



Diplomado en Marketing Digital

El Diplomado para quienes buscan desarrollar estrategias comerciales en internet que generen nuevos clientes y más ventas.

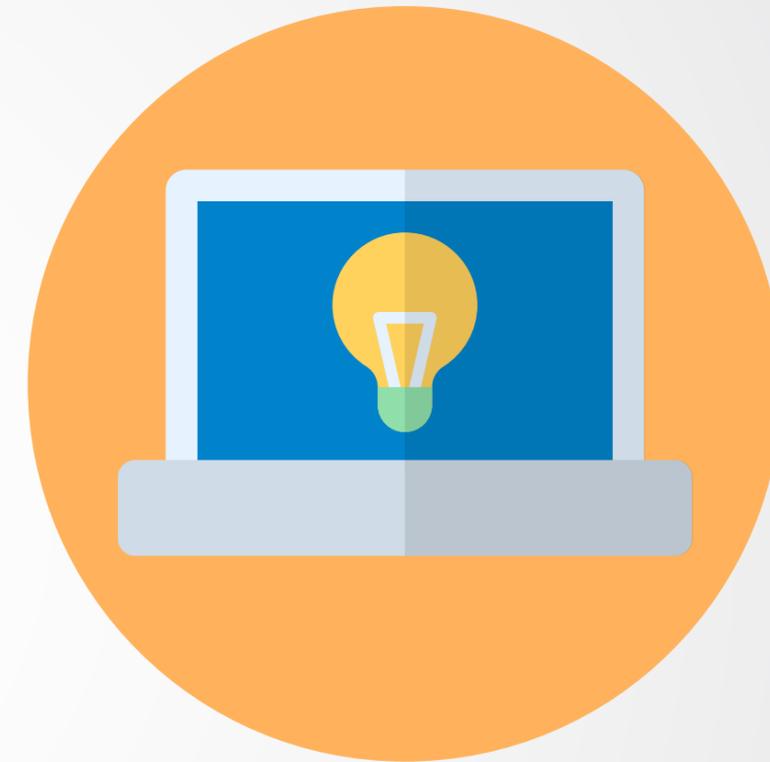
¿Qué es el DMD?

Es un Diplomado en Marketing Digital para formar estrategias digitales exitosas que buscan un crecimiento en sus negocios. Impartido por expertos en la materia que cuentan con experiencia probada y resultados satisfactorios en el desarrollo de estrategias de Marketing Digital en empresas regionales.



Objetivo general

Proveer al participante de herramientas y conocimientos de marketing digital que le permitan desarrollar estrategias comerciales en internet, cuyos resultados se vean reflejados en la gestión de nuevos clientes y el incremento de ventas.



Perfil del participante

Dirigido a:

- › Gerentes o coordinadores de mercadotecnia.
- › Directores comerciales.
- › Gerentes de ventas.
- › Community managers.
- › Diseñadores Gráficos.
- › Dueños y directores de negocios.

Duración:

- › 20 horas, divididas en cuatro sesiones de cinco horas cada una.



Módulos

- I. Marketing Digital, la estrategia clave para tu empresa.
- II. Google Analytics como herramienta de análisis.
- III. Facebook, herramienta de negocios.
- IV. Google adwords.
- V. SEO para posicionamiento orgánico.
- VI. Planeación de una estrategia de marketing digital.



Módulo I

Marketing Digital, la estrategia clave para tu empresa

Objetivo

Proporcionar al participante los conocimientos básicos necesarios para desarrollar una estrategia de marketing digital aplicada a los negocios, que genere realmente resultados comerciales.

Temario

- El modelo de marketing digital.
- El sitio web como base de estrategia.



Módulo II

Google Analytics como herramienta de análisis.

Objetivo

El participante aprenderá sobre la herramienta Google Analytics y la información que esta puede generar respecto al tráfico de visitas en un sitio web.

Temario

- › Google Analytics.
- › Crear una cuenta de Google Analytics.
- › Información básica e informes de Google Analytics.
- › ¿Qué hacer con la información de Google Analytics?



Módulo III

Facebook, herramienta de negocio.

Objetivo

Proporcionar al participante una visión clara de la red social Facebook como herramienta para desarrollar campañas de posicionamiento y publicidad, que impacten directamente en la generación de clientes potenciales.

Temario

- › Facebook y su océano azul.
- › Perfil vs Fan page.
- › Publicaciones efectivas.
- › ¿Como anuncio mi empresa en facebook?.
- › Estadísticas.
- › Facturación.



Módulo IV

Google Adwords, herramienta de publicidad efectiva y de alto ROI.

Objetivo

Que el participante conozca la herramienta de publicidad en internet Google Adwords y sus distintos tipos de anuncios. Además, se implementarán los pasos para crear y desarrollar una campaña de publicidad en internet con Google Adwords.

Temario

- › ¿Qué es Google Adwords?
- › Tipos de anuncios.
- › Términos básicos.
- › Crear y administrar una campaña.



Módulo V

SEO para posicionamiento Orgánico.

Objetivo

Los participantes aprenderán el alcance y formas para incrementar el posicionamiento orgánico en buscadores.

Temario

- › Posicionamiento SEO
- › SEO vs SEM
- › Fuente de SEO
- › BLOG como 80/20



Módulo VI

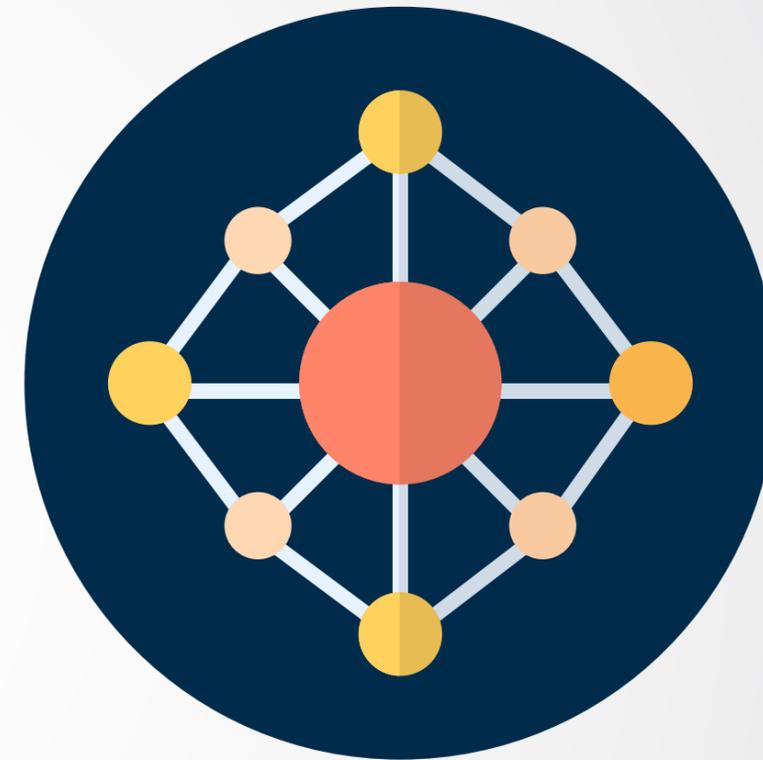
Planeación de una estrategia de marketing digital.

Objetivo

Que los participantes adquieran los conocimientos para desarrollar y supervisar estrategias de marketing digital. Desde la creación de los elementos básicos y necesarios, la optimización, hasta la generación de informes de resultados.

Temario

- › Definir enfoque-periodo.
- › Establecer objetivos de una campaña.
- › Desarrollo e implementación de campaña
- › Asignar presupuestos para publicidad.
- › Calendarización de contenido.
- › Optimización de resultados.
- › Cómo analizar por los KPI's en Marketing digital.



¿Listo para obtener nuevos clientes?



aylinn.reyes@fideliza.com.mx

sergio.ceyca@fideliza.com.mx

Oficina: 667-729-7907

www.fideliza.com.mx