

CONSTRUCCIÓN DE UN PLAN DE MARKETING DIGITAL

Objetivos

- Adquirir los conocimientos estratégicos para la gestión de un plan de marketing digital.
- Identificar oportunidades en el mercado del marketing online y aprender técnicas para aprovecharlas.
- Diseñar una estrategia de marketing de atracción en internet, con el fin de maximizar las oportunidades.
- Construir el plan de marketing digital con la aplicación de una metodología práctica y sencilla para atraer, convertir y fidelizar a los clientes.

Temario

Módulos	Temas
MODULO I INTRODUCCIÓN A CONCEPTOS CLAVES Y HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL.	Introducción al Marketing Digital <ul style="list-style-type: none"> • Principales tendencias digitales. • Conceptos básicos del <i>Marketing</i> de atracción en Internet. Herramientas de Marketing Digital <ul style="list-style-type: none"> • Gestión de bases de datos: segmentación de contactos. • Diseño y usabilidad centrado en el usuario. • Posicionamiento en buscadores (SEO). • Promoción y anuncios online <ul style="list-style-type: none"> • Remarketing. • Pop-up Marketing. • Influencers & Relaciones Publicas 2.0. • Publicidad en Buscadores (<i>SEM</i>). • <i>Social Media Marketing</i> y <i>Community Management</i>. • <i>Marketing</i> Multicanal automatizado: <i>Email Marketing</i>, <i>Sms Marketing</i>, <i>voz marketing</i>. • <i>Marketing</i> Móvil. • Estrategia de conversación y contenidos
MODULO II: TALLER DISEÑO Y CONSTRUCCIÓN DEL PLAN DE MARKETING DIGITAL	FASE I ANÁLISIS Y DIAGNOSTICO DE LA SITUACIÓN FASE II PLATAFORMA ESTRATÉGICA PARA LA GENERACIÓN DE DEMANDA – ESTRATEGIA DE MARKETING DE ATRACCIÓN EN INTERNET. <ul style="list-style-type: none"> • Objetivos de <i>Marketing</i> de atracción <i>online</i>. • <i>Buyer</i> Persona y Propuesta de Valor diferenciada para internet. • Estrategia de <i>Marketing</i> de atracción <i>online</i>. FASE III PLAN DE ACCIONES Y PRESUPUESTO <ul style="list-style-type: none"> • Cronograma de acciones tácticas • Presupuesto de <i>marketing</i> digital FASE IV CONTROL Y SEGUIMIENTO <ul style="list-style-type: none"> • Analítica <i>web</i> e indicadores de gestión.



Metodología

El contenido del curso es 50% teórico y 50% práctico. Se entrega apoyo audiovisual y se realiza análisis de casos reales. Para finalizar el seminario se lleva a cabo un taller que involucra el desarrollo de un caso para aplicación de los temas y herramientas tratadas en clases.

Dirigido

Profesionales que tienen como proyecto el desarrollo de actividades en un entorno digital ya sea que deseen desarrollar una idea de negocio propia, o que en el desempeño de su cargo tengan la responsabilidad de la planeación y/o gestión estratégica de marketing y marketing digital. Igualmente está dirigido a personas que quieran incrementar sus conocimientos y habilidades en el desarrollo e implementación de estrategias en canales digitales, para aumentar el tráfico y las ventas.

Conferencista

Diana Naranjo

Coach, conferencista y consultora

Coach en liderazgo (John Maxwell Team EE.UU), Máster en dirección de marketing y gestión comercial (ESIC, España), Máster en dirección de marketing (CESA, Colombia), Especialista en mercadeo estratégico (CESA, Colombia), Estudios en Marketing Digital (CESA, Colombia), Community Marketing (CESA, Colombia), Certificación Marketing en Facebook (Facebook).

Directora General en Portal en Línea, agencia especializada en asesorías y consultorías en marketing, estratégico y digital.

Docente en Colegio de Estudios Superiores de Administración CESA en posgrado de mercadeo estratégico de Portafolio de marcas y branding.

Conferencista en Formación ejecutiva del Colegio de Estudios Superiores de Administración CESA de los seminarios Dirección de Marketing digital en el diplomado Marketing On The Go, Plan de Marketing Digital, Social Selling y Marca Personal.

Conferencista en el Centro de Formación Continuada de la Universidad del Norte del seminario taller Social CRM, Marketing de Contenidos, Social Selling y Estrategia Omnicanal Digital.

Docente en la Universidad del Rosario en posgrado de la especialización gerencia de mercadeo del seminario Marketing directo y relacional. En pregrado del Seminario de investigación Estrategias Digitales para Negocios y Fundamentos de Marketing Digital.

Miembro de la junta directiva Acesa, mentora en espíritu emprendedor del CESA, Representante de egresados en el Consejo Académico del CESA.

Informes e inscripciones PBX: +571 339 53 11 - Bogotá

Email: info.formacionejecutiva@cesa.edu.co



Información general

Lugar: CESA
Fecha: próximamente
Intensidad: 24.5 horas
Horario: entre semana
Inversión: por definir

POLÍTICAS PARA RETIRO, RESERVA DE CUPO Y APLAZAMIENTO DE MÓDULOS

RETIRO ANTES DEL INICIO DEL PROGRAMA

Los participantes inscritos, que hayan efectuado el pago del programa, podrán retirarse antes del inicio del mismo, para lo cual deben enviar una solicitud por escrito al correo info.formacionejecutiva@cesa.edu.co, adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del retiro e informando el número de cuenta para que se realice el reembolso parcial del dinero cancelado. Esta solicitud será evaluada por la Dirección de Formación Ejecutiva, quien autorizará o no, sea el caso, el reembolso parcial del dinero.

Para este procedimiento se deben tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- Se devolverá el 80% del valor facturado por el programa.
- La devolución del dinero se realizará durante los próximos 30 días hábiles posteriores a la solicitud.

Si el participante no notifica por escrito su decisión de retiro dentro de los plazos establecidos, perderá el cupo y no habrá reembolso alguno de dinero.

RETIRO UNA VEZ INICIADO EL PROGRAMA (Aplica sólo para programas con intensidad horaria superior a 32 horas)

Para los programas que tengan una duración mayor a 32 horas, el retiro podrá efectuarse siempre y cuando no haya transcurrido más del 15% de las horas del programa. Esta solicitud debe realizarse por escrito al correo info.formacionejecutiva@cesa.edu.co, adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del retiro e informando el número de cuenta para que se efectúe el reembolso parcial del dinero cancelado. Esta solicitud será evaluada por la Dirección de Formación Ejecutiva, quien autorizará o no, sea el caso, el reembolso parcial del dinero.

Para este procedimiento se deben tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- Se devolverá el 50% del valor facturado por el programa.
- La devolución del dinero se realizará durante los próximos 30 días hábiles posteriores a la solicitud.

Si el participante no notifica por escrito su decisión de retiro dentro de los plazos establecidos, perderá el cupo y no habrá reembolso alguno de dinero.

RESERVA DE CUPO

Los participantes inscritos, que hayan efectuado el pago del programa, y no puedan iniciar el mismo en las fechas establecidas, podrán reservar el cupo, optando por alguna de las siguientes alternativas:

- Participar cuando se vuelva a ofertar el programa, siempre y cuando éste sea programado en el mismo año en el que se efectuó el pago; no se podrán hacer traslados de un año al otro.
- En caso de que el mismo programa no se vaya a realizar nuevamente en el mismo año, el participante podrá abonar el monto pagado para inscribirse en otro programa de Formación Ejecutiva, pagando el excedente, si se trata de un programa de mayor valor. Para el caso en que el valor del nuevo programa sea menor al inicialmente cancelado por el participante, no se efectuarán devoluciones parciales de dinero.

La reserva de cupo no garantiza que un programa mantenga las mismas condiciones cuando el participante ingrese nuevamente. En este sentido, el participante acepta, de ser el caso, las nuevas condiciones académicas y económicas del mismo.

Informes e inscripciones PBX: +571 339 53 11 - Bogotá

Email: info.formacionejecutiva@cesa.edu.co



La solicitud para reserva de cupo debe realizarse por escrito al correo electrónico info.formacionejecutiva@cesa.edu.co, adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo por el cual no podrá asistir y debe reservar el cupo. Esta solicitud será evaluada por la Dirección de Formación Ejecutiva, quien autorizará o no, sea el caso, el procedimiento.

Si el participante no notifica por escrito su decisión de reservar el cupo dentro de los plazos establecidos, perderá el cupo y no habrá reembolso alguno de dinero.

APLAZAMIENTO DE MÓDULOS (Sólo aplica para diplomados)

Transcurrido más del 15% de las horas totales del diplomado, el participante podrá optar por aplazar uno o más módulos y cursarlos posteriormente. Esta solicitud debe realizarse por escrito al correo indira.reyes@cesa.edu.co, adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del aplazamiento, con el fin de ser evaluada por la Coordinación Académica de Formación Ejecutiva.

Para este procedimiento se deben tener en cuenta los siguientes parámetros:

- La reserva de cupo no garantiza que un programa mantenga las mismas condiciones cuando el participante ingrese nuevamente. En este sentido, al solicitarse el reintegro, el participante acepta, de ser el caso, las nuevas condiciones académicas y económicas del mismo.
- El participante debe asistir a los módulos pendientes, inmediatamente se vuelva a ofertar el programa.
- Para el reingreso, el participante deberá enviar un correo a indira.reyes@cesa.edu.co confirmando su asistencia.
- No aplica para aplazamiento de sesiones individuales, sólo para módulos completos de diplomados.

Si el participante no notifica por escrito su decisión de reintegrarse, no habrá reembolso alguno de dinero.

POLÍTICAS DE CAMBIOS EN CONFERENCISTAS Y FECHAS

El CESA se reserva el derecho a realizar cambios de conferencistas y fechas, lo cual incluye reprogramación del programa en su totalidad.

En caso de no llegar al número de personas requerido, el programa será cancelado.

POLÍTICAS DE ASISTENCIA

El cumplimiento de la metodología propuesta para cada curso, seminario o diplomado, y la asistencia, constituyen los requisitos indispensables para otorgar el certificado de asistencia al participante.

La metodología del programa podrá incluir, por parte del participante, la posibilidad de presentar trabajos/proyectos/exámenes de características que se especifiquen, dentro del plazo que al efecto se establezca.

En ningún caso la asistencia al programa podrá ser sustituida por presentación de trabajos o por clases supletorias dictadas por el docente a algunos de los participantes que hayan presentado ausencias a las sesiones regulares incluidas en el cronograma del programa.

Se expedirá el certificado de asistencia cuando se verifique la presencia activa del participante en el 85% de las horas programadas para el respectivo curso, seminario o diplomado. Las excusas de cualquier tipo no eliminarán las fallas. Ningún coordinador académico, docente o empleado del CESA está facultado para autorizar a un participante ausencias o retiro de las sesiones.