

Marketing Digital



CIDEP

Centro Integral de
Educación Profesional

La carrera de Marketing Digital que ofrece CIDEP, procura brindar al estudiante una formación que combine el análisis de los conceptos del Marketing, con lo que constituyen sus técnicas de aplicación concreta en base al marco teórico, casos prácticos y work shop. En este vasto escenario se estudia el Marketing Operacional, Estratégico, Digital, las Ventas y la Publicidad entre otras.

Objetivos.

- ❖ Proporcionar los conocimientos básicos en marketing y profundizar en la investigación de mercados.
- ❖ Tomar decisiones sobre el diseño del producto en función de las necesidades del mercado y establecer estrategias de fijación de precios.
- ❖ Familiarizarse con los elementos y variables de las transacciones comerciales.
- ❖ Gestionar eficientemente el departamento comercial de una organización.
- ❖ Brindar las herramientas y estrategias necesarias para diseñar y ejecutar una estrategia de contenidos que agregue valor y contribuya al éxito profesional.
- ❖ Capacitar a los estudiantes en el uso de herramientas y técnicas en línea para alcanzar los objetivos de marketing y fortalecer sus habilidades digitales.

Materiales Didácticos.

Se contará con un manual especialmente desarrollado para la carrera, así como los recursos y materiales brindados por la institución y los docentes.

Sistema de Enseñanza.

La carrera se desarrolla a través de clases virtuales en vivo en formato modular y horario flexible que permite al estudiante insertarse en cada uno de los módulos individuales, debiendo completar la totalidad de los mismos para obtener la certificación final.

Público Objetivo.

- ❖ Dirigido a personas que deseen introducirse en el mundo laboral de la planificación comercial y promocional en el ámbito empresarial.
- ❖ Empresarios que requieran herramientas para el desarrollo comercial de su emprendimiento.
- ❖ Profesionales, gerentes y trabajadores que el desarrollo de sus actividades demanda un conocimiento exhaustivo de esta disciplina.

Perfil del Egresado.

El alumno será una persona capacitada, teórica y prácticamente para ejercer la profesión en los diferentes ámbitos. Trabaja en las áreas de asistencia y asesoramiento de empresas en lo relativo a la planificación, organización, ejecución y control del departamento o área comercial (comunicación, ventas, publicidad, etc.). Puede desarrollar su tarea a nivel empresarial, gerencial o de consultoría. Es capaz de desarrollar su labor en forma comprometida moralmente a través de la aplicación del conocimiento de esta profesión, así como tiene conocimientos suficientes para diseñar planes estratégicos, referidos a diversas temáticas que componen el quehacer de esta disciplina.

Aprobación y Asistencia.

El alumno deberá tener el 75 % de asistencia.
Para aprobar la capacitación el alumno deberá obtener el 70% del puntaje total en cada una de las pruebas modulares y además en el proyecto final.

Carga horaria y Frecuencia.

Dos veces por semana de dos horas cada clase. Total de 52 horas.

Duración.

3 meses.

MÓDULO 1 - [INTRODUCCIÓN AL MARKETING]

Duración – 10 hs.

Objetivo.

El alumno adquirirá todos los conocimientos generales sobre marketing digital, planificación y estrategia.

Temario.

¿QUÉ ES EL MARKETING?

- Concepto de Marketing
- Funciones y estrategia de Marketing
- Modelo de las 4P
- Necesidad, deseo y demanda
- Marketing tradicional y Marketing digital diferencias y canales

CONCEPTOS CLAVE DE MARKETING DIGITAL

- Estrategia multicanal y omnicanal
- Inbound y Outbound Marketing
- Embudo de conversión
- Viaje del consumidor
- Momentos de la verdad
- Mix de medios BRANDING
- Claves para conseguir el éxito sostenido de la marca
- La marca del distribuidor

PLAN DE MARKETING DIGITAL

- Estructura de un plan de marketing
- Resumen ejecutivo - BRIEF
- Objetivos y métricas (objetivos SMART)
- Análisis de situación de mercado (FODA) y digital (externa e interna)
- Público objetivo (buyer persona y segmentación)
- Presupuesto
- Plan de acción
- Análisis y conclusiones

ESTRATEGIAS

- Marketing de contenido
- Modelo CANVAS
- Remarketing
- A/B testing
- Storytelling

MÓDULO 2 -

Duración - 10 hs.

Objetivo.

El alumno adquirirá los conocimientos para realizar una campaña de email marketing en todas sus variantes.

Temario.

¿QUÉ ES EL MARKETING?

- Concepto de Marketing
- Funciones y estrategia de Marketing
- Modelo de las 4P
- Necesidad, deseo y demanda
- Marketing tradicional y Marketing digital diferencias y canales

CONCEPTOS CLAVE DE MARKETING DIGITAL

- Estrategia multicanal y omnicanal
- Inbound y Outbound Marketing
- Embudo de conversión
- Viaje del consumidor
- Momentos de la verdad
- Mix de medios BRANDING
- Claves para conseguir el éxito sostenido de la marca
- La marca del distribuidor

PLAN DE MARKETING DIGITAL

- Estructura de un plan de marketing
- Resumen ejecutivo - BRIEF
- Objetivos y métricas (objetivos SMART)
- Análisis de situación de mercado (FODA) y digital (externa e interna)
- Público objetivo (buyer persona y segmentación)
- Presupuesto
- Plan de acción
- Análisis y conclusiones
- ESTRATEGIAS
- Marketing de contenido
- Modelo CANVAS
- Remarketing
- A/B testing
- Storytelling

MÓDULO 3 -

Duración - 16 hs.

Objetivo.

El alumno aprenderá a realizar un cronograma de contenidos para gestionar las redes sociales de cualquier empresa y a su vez, medir los resultados de las campañas realizadas.

Temario.

REDES SOCIALES:

- Clasificación
- Funciones y características para su uso comercial
- el algoritmo, KPIs principales.
- Estrategia de Contenidos para Social Media
- ¿Qué publicar, cómo, dónde y cuándo?
- Selección de canales sociales, tono y voz y Look & Feel.

FACEBOOK:

- Configuración de fanpage
- Facebook Insights
- Creación de contenidos
- Programación
- Monitoreo

INSTAGRAM:

- Perfil de empresa
- Configuración
- Estadísticas.
- Tips y claves para generar contenidos y estrategias.
- Monitoreo.

BUSINESS MANAGER:

- Objetivos y conjuntos de anuncios
- Públicos personalizados
- Presupuesto y Pixel.

TWITTER:

- Perfil
- Configuración
- Contenidos
- Twitter Analytics
- Twitter Ads

LINKEDIN:

- Plataforma
- Perfil personal

- Marca personal
- Perfil de empresa
- Anuncios laborales.

REPORTES:

- Personalización del reporte
- Análisis e interpretación.
- Optimización.
- Casos (bajo alcance, alto CPC, baja conversión).

CRONOGRAMA DE CONTENIDOS:

- Que es un cronograma de contenidos
- Como realizar un cronograma de contenidos.

MÓDULO 4 -

Duración - 16 hs.

Objetivo.

El alumno adquirirá los conocimientos para publicitar en Google, en todos sus formatos y adquirirá las herramientas necesarias para poder aumentar el posicionamiento orgánico de una página web.

Temario.

SEM Y SEO

- Diferencias entre SEO y SEM.
- Plataformas de SEM y buscadores
- Configuración de campaña.

REMARKETING

- Definición
- Audiencias y para qué sirve.

CONVERSIONES

- Concepto
- Cómo configurarlas.
- KPI's de conversiones.
- Conversión de Ads y conversión de Analytics. SEO
- fundamentos y potencial • Keyword Research
- SEO on-page y SEO off-page

PROYECTO INTEGRADOR: PLAN DE MARKETING

Beneficios del alumno egresado.

Programa de Inserción Laboral

Entendiendo nuestra responsabilidad para lograr mejores oportunidades a nuestros alumnos y egresados, hemos desarrollado una plataforma de trabajo para que todos los alumnos y egresados puedan obtener oportunidades laborales.

Cada año son más las empresas que se asocian a este programa que pretende no solo acercar oportunidades, sino que también, encaminar a nuestros alumnos al éxito personal y profesional de cada individuo.

Por más información: www.CIDEP.uy

Prácticas formativas en empresas

CIDEP premia a aquellos alumnos que obtienen buenas calificaciones y demuestran gran interés durante el curso, brindándole la posibilidad de realizar prácticas formativas en empresas, siguiendo la ley 19133, para que los alumnos puedan poner en práctica los conocimientos adquiridos y tener la posibilidad de quedar como efectivos en caso de que la empresa lo solicite

Talleres y seminarios de HABILIDADES BLANDAS

CIDEP ofrece educación híbrida. Por un lado, nos enfocamos en el área académica con carreras y capacitaciones empresariales de alto nivel y por otro lado nos enfocamos en las habilidades blandas.

Las empresas requieren talento, más allá de títulos, gente con competencias específicas y actitudes claves.

Esta serie de seminarios paralelos a su formación, se enfocan en el SER con el objetivo de brindar herramientas que ayuden a la autorrealización y la prosperidad de cada uno de nuestros alumnos

Descuentos para egresados y familiares

Tenemos como objetivo promover la educación, y es por ello que ofrecemos a los allegados de estudiantes y egresados la posibilidad de acceder a descuentos que permitan formar no solo al individuo, sino también a quienes les rodea, logrando que la educación sea un valor importante en la familia que se contagie y conlleve historias de éxito, experiencias y conocimiento.

CIDEP

Cel: 096565289

www.CIDEP.uy