

donde el participante conocerá la importancia y relevancia de una estrategia de marketing digital en los principales canales digitales (redes sociales, emailing y sitios web), aprendiendo cómo crear, implementar y medir campañas publicitarias, así como diseñar una tienda virtual usando las últimas herramientas y técnicas del mercado para emprendedores.

Este curso de Marketing Digital consta de 8 sesiones prácticas,

Diseñarás un modelo de negocio online identificando tu público ideal.

¿Por qué estudiar el curso?

- Aprenderás a diferenciar tu negocio de la competencia a través de estrategias efectivas de marketing digital.
- Desarrollarás los principales canales digitales según la audiencia y tipo de producto o servicio a comercializar.
- principales canales digitales (Facebook, Instagram, Whatsapp, Twitter y email).

Aprenderás a crear contenido relevante y de impacto para tu audiencia

Conocerás cómo configurar y ejecutar campañas publicitarias en los

usando herramientas y técnicas de vanguardia.

Construirás un sitio web / tienda virtual desde cero.

- Conocerás cómo elaborar y administrar de forma eficiente el presupuesto de campañas digitales.

migrar su negocio a un ecosistema digital y aprender a desarrollar una estrategia de marketing digital.

¿A quiénes va dirigido?

Si buscas una asesoría de Marketing Digital para negocios ¡Esta es tu oportunidad de aprender! Refuerza tus conocimientos en el uso efectivo de los canales, campañas digitales, estrategias y marketing digital.

El curso Marketing Digital y redes sociales está dirigido principalmente a emprendedores que buscan crear y ejecutar un negocio digital desde cero o

¿En qué campo puede desempeñarse?

Los egresados del curso podrán desempeñarse como especialistas e-commerce, customer relationship manager, publicidad y estrategia digital.

Plan de estudios (1 mes aprox.)

· Disciplinas del Marketing Digital

INTRODUCCIÓN AL MARKETING DIGITAL
 Conceptos generales
 Objetivos del Marketing Digital

Ecosistema digital y contexto actual
Priorización de canales digitales según su importancia y finalidad

Módulo 2

TALLER I: PUBLICIDAD EN REDES SOCIALES

Configurar un Fan page en Facebook, Instagram, Twitter y Tik Tok
Crear y configurar una tienda online en Facebook, Instagram y

· Campaña publicitaria para generar awareness (Facebook, Instagram y Twitter)

ENTENDER AL CONSUMIDOR DIGITAL

· Perfil de consumidor pre y post cuarentena

· Consumidor 2.0

· Buyer Persona

Whatsapp

· Mapa de Empatía

· Insights / Customer Journey

Módulo 4

Módulo 5

Módulo 7

Módulo 8

Módulo 3

PUBLICIDAD EN OTROS CANALES DIGITALES

· Campañas de email marketing con Mailchimp

Estrategia de Marketing de Influencers
Gestionar contenido de Influencers

TALLER II: PUBLICIDAD EN REDES SOCIALES

· Campaña para generar leads (Facebook e Instagram)

Campañas para incrementar ventas (Facebook Pixel)Análisis de métricas y resultados de campañas

MARKETING DE CONTENIDOS

• Introducción al marketing de contenidos

· Introducción al E-Commerce

Tiendas online y marketplaces
Pricing y pasarelas de pago
Logística y atención al cliente

Ideación y creación de contenidoDistribución y amplificación

· Taller práctico: Canva para crear contenido

· Taller práctico: crear un sitio web usando Wix

WORKSHOP: PLAN DE MARKETING DIGITAL

· Estrategias y tácticas en redes sociales, email y sitios web.

· Estrategias de email marketing

· Negociación con Influencers

· Objetivos y metas

· Medición y optimización

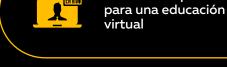
· Plan de acción

E-COMMERCE

Docentes capacitados

*Programación de docente sujeto a disponibilidad

Docente especializado a cargo



Beneficios





Trabajos aplicativos

para reforzar contenido



Con el respaldo de

Intercorp

IDAT S.A.C | RUC: 20605391738