

Nombre del Curso		Marketing Digital
Introducción		El curso busca ofrecer y compartir, conocimientos y experiencias para el desarrollo de los negocios y/o emprendimientos, exclusivamente, a través de plataformas online. El desarrollo profesional, pensamiento creativo y los nuevos entornos de trabajo con sus respectivos paradigmas.
Objetivos del Curso		<p>El presente curso se propone dictar los siguientes contenidos:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Conceptos de Marketing digital, las 7P. •De la web 1.0 a la 4.0. •Planificación estratégica y objetivos a lograr a partir del Marketing Digital. •Clasificación de medios en marketing digital. •Creación de un plan de marketing digital. Métricas o indicadores. •Estrategias para atraer visitas: posicionamiento orgánico e inorgánico, pago por clic, banners, email marketing, publicidad offline, redes sociales, influencers. •Estrategias para convertir visitas en clientes: optimización de la conversión, usabilidad, marketing de contenidos. •Estrategias para fidelizar clientes: permission marketing, marketing automation, conversión offline. •Estrategias para convertir clientes en prescriptores: marketing viral, recomendación, redes sociales. •Creación de campañas y avisos (Ads) en Google, Facebook e Instagram. Herramientas de gestión y publicación programada. •Medición de resultados (analítica). •Utilización de software gratuito para la implementación de cada una de las estrategias mencionadas y diseño de avisos.
Cantidad de Clases Mensuales		4 Clases
Cantidad de Clases Teóricas		24 clases
Cantidad de Clases Prácticas (Taller)		6 Talleres
Cantidad de Clases en TOTAL		30 Clases
Horario de las Clases		19:30hs a 22:00hs
Inicio		Abril
Fin		Noviembre
Abril	Clase 1	Introducción a conceptos básicos de Marketing Digital
	Clase 2	Conceptos de Estrategia y Planificación de Marketing
	Clase 3	Introducción Plataformas: Internet / Ecommerce / Redes Sociales
	Clase 4	Instagram y Facebook
	Clase 5	LinkedIn

Mayo	Clase 6	Definiciones utiles para las plataformas. Buenas practicas
	Clase 7	Identidad y personalidad de Marca - Fundamentos del Color
	Clase 8	Configuración de cuentas comerciales (Meta)
Junio	Clase 9	Anuncios en Meta (Instagram y Facebook)
	Clase 10	Introducción a Google Ads
	Clase 11	Anuncios en Google Ads (Parte 1)
	Clase 12	Anuncios en Google Ads (Parte 2)
Agosto	Clase 13	Email Marketing ¿Qué es y como se usa? Buenas practicas
	Clase 14	Plataformas de Email Marketing
	Clase 15	Mobile Business: El uso de dispositivos mobiles para aumentar ventas y mejorar la comunicación de la empresa.
	Clase 16	E Commerce, creación de tienda virtual
Septiembre	Clase 17	Que opciones de tiendas virtuales tenemos?
	Clase 18	Mercado Pago: Usos, buenas practicas y formas de llevar tu negocio a otro nivel
	Clase 19	Introducción a Analytics, reportes y KPI's (Meta y LinkedIn)
	Clase 20	Introducción a Analytics, reportes y KPI's (Google)
Octubre	Clase 21	Google Data Studio
	Clase 22	Google My Business
	Clase 23	Creación de Pagina Web de Google
	Clase 24	Examen Final
Noviembre	Taller Practico 1	CANVA para Marketing Digital
	Taller Practico 2	Taller practico de creación de campañas META
	Taller Practico 3	Taller practico de creación de campañas Google Ads
	Taller Practico 4	Creación de campaña de Email Marketing y un tienda virtual
	Taller Practico 5	Taller practico de creación de Perfiles en Google
	Taller Practico 6	Generación de Reportes - Presentación del mismo

Total Horas Curso	48 hs
-------------------	-------

Docente a Cargo	<p>Lic. Pablo Garcia Alvarez Licenciado en Marketing y Programador Web Full Stack. Customer Experience Managment Expert in IZO España. Director de Cuentas Estrategicas de NetMD. Director de Marketing Digital de la Agencia COWORK Digital. Asesor de Marketing Digital de Diputados y Senadores Provinciales y Nacionales.</p>
-----------------	--