrategias y Diseño de Campañas de Marketing Digital*

Duración

25 Horas.

Descripción

Reconoce distintas habilidades de los equipos del trabajo asociados a la implementación de estrategias de Marketing Digital, potenciando las fortalezas de cada colaborador en las distintas herramientas digitales.

Índice de Contenido

- Tendencias de consumo en la era Post COVID.
- Definiendo objetivos de marketing: esencial para el negocio.
- Elección de las redes sociales según la industria y modelo de negocios.
- Influencers: cuando utilizar esta estrategia.
- Estrategias de Mayor conversión.
- Estrategias mixtas: análogo + digital.
- Prácticas para potenciar un ECommerce y convertirlo en exitoso.

› ***Herramientas para el Desarrollo de Campañas Métrica y Análisis***
Duración

25 Horas.

Descripción

Compara los resultados de campañas tanto desde la dimensión comunicacional como estratégica de la organización, considerando KPIs.

Índice de Contenido

- Planificación anual de campañas: aprovechando las fechas claves.
- Canales de Marketing más efectivos: E-Mail Marketing, Ads y display en video juegos.
- Google Ads (SEM) vs posicionamiento orgánico (SEO).
- Cambios en Google Search para anunciantes.
- Google My Business y Google Maps: anuncios de búsqueda local.
- Landing pages.
- Canales de Youtube.

› ***Métricas y Análisis de Campañas***

Duración

25 Horas.

Descripción

Discrimina las herramientas analíticas más adecuadas para efectuar reportes y analítica en entornos digitales, con el propósito de elaborar reportes adecuados a cada estrategia digital.

Índice de Contenido

- E-Mail marketing: herramienta subestimada.
- Plataformas de automatización y reportería de herramientas de marketing digital: Hootsuite y Hubspot.
- Plan integral de medición de Marketing.
- Google Analytics y el ROI de Marketing.
- Definiendo KPIs.



CAMPUS
A DISTANCIA



Contacto



Whatsapp
+56988995916



Teléfono
22 722 4400



campus.ipchile.cl

Contáctanos ahora y consulta por fechas de inicio y valores actualizados.