



GESTIÓN EMPRESARIAL

CURSO ONLINE: PLAN DE MARKETING DIGITAL 360°

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Fechas: Del 15 de septiembre al 11 de octubre de 2022

Sesiones: Martes y jueves

Horarios: De 19:00 a 21:30 hrs.

Inversión: Bs. 1,400.-

Contacto: Ronie Kruklis

Telf. 3464000 int. 218

Cel. 62100810 email: cenace@upsa.edu.bo

Nota: *Descuentos especiales hasta el 08 de septiembre.*

OBJETIVO DEL CURSO

El marketing y la publicidad han crecido sustancialmente debido a la pandemia, todas las empresas ahora se han dado cuenta de la importancia de contar con herramientas que no solo le permitan vender sino subsistir, pero al mismo tiempo el plan de marketing tradicional ha muerto ya que las contingencias como la pandemia, situación económica, política y otras e incluso temas internacionales como la invasión de Rusia a Ucrania pueden hacer variar por completo lo planificado.

El objetivo de este curso es aprender cómo hacer un plan de marketing para situaciones de crisis, pero al mismo tiempo cómo manejar escenarios. También aplicarás agile marketing con metodologías ágiles, es decir un plan medible, flexible, optimizable, personalizable y con datos que nos permitan analizar varios escenarios donde el cliente está en el centro para mantener el nivel de competitividad necesario.



GESTIÓN EMPRESARIAL

CURSO ONLINE: PLAN DE MARKETING DIGITAL 360°

BENEFICIOS DEL CURSO

- Aprenderás a diseñar un plan en una sola hoja.
- Cómo aplicar métodos ágiles y por qué son ideales en situaciones de crisis e incertidumbre.
- Cómo aplicar marketing digital, decisivo para tener el verdadero alcance.
- Hay un nuevo arsenal de herramientas digitales que permiten visualizar el ROI y el ROAS.
- Conocerás cómo llega realmente el consumidor con la metodología Customer Journey.
- Cómo aplicar Nuevos métodos para atraer clientes.
- Crearás una experiencia con el cliente exclusiva e inigualable.
- Conocerás los modelos off line que siguen siendo efectivos.
- Cómo diseñar una estrategia omnicanal (multi contacto) online – offline.
- Manejarás los embudos de marketing y ventas acorde al tipo de negocio.

PÚBLICO OBJETIVO

Directores y gerentes de marketing, gerencia comercial y ventas, departamento de comunicación, publicidad y relaciones públicas, responsables de manejo de redes sociales y sistemas. Estudiantes de marketing, administración de empresas, ingeniería comercial, comunicación social, psicología y sistemas

DURACIÓN

20 horas reloj.



GESTIÓN EMPRESARIAL

CURSO ONLINE: PLAN DE MARKETING DIGITAL 360°

METODOLOGÍA

Curso virtual – presencial, análisis de casos prácticos y taller de elaboración del plan de marketing. Desarrollo con herramientas tecnológicas y aplicaciones en cada sesión.

CERTIFICACIÓN

Se entregará un certificado de asistencia avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra – UPSA. Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan con una asistencia mínima del 80%.

CONTENIDO

Cómo aplicar el marketing 360 (blended online y off line)

- Estrategias vs Táctica
- Latinoamérica Branding Vs AVC
- Ecosistema digital y analógico, análisis Blended 360°
- Customer Journey, ZMOT y micromomentos.
- Funnel advertising (Invertir el embudo mejorar el ROI y ROAS)
- Flywheel (círculo virtuoso)
- Activos digitales

Conceptualización del Agile Marketing

- Métodos ágiles
- Aplicación al marketing

Plan de Marketing en una sola hoja

- Los 9 pasos del plan



GESTIÓN EMPRESARIAL

CURSO ONLINE: PLAN DE MARKETING DIGITAL 360°

- La competencia y las keywords
- Buyer Persona, Niching
- Customer Journey aplicado
- Índice PVP
- Tribus digitales

Inbound Marketing

- Contenidos
- Customer Centric
- USP, manejo del dolor
- Copywriting
- Storytelling
- Landing pages
- Bots y Chats

Plan de medios

- ROI y ROAS RRSS son la cura a todo?
- SEO y SEM
- Traficker plan de medios digital y análogo
- Email marketing y Postal
- Pruebas A/B testing
- Social lookalike
- Retargeting y remarketing
- Social ads
- Display
- Social video
- Otros medios analógicos



GESTIÓN EMPRESARIAL

CURSO ONLINE: PLAN DE MARKETING DIGITAL 360°

- Presupuesto Publicidad
- Seguimiento y Monitorización Métricas y KPIs

Manejo de Leads

- Captura de Leads, Bases de Datos y CRM
- Nutrición de Leads. Sistemas y seguimiento
- Conversión de ventas. Venta Consultiva y activos digitales
- Pricing

Manejo de Clientes

- Brindando una experiencia de clase mundial. Automation Marketing
- Valor de por vida del cliente
- Marketing de Afiliación

INSTRUCTOR

Msc. Ivan Carlos Aliendre Gallardo

Magister en Administración de Empresas; Licenciado en Administración de empresas; Digital Marketing Advisor, Startup Advisor, Fintech Advisor, eCommerce Advisor, Métodos Ágiles, Mentor y Coacher en Transformación Digital, Management 4.0, Martech, Digital Business Manager, Mindset Digital, WEB 3.0, Catedrático de Post Grados en las universidades argentinas UBA, ITBA, UTN y UAI.

<https://www.linkedin.com/in/ivanaliendre/>