

Versión Curso Superior en Marketing Digital

Presentación

Este curso te facilitará los conocimientos más novedosos e interesantes del Nuevo Marketing. Aprenderás técnicas **fundamentales del Marketing Digital para desarrollar acciones de comunicación a través de internet, reconociendo el nuevo poder del consumidor en el mundo digital**. Realizarás acciones desde la perspectiva del cliente, usando nuevas vías para hacer llegar los mensajes, **incluyendo el uso de los medios sociales, el marketing Word-of-mouth, y realizando una buena gestión de la reputación corporativa on line**.

Objetivos

El objetivo de este programa es aportar conocimientos y herramientas claves para desarrollar un plan de Marketing en Internet:

Estos son los objetivos específicos:

1. Obtendrás una visión del marketing desde la perspectiva del cliente.
2. Conocerás nuevas fuentes de información para segmentar los mercados de las empresas.
3. Te familiarizarás con los nuevos canales de comunicación digitales, combinando los medios tradicionales con los nuevos medios digitales.
4. Descubrirás las últimas tendencias en marketing digital y como incorporarlas a las estrategias de tu empresa.
5. Gestionar y diseñar campañas de comunicación efectivas, obteniendo los retornos adecuados a cada acción. ROI.

Esquema del curso

- Diseño y Creación de un Plan de Marketing Digital
- Estrategias de comunicación, promoción y generación de contactos a través de Internet
- Estrategias de Fidelización y Vinculación de usuarios y prospectos. Social Media y Community Management.
- Marketing viral y de guerrilla. Word of Mouth. Buzz Marketing.
- Search Engine Optimizer (SEO): cómo optimizar el posicionamiento en buscadores de forma natural.
- Internet TV y Mobile Marketing

Dirigido a...

Este Curso Superior está especialmente concebido para los profesionales o futuros profesionales que desean mejorar o consolidar su actividad dentro del **marketing, comunicación, tecnologías, publicidad y / o venta**:

- Responsables de e-Marketing.
- Responsables del área de Internet.
- Responsable de Tecnologías.

- Responsables de las áreas de Marketing y Comunicación.
- Responsables de Publicidad.
- Jefe de proyectos, Analistas, programadores.
- Responsables de comercio electrónico.
- Responsables y profesionales de desarrollo de negocio.
- Profesionales de agencias y consultoras interactivas.
- Gerentes de PYMES.

Este curso también es recomendado para alumnos que deseen cursarlo como parte de un plan personalizado diseñado para acceder a titulaciones superiores.

Programa Curso Marketing Digital

30-31 octubre

Diseño y Creación de un Plan de Marketing Digital

- Evolución del Marketing y la Publicidad Digital.
- Estrategias competitivas.
- Relaciones entre anunciantes, agencias, centrales de medios, medios digitales.
- Tendencias en el mercado digital.
- Estrategia digital, factores de éxito.
- Análisis de mercado, definición de estrategia on line, medios, necesidades y presupuesto.
- Como localizar público objetivo en Internet.
- Definición y objetivos de un Plan de Marketing Digital.
- Análisis de la Rentabilidad (ROI) de un plan de Marketing en Internet.

Docente: Javier Godoy (Madrid)

Socio y Director de Estrategia de Inspiring Move, agencia de servicios de marketing. Anteriormente trabajó entre 2006 y principios de 2008 para [Tequila](#), agencia de servicios integrados de marketing del grupo [TBWA](#), como director de servicios de marketing relacional online para clientes de la agencia. Se inició en el mundo de internet con Netjuice en el año 99 y más concretamente en dondecomprar.com que posteriormente se convertiría en [Kelkoo.com](#). Fue Director de Marketing para [Condenet](#), la división de medios digitales de Condé Nast, poniendo en marcha sus canales online en España.

6-7 noviembre

Estrategias de comunicación, promoción y generación de contactos a través de Internet

- Creación de un plan de comunicación y promoción en Internet.
- Diseño de la experiencia de usuario.

- Investigación online
- Reputación online
- Word of mouth marketing
- Comunicación y relaciones públicas en internet.
- Social Media Marketing: claves en la comunicación on line
- E-Commerce.
- Identificación de sitios afines. Co-branded.
- Identidad Digital.

Docente: Miguel del Fresno (Madrid)

Socio [QUOR 2.0](#). Director Marketing del equipo fundador de [casadellibro.com](#)
Director Proyecto del diario online [www.jano.es](#). Director Proyecto site corporativo [www.elsevier.es](#). Director Unidad contenidos médicos online para CCAA. Miembro del equipo fundador de e-commerce [www.casadellibro.com](#)

Senior Consultant en Marketing & Comunicación on y offline. Doctor en Sociología, Executive Master e-Business del Instituto de Empresa, MBA del Instituto de Empresa, Licenciado en Filosofía. Profesor de Marketing y User Experience en el IED, profesor tutor de Técnicas de Investigación social y Etnografía de la UNED y profesor de Marketing en la UCJC.

Dtor. Marketing & Comunicación Elsevier. Dtor. Unidad de Negocio Elsevier. Dtor. Marketing & Comunicación Casa del Libro (Planeta). Dtor. Marketing Casa del Libro puntocom (Planeta). Jefe de Grupo de productos (Planeta). Dtor. Comercial (Siruela)

13-14 noviembre

Estrategias de Fidelización y Vinculación de usuarios y prospectos. Social Media y Community Management.

- Creación de un Programa de fidelización Online.
- Conectando con el nuevo consumidor.
- Plan para incrementar el valor en los clientes: segmentación, personalización, plan de contactos, objetivos de negocio.
- Objetivos de fidelización en Internet.
- Generación de visitas fieles.
- Acciones de fidelización sobre el tráfico del sitio Web.
- Gestión de la relación con el cliente (e-CRM).
- Comunidades Virtuales y Redes Sociales.
- Introducción a los Social Media y el Community Management
- Cómo realizar estrategias de Social Media, aplicaciones y herramientas.
- Impacto de la imagen de marca en las Redes Sociales.

Docente: Chema Martínez-Priego (Madrid)

Es Consultor de Comunicación Estratégica en Secuoyas y autor del blog SimDalom.com sobre Marketing Interactivo y Comunicación. Durante algunos años ha sido columnista en ElConfidencial.com sobre tecnología aplicada a la comunicación y en el semanal universitario Menos 25 sobre motivación y identidad digital para el acceso al mercado laboral. Sus reflexiones sobre Marketing Interactivo han sido motivo para la participación en algunas conferencias en IESE Madrid, Universidad Carlos III, SIMO 2007 y Asociación de Agencias de Publicidad de Vizcaya.

20-21 noviembre

Search Engine Optimizer (SEO): cómo optimizar el posicionamiento en buscadores de forma natural

- Infraestructura Técnica: modelo de infraestructura y distribución, geolocalización e IP
- Search Engine Optimization: ¿Qué es SEO?, Infraestructura, Sitio Web, Contenidos, Socialización, Contenidos duplicados, Dominios, subdominios o carpetas, Herramientas, SEO para vídeos, SEO para móvil
- Marketing Online: Publicidad en Internet

Docente: Javier Casares

En octubre de 2003 comenzó como **técnico** en [Grupo ITnet](#), donde desarrolló algunos de los sitios de este grupo como [JocJuegos](#) y más adelante Aztive Mobile. En noviembre de 2003 comenzó con [Googlemanía](#). En Mayo de 2006, creó [OJO internet S.L.](#), en Mayo de 2007 publicó la Guía de referencia SEO de la que en Junio de 2008 realizó la segunda edición. Autor de la [Guía de referencia SEO](#) que fue publicada en Mayo de 2007 y que en Junio de 2008 vió la luz en su segunda versión. Colaborador habitual en proyectos dentro de [Grupo ITnet](#). Responsable de proyectos desde 2007 de [EtheK Media S.L.](#). En febrero de 2009 crea [Keep It Simple Lab](#), principalmente especializada en “lab” SEO.

27-28 noviembre

Marketing viral y de guerrilla. Word of Mouth. Buzz Marketing.

- Introducción a un “Nuevo – Viejo” paradigma de comunicación: El Word of Mouth marketing.
- Un acercamiento conceptual a los nuevos términos de marketing. Definición, ejemplos y diferencias: Buzz, Viral, Wom, Guerrilla, Influential, etc.
- Argumentos claves para vender una campaña de Word of Mouth marketing. Recopilación de estudios e investigaciones.

- Recomendaciones estratégicas claves para comprender el paradigma del nuevo marketing: “Los 10 Be”
- La Fórmula secreta de la Coca-Cola Viralidad: Un modelo de aproximación a como se genera el “Compártelo”.
- Taller Práctico: Un compendio práctico de *Best Practices*. Aprendiendo a través de ejemplos.

Docente: Juan Sánchez Bonet

Juan Sánchez Bonet, es Consultor experto en Word of Mouth marketing, buzz, viral y guerrilla marketing. Es un Apasionado por las nuevas tendencias por la que atraviesa la comunicación que plasma desde hace más de 2 años en su blog Pasión por el Marketing (<http://juanmarketing.com/>).

Proviniente del campo del CRM, emigra hacia el nuevo marketing de la mano de Buzzparadise, Vanksen/Culture-buzz, SrBurns y otras agencias especializadas para las que ha trabajado como Free-lance. Juan Sánchez ha trabajado en la concepción y desarrollo de campañas para grandes anunciantes como Sony, Channel, Havana Club, Absolut, Nokia o Nike.

4-5 diciembre

Internet TV y Mobile Marketing

- De la unipantalla a la multipantalla: nuevos consumos audiovisuales
- Internet TV: nuevo lenguaje
- Videoblogs: La democratización del contenido audiovisual
- WebTv: la importancia del contenido
- Televisión interactiva: la generación de comunidad en el contenido
- Brand entertainment: Internet tv como generación de contenido para marcas
- La importancia de la imagen en la comunicación Online: Recomendación vs Publicidad
- Mobile TV: Mapa general y ejemplos
- Mobile Marketing y las nuevas aplicaciones móviles en marketing

Docente: Xavier Güell

CEO Fundador de Tendencias.tv y Co-Fundador Cava&Twitts

Joven emprendedor vinculado al mundo de la moda y las tendencias, actualmente al frente de Tendencias.tv, webtv de referencia, y líder en su sector. Inquieto en buscar el impacto de internet y el social media en los diferentes sectores de la sociedad, co-fundador de Cava&Twitts evento mensual para analizar dichos impactos. Social Media Planner y Consultor para diferentes empresas.

Coordinador del Curso:

Francisco J. Viudes: Consultor y Formador Experto en marketing digital y social media. CEO y Community Manager de murcianegocios.es.