



Estrategia de email *marketing* para pymes

Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA
Nivel de formación: complementaria

01 Presentación

Apreciado aprendiz, bienvenido al programa de formación "Estrategia de email marketing para pyme's", donde podrá tener la oportunidad de recibir la formación integral que ofrece el SENA, además de fortalecer sus conocimientos, destrezas y habilidades, que le permitirán desempeñarse y destacarse en el sector empresarial de las pymes.

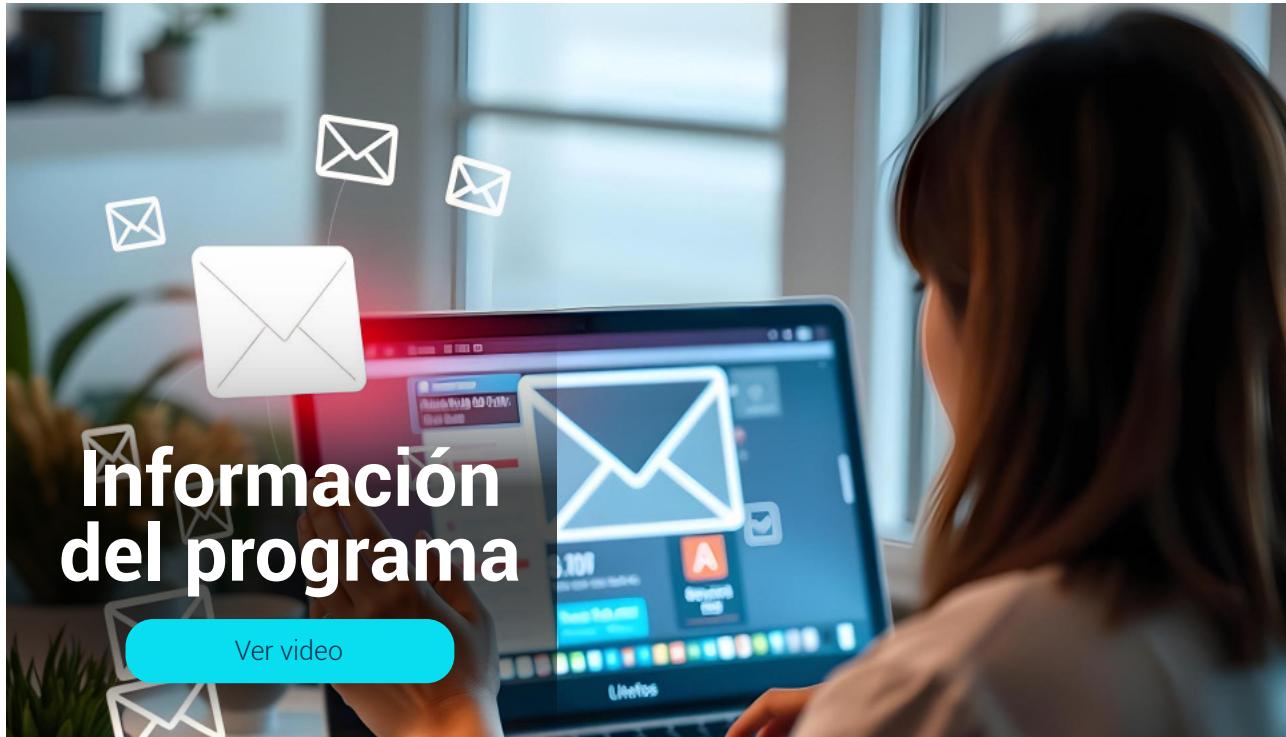
Con este programa, se tratarán diferentes temáticas para el desarrollo de las competencias necesarias que conllevan la ejecución de estrategias basadas en el envío de correo electrónico para la promoción de productos y servicios dentro de la estrategia de *marketing digital* de la organización, en este caso, para las de tipo pyme.

Inicialmente, se abordará el tema de la organización de la estrategia de correo electrónico como uno de los principales canales de comunicación que permiten la incorporación en el plan estratégico y de *marketing* de las empresas.

En un segundo momento, se aprenderá a ejecutar acciones de email *marketing* usando plataformas de envío masivo y de acuerdo con los objetivos y alcance planteados en la estrategia. Y finalmente, se desarrollarán competencias para medir los resultados de la estrategia de email *marketing* para analizar los reportes de resultados y tomar decisiones asertivas.

Bienvenido a este proceso de formación, esperamos que esta experiencia académica sea muy significativa.

- **Nombre del programa:** Estrategia de email marketing para pymes.
- **Código:** 51220023.
- **Total horas:** 48 horas.
- **Modalidad:** Virtual.

 Código
33130186 Horas
48 Duración
1 mes Modalidad
virtual

02 Justificación del programa

El mundo de los negocios en la actualidad se ha visto favorecido gracias al ecosistema digital, que cuenta con una gran cantidad de canales de comunicación que permiten su incorporación en el plan estratégico organizacional, entregando resultados favorables a la empresa. Uno de esos canales es el correo electrónico. Ubicadas en el marco de las empresas que necesitan comunicarse masivamente con sus clientes y, impulsadas por la economía naranja, tienen la oportunidad de desarrollar estrategias que ayudarán a darle un valor agregado a la compañía, sin importar qué tan pequeña sea, generando una comunicación cercana y personal con los clientes potenciales.

El email *marketing* es una estrategia a través de la cual las PYMEs pueden tener una comunicación y retroalimentación con sus clientes, desde una asesoría o servicio hasta una confirmación de pedidos o el envío de boletines electrónicos, creando lazos significativos que fortalecen la relación comercial entre ambas partes. Es por esto que el

programa de Estrategia de Email Marketing para PYMEs se creó para ofrecer una formación que permita al estudiante usar, de manera creativa, estratégica y recursiva, el correo electrónico en cada etapa del relacionamiento con el cliente: *lead nurturing*, prospección, conversión y fidelización. Además, generando buenos resultados en la administración de bases de datos, en el desarrollo del plan estratégico organizacional y en el envío masivo a través de la plataforma de correo electrónico usada por la empresa, lo que dará como resultado la notoriedad de la marca en la audiencia, mejorará su imagen y aumentará la conversión (acción que pretende un correo electrónico, como comprar, suscribirse, seguir en redes sociales, leer un artículo, etc.).

El SENA ofrece este programa con todos los elementos de formación profesional integral, social, tecnológica y cultural, con un alto valor agregado académico enmarcado en metodologías de aprendizaje innovadoras, el acceso a tecnologías de última generación y una estructuración acertada de contenidos que potencia la formación de ciudadanos participativos, creativos y con capacidad crítica, solidaria y emprendedora; factores que lo acreditan y lo hacen pertinente de acuerdo con las tendencias y cambios tecnológicos y las necesidades del sector empresarial orientados con los planes de desarrollo departamental y nacional.

03 Competencia a desarrollar

- 260101055 - Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal.

04 Perfil de ingreso

- Cumplir con los trámites de ingreso definidos por el centro.

05 Estrategia metodológica

Centrada en la construcción de autonomía para garantizar la calidad del proyecto educativo en el marco de la formación por competencias, el aprendizaje por proyectos y el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para la resolución de problemas simulados y reales; soportadas en la utilización de las tecnologías de la información y la comunicación, integradas, en ambientes abiertos y pluritecnológicos, que, en todo caso, recrean el contexto productivo y vinculan al aprendiz con la realidad cotidiana y el desarrollo de las competencias.

Igualmente, debe estimular de manera permanente, la autocritica y la reflexión del aprendiz sobre el quehacer y los resultados de aprendizaje que logra a través de la vinculación activa de las cuatro fuentes de información para la construcción de conocimiento:

- El instructor – Tutor.
- El entorno.
- Las TIC.
- El trabajo colaborativo.