



# PROPUESTA

DIPLOMADO

Especializado en Marketing Digital

Cámara de Comercio de Neiva

2019



Universidad del  
**Rosario**

Educación  
Continua





## **DIPLOMADO ESPECIALIZADO EN MARKETING DIGITAL**

**80 horas**

### **DESCRIPCIÓN**

El diplomado especializado en marketing digital proporciona una guía práctica sobre la manera en que las empresas pueden aprovechar los medios digitales para cumplir con sus objetivos de negocio. Se vincula la teoría del marketing digital con la experiencia práctica de negocios mediante casos de estudio de empresas reales, a fin de proporcionar soluciones que ayudarán a los participantes a comprender el marketing digital en el mundo real.

Este diplomado es ideal para aquellas personas que quieren desarrollar sus negocios en el mundo digital. En todas las sesiones, se utilizan metodologías prácticas para lograr que el participante sea un experto integral en marketing digital.

El propósito del diplomado es proporcionar a los participantes la posibilidad de adquirir los conocimientos necesarios para realizar la planeación e implementación de estrategias de marketing digital ajustadas a las necesidades del mercado y de la empresa.

## OBJETIVO GENERAL

Al final del diplomado el participante estará en capacidad de diseñar un plan estratégico de marketing online aprovechando las oportunidades y las principales herramientas del ecosistema digital actual.

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Al final de cada uno de los módulos, el participante estará en capacidad de:

1. Distinguir los principales conceptos y ecosistema del marketing digital.
2. Crear una estrategia de contenidos y optimización de contenidos para el posicionamiento orgánico en buscadores.
3. Planificar el desarrollo de una página web, blog, landing page y página de ventas.
4. Elaborar una campaña de publicidad para medios digitales a través de la definición de objetivos, selección de las audiencias, creación del mensaje y la estrategia creativa.
5. Diseñar una campaña de publicidad en Google (búsqueda y display) y compra programática.
6. Construir la estrategia de social media marketing, a través de la administración de comunidades, influenciadores y publicidad en Facebook e Instagram.
7. Efectuar la automatización de las comunicaciones de marketing a través de campañas de e-mailing, mensajes de texto, embudos de venta y CRM.
8. Realizar un plan de digital a través del modelo de PMO para crear posicionamiento de marca y aumentar la conversión en ventas.

## DIRIGIDO A

Profesionales de carreras afines al mercadeo (administradores de empresas, publicistas, diseñadores, economistas, ingenieros, mercadólogos, comunicadores sociales,) o personas que trabajen actualmente en Mercadeo o que estén planeando trabajar en Mercadeo y necesitan aprender bases teóricas y prácticas del marketing digital para desempeñar mejor su carrera profesional. Empresarios, dueños de Start ups, microempresarios.



## COORDINADOR ACADÉMICO

**DIANA NARANJO**

**Estrategias Digitales & Marketing**

**[www.linkedin.com/in/diananaranjo/](http://www.linkedin.com/in/diananaranjo/)**

Docente en posgrado y pregrado de la Universidad del Rosario y Gerente de Estrategias Digitales & Marketing en Portal en Línea. Tiene experiencia en el diseño e implementación de estrategias digitales, y marketing con énfasis en ventas, clientes y CRM (Customer Relationship Management) en los sectores cooperativo financiero, construcción, retail y moda en Colombia. Ha trabajado en proyectos de consultoría y formación empresarial para grandes marcas en Colombia.

## CONTENIDO ACADÉMICO

### **Módulo 1: Fundamentos del marketing digital. (Duración 10 horas)**

- Tendencias del marketing digital.
- Comportamiento del consumidor digital.
- Mix del marketing digital y medios de comunicación digital: medios ganados, medios pagados y medios propios.
- Perfil del buyer persona y embudo de marketing digital.
- Elementos del plan de marketing digital
- [Taller] Fundamentos de marketing digital.

### **Módulo 2: Estrategia de contenidos y optimización de contenidos para posicionamiento orgánico en buscadores. (Duración 10 horas)**

- Introducción al marketing de contenidos.
- Tipos y formatos de contenidos: Streaming social, podcast, video, e-book, webinar, memes, imagen e infografía.
- Herramientas para la creación de contenidos.

- Matriz estratégica de contenidos.
- [Taller] Estrategia de contenidos y optimización.

**Módulo 3: Planificación de una página web, blog, landing page y página de ventas. (Duración 10 horas)**

- Introducción a página web, blog, landing page y página de ventas
- Etapas para el desarrollo de un sitio web.
- Diseño de una landing page y página de ventas.
- Herramientas para el diseño de página web, blog, landing page y página de ventas.
- Analytics e indicadores de gestión.
- [Taller] Planeación y construcción de página web.

**Módulo 4: Planificación de campañas para medios digitales. (Duración 10 horas)**

- Introducción a campañas digitales.
- Objetivos estratégicos: ¿Cuál es el propósito de la campaña digital?
- Público objetivo: ¿A quién se dirige la publicidad?.
- Diseño de la comunicación digital: ¿cuál es la historia que se quiere comunicar?. Diseño del mensaje ¿qué decir?, la estrategia creativa ¿cómo se va a decir? y la fuente del mensaje ¿quién lo va a decir?.
- [Taller] Planeación de una campaña para medios digitales.

**Módulo 5: Publicidad digital: Google (búsqueda y display) y compra programática. (Duración 10 horas)**

- Publicidad en Google: búsqueda, display, remarketing, shopping, video y

aplicaciones.

- Compra programática.
- Analytics e indicadores de gestión
- [Taller] Planeación de una campaña de publicidad en Google (búsqueda y display).

#### **Módulo 6: Social media marketing: Community Management y Publicidad en Facebook e Instagram. (Duración 10 horas)**

- Publicidad en Facebook e Instagram.
- Estrategia de Influenciadores.
- Community Management
- Analytics e indicadores de gestión.
- [Taller] Estrategia en Redes Sociales y campaña de publicidad en Facebook.

#### **Módulo 7: Automatización de las comunicaciones de marketing (emailing y sms), embudos de venta y CRM. (Duración 10 horas)**

- Campañas de e-mailing y mensajes de texto.
- Automatizaciones y CRM
- Diseño del embudo de venta.
- Herramientas de automatización y CRM.
- [Taller] Automatización de una campaña de e-mailing.

#### **Módulo 8: Plan de marketing digital. (Duración 10 horas)**

- [Taller] Plan de marketing digital para crear posicionamiento de marca y aumentar la conversión en ventas.

**Inversión:** \$ 2'350.000

**Descuentos**

Afiliados Cámara de Comercio de Neiva **20%**

Estudiantes – Egresados Universidad del Rosario **20%**

Pronto pago (10 de abril 2019) **15%**

**Certifica la Universidad del Rosario y La Cámara de Comercio de Neiva**

\*Los descuentos no son acumulables.

\*Certificados de asistencia para los participantes que cumplan con mínimo del 85% de las horas.

**Horario**

Viernes: 5:00 pm a 9:00 pm

Sábado: 7:00 am a 1:00 pm

**Fecha de Inicio:** 10 de mayo de 2019

Tatiana Quesada Dussan  
Coordinadora de Mercadeo Institucional  
☎ 87136666 Ext 194 - 3157862668  
✉ [tatianaquesada@ccneiva.org](mailto:tatianaquesada@ccneiva.org)  
📍 Cra 5 # 10 – 38 piso 3