

MARKETING DIGITAL, LAS REDES
SOCIALES Y LA MEDICIÓN
EFECTIVA EN WEB

AULA VIRTUAL

(96 horas)

Objetivo:

- El *marketing* ha evolucionado hasta un punto en el cual los canales de marketing aislados e independientes necesitan aumentar su integración tecnológica, organizativa y estratégica para funcionar de forma eficaz y satisfacer las demandas en continuo crecimiento de consumidores hiperconectados.

Dirigido a:

- Director, gerente, ejecutivo de *marketing*, trabajas en una agencia de publicidad o tus actividades profesionales se relacionan con *marketing* y necesitas actualizarte este diplomado es para ti.

Reconocimiento:

- Al finalizar tu programa recibirás:
 - **Diploma Digital** con **validez curricular** y **tecnología Blockchain** con código QR y de verificación.

¿Por qué UVM?

Tenemos **más de 60 años** de **experiencia académica**, más de **150 programas educativos** y más de **180 programas de excelencia** a nivel nacional.

Adquieres **conocimientos y habilidades esenciales** que puedes **aplicar de inmediato** en tu **actividad profesional**.

Los **profesores** que imparten las **Certificaciones y Diplomados** son **expertos reconocidos** en sus campos.

Tienes **flexibilidad educativa** que te permite **estudiar a tu ritmo**, a **cualquier hora** y en **cualquier lugar**.

Los **Diplomados y Certificaciones UVM** enriquecen tu **CV** y te posicionan como **el mejor candidato**.

Al estudiar el programa podrás:

Desarrollar estrategias para construir valor en la marca a través de un plan de *marketing* y una campaña digital.



Reconocer las diferentes plataformas y herramientas digitales que puedes utilizar para analizar el comportamiento de tu prospecto digital.



Ejecutar y optimizar campañas.



Conocer las nuevas herramientas de *marketing* moderno.



Entender como responder a situaciones reales con problemas reales.



Entender las redes sociales, programación, publicación y *engagement*.



Crear sitios, plan de Google Ads, SEO e *inbound marketing*.



Adquirir conceptos de Inteligencia de negocio y los modelos de atribución en el ecosistema digital.



MÓDULOS

01 La importancia del contenido en el *marketing* digital

1. Ecosistema digital e importancia de la estrategia comercial
2. Estrategia comercial del negocio ¿Quién y cómo se define?
3. Objetivos digitales y su relación con la estrategia comercial
4. Momentos digitales, diferencias entre una estrategia *ongoing* y una campaña
5. Elementos del ecosistema digital, breve introducción de cada uno de ellos
6. Posicionamiento *web*, vía SEO, SEM, *display*, *blogs*, *web pages*
7. *Consumer Journey* en la era digital
8. Ejemplos de implementación de campaña en Google Ads

02 La relevancia de las redes sociales para la nueva normalidad

1. Introducción a las redes sociales: catálogo, exposición y mundo
2. Rol de las redes sociales principales para conectar con el cliente
3. Psicología y comportamiento esperado
4. Estrategia de contenidos
5. Programación y publicación de contenidos
6. El arte del *engagement*

03 Retos de medición efectiva, concepto de vanidad. Plan de medición, todas las secciones

1. Definición del concepto de conversión y del punto de conversión en el ecosistema
2. Analíticas y métricas digitales: usos, beneficios, limitaciones e interpretación de resultados para la toma de decisión
3. Inteligencia de negocio y de mercado en el ecosistema digital: *Big data* para segmentar, analizar y accionar la información
4. Los modelos de atribución en el ecosistema digital: revisión de casos, recomendaciones y buenas prácticas
5. *E-Commerce*: recomendaciones, ejemplos de uso y buenas prácticas
6. *Apps*: Rol en el ecosistema digital. Revisión de tendencias. Recomendaciones de gestión. Ejemplos de uso y buenas prácticas
7. Las redes sociales principales, Google Ads, display y su rol en la fase de conversión
8. Revisión de tendencias. Recomendaciones de gestión. Ejemplos de uso y buenas prácticas.

04 Las nuevas tendencias

1. Nuevos horizontes en *marketing digital*
2. Experiencia de marca en el mundo digital
3. Unión de experiencias *on* y *off*, ejemplos de grandes campañas con poco presupuesto
4. Nuevas tendencias digitales; *gamification*, realidad virtual y aumentada, chatbots, automatización mkt
5. WhatsApp Business
6. Planeación en *marketing digital*
7. Brief de *marketing*

Beneficios de la modalidad

Clases en vivo, actividades interactivas y casos prácticos. Puedes interactuar con profesores y otros alumnos para tener una experiencia más enriquecedora.

Networking. Tienes la oportunidad de construir una red de contactos profesionales con otras personas que tienen intereses similares o se desempeñan en el mismo ámbito.

Asesoría y acompañamiento. Cuentas con un facilitador por módulo para guiarte durante tu curso.

Aplica lo que aprendas de forma inmediata.

Nota: Si no asistes a las sesiones en vivo con el profesor en las fechas y horarios establecidos, tendrás 30 días naturales para ver completa la grabación de la clase en Teams® y realizar la actividad asignada para que acredites el módulo.

SÉ PARTE DE LA UVM



@uvmmx



uvm



@uvmmx



uvm.mx