

CURSO DE MARKETING DIGITAL

El objetivo de este curso es que aprendas todas las áreas que componen el marketing digital. Con estos nuevos conocimientos podrás llevar tu negocio o emprendimiento a otro nivel.

Este curso cuenta con 5 módulos:

Community Manager, aprenderás a gestionar las redes sociales de tu proyecto (o de clientes) de manera eficiente y efectiva. Conocerás cuales son las herramientas modernas para planificar, crear y medir el rendimiento de las distintas plataformas. Además aprenderás a hacer publicidad eficiente.

Email Marketing, en este módulo aprenderas cómo crear tu propia base de datos, como segmentarla y cómo crear la mejor comunicación para tus clientes y potenciales clientes a través de los newsletters

Google Ads, aprendas a crear y manejar una cuenta publicitaria de Google Ads, dominar los fundamentos básicos de la herramienta y serás capaz de mejorar el funcionamiento de cualquier cuenta.

SEO, aprenderas las principales técnicas de optimización en motores de búsqueda para optimizar un sitio web y posicionar de mejor manera tus contenidos, para atraer a los usuarios correctos a tu página web.

Google Analytics, en este módulo aprenderás a interpretar todo lo que ocurre en tu sitio web. Google Analytics es la herramienta de medición de sitios web, dominarla te permitirá entender cuales de las campañas que realizas funcionan mejor y además podrás tomar las mejores decisiones de negocio.

Los conocimientos teóricos y de entender porque las cosas funcionan de la manera en que lo hacen están muy bien, pero mi idea es que experimentes ejercites y hagas,, porque estoy convencida que sólo así se internalizan los conocimientos. No por nada se popularizo la frase “La práctica hace al maestro”

Te invito a conocer en detalle la duración de cada módulo y los temas que abordaremos

MÓDULO COMMUNITY MANAGER

Clase 1

Definición de producto y público

Buyer Persona

Audiencia y comunidad

Gestión de Crisis

Reputación online

Tareas del Community Manager

Tareas del Social Media Manager

Métricas

Especificidades de las redes (Entendiendo cada red / Tamaños de fotos / para que sirve cada una)

Herramientas valiosas

Clase 2

Objetivos
¿Que es un contenido?
Estrategia de contenidos
Formatos de Contenidos
Tipos de contenidos
Curación de contenidos
Cómo pensar los contenidos para cada red
Plan de contenidos para redes sociales
Tematización y calendarización

Clase 3

Introducción a las páginas de Facebook.
Instagram Herramientas de estilo y comunidad.
Mejores prácticas de contenido & Hashtags.
Cómo aumentar seguidores.
Métricas.

Clase 4

Publicidad en Facebook.
Objetivos de marketing en Facebook.
Anuncios desde la app de Instagram.
Cómo crear anuncios.
Administrador comercial.

Clase 5

Públicos personalizados y similares.
Test A / B.
Píxel y Remarketing.
Catálogo
Cómo etiquetar productos (Instagram Shopping).
Revisión y ajustes de campañas.

Clase 6

Mercado de Influencers.
Canales de Marketing de Contenidos.
Blogs y podcast.
Chatbot de Facebook y WhatsApp Business.
Twitter
Linkedin
Youtube

Clase 1

Campañas de Email Marketing.
¿Qué es el Email Marketing?
Ventajas.
Objetivos.
Componentes claves.
Periodicidad.
Tipos de Email Marketing.

Clase 2

Consejos en copywriting.
KPIs en Email Marketing.
Métricas en Email Marketing.
Consejos en imagen.
Consejos en landing page.
Qué hacer y qué no hacer.
Cómo hacer crecer la lista de emails.

Clase 3

Segmentación aplicada a marketing y promociones.
¿Qué son los Merge Tags?
Objetivos de segmentación.
Tipos de Merge Tags.
Tipos de segmentos.
Merge Tags en Mailchimp.
Segmentación en Mailchimp.

MÓDULO GOOGLE ADS

Clase 1

¿Qué es Google Ads?
Diferencias entre SEM y SEO.
Beneficios de Google Ads.
Red de Búsqueda
Red de Display
Conceptos básicos
Funcionamiento
Estructura
Formas de pago

Clase 2

Primera aproximación a la interfaz
Estructuras de cuentas eficientes.
Campañas
Presupuestos y subastas
Estrategias de Ofertas
Programación de anuncios
Prácticas recomendadas
Grupos de anuncios.

Clase 3

Palabras clave
Concordancias de palabras clave
Inserción dinámica de kw
Intención de búsqueda
Herramientas de planificación
Anuncios de texto
Formatos
Mejores prácticas

Clase 4

Extensiones de anuncio.
Quality Score
Landing Page
Red de display
Tipos de anuncios
Formatos
Políticas

Clase 5

Segmentaciones
Planificación de campañas
Ubicaciones
Temas
Intereses
Remarketing
Tipos de remarketing
Estructura del sitio
Conversiones

Clase 6

Campañas de Youtube
Campañas de Shopping
Informes
Optimizaciones
Estimación de presupuesto y subastas
Editor Google Ads

MÓDULO SEARCH ENGINE OPTIMIZATION (SEO)**Clase 1**

Conceptos de SEO
SEO On y Off Page
Arquitectura
Metatags
Velocidad
Rastreo
Rich Snippets
User Experience (UX)
Mobile First

Clase 2

Las palabras claves en la estrategia de SEO
Herramientas de Keywords research
Link Building

Clase 3

SEO Off Page
Estrategia de Link Building
Guest blogging y Directorios
SEO Local

Clase 4

Social Media y SEO
Mobile First - Optimización Mobile SEO
Medición de resultados. Configuración de Analytics y Google Search console

MÓDULO GOOGLE ANALYTICS

Clase 1

¿Qué Google Analytics?
Configuración de seguimiento
Estrategia de medición
Métricas principales
Tiempo real
Audiencia
Adquisición
Comportamiento

Clase 2

Acceso a la cuenta
Analytics y Wordpress
Conversiones
Comercio Electrónico
Filtros

Clase 3

Segmentos
Remarketing desde Analytics
Dimensiones y métricas
Informes personalizados
Paneles
Compartir informes
Introducción al SEO

¿Qué te vas a llevar de este curso?

Serás capaz de trabajar con las redes sociales de manera profesional.
Podrás gestionar envíos de email marketing conociendo el verdadero funcionamiento de esta poderosa herramienta.
Podrás crear campañas efectivas en diferentes plataformas publicitarias.
Vas a llevarte nociones de SEO para trabajar sobre el posicionamiento de sitios web.
Y tendrás la capacidad de analizar todas las acciones a través de Analytics.

Podrás analizar los indicadores claves de las diferentes áreas de marketing digital y crear un plan que permita mejorar ese rendimiento.

Al finalizar este curso serás capaz de desarrollar estrategias completas para clientes, o para tu propio proyecto, pero también este curso puede abrirte las puertas del mundo laboral, si lo deseas, ya que serás capaz de conseguir un empleo como Analista de Marketing Digital

Condiciones de cursada

Las clases tienen una duración de 3 horas. - Total de clases: 21 - Total de Horas 63
Las clases que se suspenden con menos de 24 horas de anticipación no se reprograman.

Modalidad Presencial Individual

En día, horario y lugar a convenir entre las partes.

Valor AR\$ 35.000(*)

El curso se abona completo antes del inicio.

Modalidad Presencial Online Individual

En día, horario a convenir entre las partes. Las clases se dictarán a través de la plataforma Zoom

Valor AR\$ 30.000(*)

El curso se abona completo antes del inicio.

Modalidad Presencial Grupal

En día, horario a convenir entre las partes. Las clases se dictarán en el barrio de Belgrano

Valor AR\$ 25.000 (*)

El curso se abona completo antes del inicio.

(*) Valor para pagos en efectivo, transferencia, pago con débito o crédito en una sola cuota.

En caso de querer optar por 3 cuotas el curso tiene un recargo de \$1.500

Si lo deseas puedes solicitar factura C.

www.nadiadierna.com.ar

