

Estrategias de Marketing Digital para Ejecutivos

INCLUYE CONSULTORÍA INDIVIDUAL

inicio
31.08.22

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

Por eso, el curso está orientado a directivos de empresas, gerentes y profesionales que trabajan en empresas o emprendedores que deseen desarrollar un negocio, tercerizando la ejecución de las implementaciones relacionadas a marketing digital. Le brindará las herramientas necesarias para supervisar, delegar y desafiar a su proveedor o equipo de marketing digital actual, conociendo el funcionamiento de las herramientas y los principios básicos.

Profesor

Martín Olmi

Especialista en el mundo digital
Cofounder y Director, La Delegación



Especialista en el mundo digital con más de 20 años de experiencia en el campo digital. Entre otras cosas 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" en 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 la Maestría en Negocios Digitales (Universidad de San Andrés, Arg.), 4 ediciones de E-commerce Day

(Regional), 3 ediciones del Diplomado de Marketing Digital Instituto Universidad Santo Tomás Aquino (Tucumán - Arg), Docente de la UCES Marketing Digital, Marketing Digital ORT (Uruguay), Jornadas e-turismo (Uruguay), la Cámara Argentina de Anunciantes y el Centro Metropolitano de Diseño. Además, fue miembro de la Comisión Directiva del IAB Argentina, Uruguay y de AMDIA durante varios años.

Malla Curricular

Sesión 1

📅 31.08.22

El entendimiento del cliente

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

Sesión 2

📅 05.09.22

Etapa de Conocimiento. Branding y posicionamiento de la marca

Estudiaremos cómo mejorar el posicionamiento y recordación de marca a través de una campaña de branding de impacto. Analizaremos los contenidos de un plan de medios digital efectivo, además de buenas prácticas para generar eficiencias en los presupuestos. Entre las herramientas de marketing digital que estudiaremos se encuentran: banner display, programática, y pauta para incrementar el awareness.

Sesión 3

📅 07.09.22

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

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

Sesión 4

📅 12.09.22

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 a los 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

📅 14.09.22

Mediciones y resultados

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

1 hora de Consultoría*

Este curso le da como beneficio 1 hora de consultoría por empresa participante. La consultoría consiste en el análisis de activos digitales en la empresa, cubriendo por ejemplo la plataforma institucional o sitio web, el posicionamiento orgánico en buscadores, la presencia de la marca en redes sociales, a consideración del consultor.

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: Nos encontramos en un mercado laboral que demanda estos conocimientos. Es necesario estar preparado para cuando su organización los requiera.

Dirigido a

Este es un programa para Jefes, Gerentes o Directores de una empresa, que pueden haber tenido conocimiento de Marketing pero no de Marketing Digital; que precisan aprender del Marketing Digital desde una mirada estratégica, y conocer cuáles son los principios que rigen a cada una de las herramientas.

Este conocimiento será adquirido para poder delegar, ya sea en un equipo propio, o tercerizado, con una mayor solidez y 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

Miércoles 31 agosto, 2022

Sesión 2

Lunes 05 septiembre, 2022

Sesión 3

Miércoles 07 septiembre, 2022

Sesión 4

Lunes 12 septiembre, 2022

Sesión 5

Miércoles 14 septiembre, 2022

Horarios

Hora: 07:00 PM - 10:00 PM (hora Perú)

* La **hora de consultoría** será fuera del horario de las sesiones y se coordinará entre la empresa y el facilitador de acuerdo a la disponibilidad de ambas partes.

Certificado

Certificado Digital de Participación emitido por Seminarium Perú.



Inversión*

PRECIO INC. IGV.

Regular

S/ 1,600.00

Corporativo (a partir de 3 inscritos)

S/ 1,280.00

* 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.



100% práctico



100% online



Docente en vivo



15 horas de capacitación



Sesión de preguntas & respuestas

SEMINARIUM

KNow
by SEMINARIUM

informes_know@seminarium.pe

www.seminarium.pe