

Estrategias de Marketing Digital para Ejecutivos

inicio
05.10.21

El mercado laboral cuenta con miles de ejecutivos que han sabido manejar el marketing de sus compañías, pero tienen que asumir nuevos roles, ya sea supervisando a un equipo interno o a una agencia digital, y eso requiere conocimientos hasta aquí no adquiridos.

El curso brindará las herramientas necesarias para supervisar, delegar y desafiar a su proveedor o equipos, conociendo el funcionamiento de las herramientas y los principios básicos.

Docente

→ **Martín Olmi**

Especialista en el mundo digital con más de 20 años de experiencia. Fue Marketing Manager en Lanacion.com, Regional Advertising Manager en MercadoLibre durante 7 años, Business Developer Manager en FOX y Gerente general de una unidad de negocios del diario "El País" de Uruguay.

Es socio de La Delegación, consultora de marketing digital y e-commerce, con amplia experiencia brindando cursos y capacitaciones en Empresas y cursos ejecutivos.

Como orador y docente participó en diversos cursos, foros y maestrías: Negocios Digitales (U. de San Andrés), 4 ediciones de E-commerce Day, 3 ediciones del Diplomado de Marketing Digital Instituto Universidad Santo Tomás Aquino, UCES Marketing Digital, Marketing Digital ORT (Uruguay), Jornadas e-turismo (Uruguay), Cámara Argentina de Anunciantes, Centro Metropolitano de Diseño, entre otras.

Además, fue miembro de la Comisión Directiva del IAB Argentina, Uruguay y de AMDIA durante varios años.



Estrategias de Marketing Digital para Ejecutivos

→ Martín Olmi

Malla Curricular

Sesión 1

📅 05.10.21

El entendimiento del cliente

Métodos para entender el Customer Journey. Análisis del proceso mental del cliente para la toma de decisiones y ponerlo al servicio de una conversión. Estudiaremos las 3 grandes etapas del Funnel o Embudo de Conversión.

Sesión 2

📅 07.10.21

Etapa de Conocimiento Branding y posicionamiento de la marca

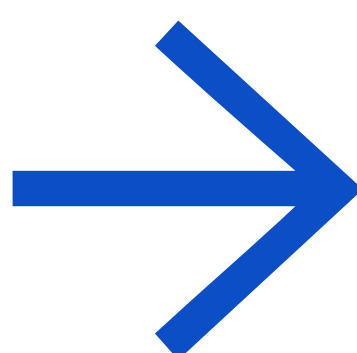
Mejorar el posicionamiento y recordación de la marca a través de una campaña de branding de impacto. Analizaremos los contenidos de un plan de medios digital efectivo, además de las buenas prácticas para generar eficiencias en los presupuestos.

Sesión 3

📅 12.10.21

Etapa de Conversión ¿Lo conocen pero aún no compraron? ¡A ellos! Buscando conversiones y objetivos comerciales

Revisaremos cuáles son las herramientas para generar conversiones de manera directa. Estudiaremos cómo realizar una campaña segmentada en Google y en redes sociales. Analizaremos ejemplos prácticos y casos reales de diversas organizaciones.



Sesión 4

📅 14.10.21

Etapa Fidelización Ya son clientes. ¿Y cómo mantengo la relación con ellos a lo largo del tiempo?

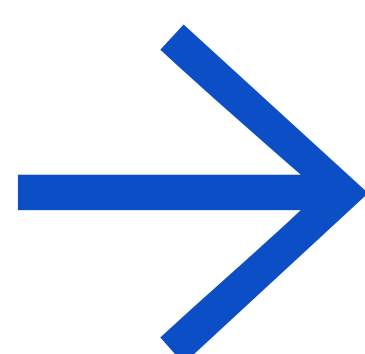
Analizaremos cómo alargar el lifetime value de los clientes actuales. Revisaremos cuáles son las prácticas exitosas para fidelizar, retener usuarios e incrementar su frecuencia de compra. Estudiaremos cómo implementar correctamente el Retargeting / Finish-to-buy. Explicaremos cómo el email marketing y las campañas por redes pueden usarse para mantener una buena comunicación con el cliente.

Sesión 5

📅 19.10.21

Mediciones y resultados

Revisaremos cómo definir objetivos concretos, medirlos, realizar seguimiento y generar eficiencias en el presupuesto.



Objetivos del curso

- Identificar cuáles son las herramientas fundamentales que utilizan las empresas para desarrollar y gestionar el marketing digital.
- Entender cómo construir una marca y generar resultados de manera eficiente
- Identificar cuáles son las malas y buenas prácticas a implementar en el marketing digital de manera inmediata
- Revelar cuáles son los mitos y tabúes sobre las herramientas digitales
- Identificar las métricas relevantes para la gestión del negocio

¿Por qué asistir?

El contenido: conoceremos el manejo y utilidad de cada herramienta disponible para nuestra estrategia digital.

El docente: Posee 20 años de trayectoria y una cantidad de cursos y ponencias en instituciones y seminarios de primer nivel.

El mercado: Es necesario que estemos preparados para cuando nuestra organización requiera de estos conocimientos altamente demandados en los mercados de hoy.

Dirigido a

Jefes, Gerentes o Directores que pueden haber tenido conocimiento de Marketing pero no de Marketing Digital, y que precisan aprender del Marketing Digital desde una mirada estratégica, y conocer cuáles son los principios que rigen cada una de sus herramientas.

Este conocimiento será adquirido para poder delegar, ya sea en un equipo propio, o tercerizado, con una mayor solidez, pudiendo interpelar, desafiar y proponer nuevos caminos a quienes realicen la tarea operativa.



Estrategias de Marketing Digital para Ejecutivos

→ Martín Olmi

Información General

Fechas

Sesión 1

Martes 05 de octubre de 2021

Sesión 2

Jueves 07 de octubre de 2021

Sesión 3

Martes 12 de octubre de 2021

Sesión 4

Jueves 14 de octubre de 2021

Sesión 5

Martes 19 de octubre de 2021

Horarios

07:00 PM a 10:00 PM / HRS PERÚ

Certificado

Certificado Digital de Participación emitido por Seminarium Perú y La Delegación.



Inversión*

	PRECIO + IGV
Precio Regular	S/ 1,350.00
Corporativo (a partir de 3 inscritos)	S/ 1,080.00

* Valor de inscripción por persona.
Precios expresados en Soles incluyen el IGV.

NOTAS

- El curso se abrirá con un mínimo de 15 alumnos inscritos.
- Aforo máximo de 40 alumnos.
- Se debe asistir a las 5 sesiones para obtener el Certificado Digital de Participación.



De aplicación inmediata



100% online



Docente en vivo



15 horas de capacitación



Sesión de preguntas & respuestas