

Educación Continua

TECNOLÓGICO DE MONTERREY



Seminario

Mercadotecnia Digital

Modalidad en línea

Objetivo

Adquiere las herramientas necesarias para conocer e implementar estrategias de mercadotecnia en medios digitales. Elabora y diseña campañas exitosas que permitan posicionar marcas y generar nuevos prospectos y ventas.

Beneficios del programa:

- Identificarás las características del *marketing* digital.
- Conocerás las herramientas más utilizadas en el ámbito del *marketing* digital y su alcance dentro del área empresarial.
- Aprenderás a fusionar las herramientas del *marketing* convencional con las herramientas del *marketing* digital.

Dirigido a:

Licenciados, ingenieros, arquitectos, médicos, contadores y abogados, así como a personas que laboren dentro de la industria de alimentos, manufacturera, servicios de hoteles y restaurantes.

Contenido del programa

El Seminario en Mercadotecnia Digital consta de **siete módulos**, que suman **38 horas** de estudio en total.

Módulo 1. Cómo Puede el *Marketing* Digital Incrementar las Ventas

(6 horas)

- Conociendo la mercadotecnia digital
 - Plataformas y formatos
 - Alineación de la estrategia de mercadotecnia digital
 - Indicadores de medición
-

Módulo 2. Diseño *Web*

(7 horas)

- Definición de objetivos, metas, requerimientos y especificaciones
 - Definición de estrategias de *e-marketing*
 - Diseño de *layouts*; composición, color, texturas, tipografía e imágenes
 - Arquitectura del sitio; código y construcción de contenido
 - Implementación de la optimización
 - Lanzamiento
-

Módulo 3. Ejecución de Campañas de *E-Mailing*

(4 horas)

- Diseño y funcionalidad
 - Implementación
 - Ética y políticas
-

Módulo 4. Introducción al *Marketing* de Afiliación

(5 horas)

- Introducción
- Primeros pasos para iniciarse en el *marketing* de afiliación
- Conocimiento de tu público objetivo
- El *marketing* de afiliación como fuente viable de ingresos

Módulo 5. Estrategias del *Marketing* de Afiliación

(6 horas)

- Maximizando los efectos de tus esfuerzos
 - El involucramiento de las audiencias
 - Aspectos clave para la promoción con resultados
 - Desarrollo de un caso de negocio de *marketing* de afiliación
-

Módulo 6. Administración de las Redes Sociales en la Empresa

(6 horas)

- Introducción a las redes sociales
 - Estrategia y administración de las redes sociales
 - Redes sociales en operación
-

Módulo 7. Medición de Resultados de la Estrategia en Redes Sociales

(4 horas)

- Medición e indicadores
- Casos de éxito

Permítenos asesorar tu trayectoria profesional, será un gusto atenderte personalmente.