

CONSTRUCCIÓN DE UN PLAN DE MARKETING DIGITAL

Descripción

Un plan de marketing digital, correctamente diseñado, es el punto de partida para cualquier departamento de marketing. Éste no solo responde a unos objetivos de marketing, sino que también orienta a la compañía sobre las estrategias a implementar.

Objetivo general

Dotar a los participantes de los conocimientos necesarios para diseñar y ejecutar correctamente un plan de marketing digital, alineado a los objetivos de la compañía y con total conocimiento de las acciones a realizar.

Objetivos de aprendizaje específicos

- 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 tracción 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
<p>MODULO I INTRODUCCIÓN A CONCEPTOS CLAVES Y HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL.</p>	<p>Introducción al Marketing Digital</p> <ul style="list-style-type: none"> • Principales tendencias digitales. • Conceptos básicos del <i>Marketing</i> de atracción en Internet. <p>Herramientas de Marketing Digital</p> <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>, voz <i>marketing</i>. • <i>Marketing</i> Móvil. • Estrategia de conversación y contenidos
<p>MODULO II: TALLER DISEÑO Y CONSTRUCCIÓN DEL PLAN DE MARKETING DIGITAL</p>	<p>FASE I ANÁLISIS Y DIAGNOSTICO DE LA SITUACIÓN</p> <p>FASE II PLATAFORMA ESTRATÉGICA PARA LA GENERACIÓN DE DEMANDA – ESTRATEGIA DE MARKETING DE ATRACCIÓN EN INTERNET.</p> <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>. <p>FASE III PLAN DE ACCIONES Y PRESUPUESTO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cronograma de acciones tácticas • Presupuesto de <i>marketing</i> digital <p>FASE IV CONTROL Y SEGUIMIENTO</p> <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, consultora, conferencista y docente universitaria (pregrado, posgrados y educación continua), con experiencia en el diseño e implementación de estrategias digitales 360°, campañas de publicidad en Facebook, Instagram, Google y LinkedIn, desarrollo de soluciones web, e-commerce, estrategia de clientes para grandes marcas en Colombia en los sectores automotriz, belleza, cooperativo financiero, construcción, retail y moda. Directora General en Portal en Línea, agencia especializada en asesorías y consultorías en marketing, estratégico y digital. Miembro de la Junta Directiva de la Oficina de Egresados del CESA, mentora en espíritu emprendedor y Representante de los egresados en el Consejo Académico del CESA.

Coach en liderazgo, Máster en dirección de marketing y gestión comercial, Especialista en mercadeo estratégico y certificada en Marketing en Facebook.

Información general

Lugar: Plataforma de aprendizaje online
Fecha: enero 18, 19, 20, 21, 25, 26 y 27 de 2021
Intensidad: 24,5 horas
Horario: 5:30 p.m. a 9:00 p.m.
Inversión: \$1.470.000

CESA
POLÍTICAS EDUCACIÓN CONTINUA
- Programas Abiertos -

POLÍTICAS PARA RETIRO, RESERVA DE CUPO Y APLAZAMIENTO DE MÓDULOS

RESERVA DE CUPO

Los participantes inscritos que hayan efectuado el pago del programa, y no puedan iniciar ni cursarlo en las fechas establecidas, podrán reservar el cupo para participar cuando se vuelva a ofertar, siempre y cuando éste sea programado en el mismo año en el que se efectuó el pago.

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, quien autorizará o no, sea el caso, el procedimiento.

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

- La decisión de reserva de cupo debe notificarse por escrito antes del inicio del programa. En caso contrario, será un hecho que lo cursará y no habrá reembolso alguno de dinero.
- No se podrán hacer traslados de valores pagados de un año al otro.
- En caso de que el mismo programa no se vaya a realizar nuevamente durante el año en curso, el participante podrá abonar el monto pagado para inscribirse en otro programa abierto del mismo año. Si el valor del nuevo programa es

Informes e inscripciones
PBX: +571 339 53 11 - Bogotá
Email: info.formacionejecutiva@cesa.edu.co

menor al inicialmente cancelado, no se efectuarán devoluciones parciales de dinero; si se trata de un programa de mayor valor, el participante deberá cancelar el saldo correspondiente.

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, logísticas y económicas del mismo.

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 pagado.

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

- La decisión de retiro debe notificarse por escrito antes del inicio del programa. En caso contrario, será un hecho que lo cursará y no habrá reembolso alguno de dinero.
- Se devolverá el 80% del valor facturado por el programa.
- La devolución del dinero se realizará durante los próximos 60 días calendario posteriores a la solicitud.
- En caso de que el participante desee abonar el monto pagado para inscribirse en otro programa abierto, debe cursarlo el mismo año en que realizó el pago. Si el valor del nuevo programa es menor al inicialmente cancelado, no se efectuarán devoluciones parciales de dinero; si se trata de un programa de mayor valor, el participante deberá cancelar el saldo correspondiente.

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 totales 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. Esta solicitud será evaluada por la Dirección, quien autorizará o no, sea el caso, el reembolso parcial del dinero.

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

- El participante debe notificar por escrito su decisión de retiro antes de haber transcurrido el 15% de las horas del programa. En caso contrario, no habrá reembolso alguno de dinero.
- Se devolverá el 50% del valor facturado por el programa.
- La devolución del dinero se realizará durante los próximos 60 días calendario posteriores a la solicitud.

APLAZAMIENTO DE MÓDULOS (aplica solo para diplomados con una intensidad superior a 80 horas)

Transcurrido no 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 a los correos info.formacionejecutiva@cesa.edu.co e indira.reyes@cesa.edu.co, adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del aplazamiento, con el fin de ser evaluada por la Dirección.

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

- El aplazamiento de módulo(s) no garantiza las mismas condiciones académicas ni logísticas (intensidad, horario, docentes, temario, metodología, entre otros.). En este sentido, al solicitarse el reintegro, el participante acepta, de ser el caso, dichas condiciones.
- 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 Y EXPEDICIÓN DE DIPLOMAS

El cumplimiento de la metodología propuesta para cada programa, la asistencia al mismo y el diligenciamiento de las encuestas de satisfacción, constituyen los requisitos indispensables para otorgar el diploma. Éste se expedirá cuando se verifique la presencia activa del participante en el 85% de las horas totales del programa.

Las excusas de cualquier tipo no eliminarán las fallas, y en ningún caso la asistencia al programa podrá ser sustituida por presentación de trabajos o por clases supletorias dictadas por el docente a los participantes que hayan presentado ausencias.