

Programa online de especialización en

MARKETING DIGITAL

Desarrolla tu negocio online, expande tu mercado y vende fácil y rápido por internet

Inicio 25 de marzo

- ✓ Modalidad: Online
- ✓ Duración: 3 meses
- ✓ Clases en vivo: Martes de 8:00 pm a 9:30 pm
- ✓ Certificación: 96 horas académicas - USMP

PRESENTACIÓN

Este programa conformado por 3 cursos con una duración de 4 semanas cada uno, te permite conocer los métodos y herramientas para el desarrollo de tu proyecto de comercio electrónico y tus ventas por internet aplicando marketing digital.

Podrás desarrollar tu negocio online y campañas publicitarias en Google, Facebook e Instragram, y contarás con la asesoría de los docentes especialistas durante las clases en vivo.

No se requieren conocimientos previos.








Taller organizado por Andes, Centro de Negocios Tecnológicos de la USMP.

DIRIGIDO A:

- ✓ Profesionales.
- ✓ Emprendedores.
- ✓ Pymes.






ESTE PROGRAMA INCLUYE:

-  3 cursos (con una duración de 4 semanas cada curso).
-  4 clases en vivo por curso (1 hora con 30 minutos cada clase).
-  7 clases en video por curso (1 hora con 15 minutos cada video).
-  Aula virtual con acceso a todo el material del programa.
-  Certificación por curso y programa otorgado por la USMP.
-  Asesoría para impulsar tus ventas por internet.
-  Apoyo comercial a través de Andes-USMP (mejores proyectos de negocio).

BENEFICIOS ADICIONALES:

Solicitar estos beneficios escribiendo al email andes@usmp.pe

-  1 mes gratis de acceso a un sistema de facturación electrónica.
-  20% de dscto. en el servicio de constitución de tu empresa.
-  20% de dscto. en servicios de diseño web y marketing digital.

METODOLOGÍA:

En cada curso, debes participar en las sesiones de clase en vivo (estas clases se grabarán y quedarán disponibles en el aula virtual), revisar las clases en video y el material de lectura asignado, rendir un examen online cada semana y desarrollar tu proyecto que presentarás el último día de clases del curso

OBJETIVOS

✓ CURSO 1: MARKETING DIGITAL Y SOCIAL MEDIA

Podrás diseñar tu plan de marketing digital, analizando el entorno y actores que influyen en el ámbito digital y conocer las herramientas para implementar tu plan de comunicación para social media.

✓ CURSO 2: PUBLICIDAD DIGITAL Y ANALÍTICA WEB

Podrás implementar tu estrategia de marketing digital desarrollando campañas de publicidad con Google, Facebook e Instagram. Entenderás la analítica web dentro de la estrategia digital.

✓ CURSO 3: HERRAMIENTAS PARA VENDER POR INTERNET

Podrás crear tu página web en Wordpress para vender por internet y aprenderás las herramientas más usadas en marketing digital para captar clientes potenciales de forma automática como Whatsapp, Facebook Bot y eMail Marketing.



PLAN DE ESTUDIOS: CURSO 1

MARKETING DIGITAL Y SOCIAL MEDIA

SESIÓN 1: FUNDAMENTOS DE MARKETING DIGITAL

- ✓ Marketing digital 4.0 y su evolución.
- ✓ Medios de comunicación digital.
- ✓ Plataformas de marketing digital.
- ✓ Digitalización de las marcas.

SESIÓN 2: ANÁLISIS DEL MICRO Y MACRO ENTORNO DIGITAL Y ANÁLITICA DE INFORMACIÓN

- ✓ Introducción al entorno de marketing digital y sus componentes.
- ✓ Análisis del microentorno digital: análisis de clientes, competidores, proveedores e intermediarios.
- ✓ Análisis del macroentorno digital: fuerzas tecnológicas, económicas, políticas, legales y sociales.
- ✓ Análítica de información digital, tendencias generales online y big data.

SESIÓN 3: ESTRATEGIA Y GESTIÓN DEL SOCIAL MEDIA

- ✓ Introducción y mitos de la social media aplicada a los negocios.
- ✓ Características especiales del social media.
- ✓ Tácticas de uso para las principales redes sociales: Facebook, Twitter, Youtube, Instagram y LinkedIn.
- ✓ Tendencias de social media y casos de éxito.

SESIÓN 4: ESTRATEGIA Y GESTIÓN DEL MARKETING DE CONTENIDOS Y MÓVIL

- ✓ Introducción e importancia del marketing de contenidos.
- ✓ ¿Cómo implementar marketing de contenidos?.
- ✓ Importancia del marketing móvil y características de los principales dispositivos móviles.
- ✓ Tendencias del marketing de contenidos, marketing móvil y casos de éxito.



PLAN DE ESTUDIOS: CURSO 1

MARKETING DIGITAL Y SOCIAL MEDIA

SESIÓN 5: PLANEAMIENTO DEL SOCIAL MEDIA I

- ✓ Ciclo de planeamiento de social media.
- ✓ Desarrollo de la fase de investigación y determinación de objetivos.
- ✓ Desarrollo de la fase de determinación de estrategia y público objetivo.
- ✓ Análisis de estadísticas de social media (mundial/Latinoamérica) y presentación de casos de éxito.

SESIÓN 6: PLANEAMIENTO DEL SOCIAL MEDIA II

- ✓ Desarrollo de la fase de implementación: plataformas, herramientas y consejos para las principales redes sociales.
- ✓ Desarrollo de la fase de monitoreo: KPI´s y herramientas de medición.
- ✓ Presentación de casos de éxito.

SESIÓN 7: PLAN DE MARKETING DIGITAL

- ✓ Importancia y estructura de un plan de marketing digital.
- ✓ Similitudes y diferencias del plan de marketing tradicional vs digital.
- ✓ Content marketing aplicado al plan de marketing.
- ✓ Estrategia long tail aplicado al plan de marketing.

SESIÓN 8: PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

- ✓ El alumno presentará el proyecto de la asignatura se le brindará retroalimentación.



PLAN DE ESTUDIOS: CURSO 2

PUBLICIDAD DIGITAL Y ANALÍTICA WEB

SESIÓN 1: IMPLEMENTACIÓN DE LA ESTRATEGIA DIGITAL

- ✓ Activos necesarios para una efectiva estrategia digital (dominio, hosting, página web, redes sociales y herramientas de medición).
- ✓ El diseño de la página web y mejorando la experiencia de usuario (UX) para lograr conversiones.
- ✓ Indicadores de gestión (KPI's) y objetivos para empezar a vender online.

SESIÓN 2: ADQUISICIÓN Y CONVERSIÓN ONLINE

- ✓ Cómo posicionar mi web en Google con una estrategia de SEO.
- ✓ Conceptos básicos de publicidad en internet.
- ✓ Introducción a las campañas de Google y Facebook ADS.
- ✓ Modelos de costos en publicidad por internet (CPC, CPM y CPL).

SESIÓN 3: CAMPAÑAS PUBLICITARIAS CON GOOGLE ADS I

- ✓ Fundamentos de Google Ads (Adwords).
- ✓ Creación y configuración de campañas en la red de búsqueda.
- ✓ Estructura de cuenta: Campañas, grupos y anuncios.
- ✓ Planificador de palabras claves y Google Trends.

SESIÓN 4: CAMPAÑAS PUBLICITARIAS CON GOOGLE ADS II

- ✓ Creación de campañas en red de display y video.
- ✓ Orientación, segmentación, alcance y frecuencia.
- ✓ Anuncios en video con Youtube.
- ✓ Remarketing.



PLAN DE ESTUDIOS: CURSO 2

PUBLICIDAD DIGITAL Y ANALÍTICA WEB

SESIÓN 5: CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD EN FACEBOOK E INSTAGRAM I

- ✓ Como abrir y preparar una cuenta de anunciante en Facebook.
- ✓ Creación de campañas optimizadas de Facebook Ads.
- ✓ Cómo crear un buen anuncio de imagen y video.
- ✓ Cómo crear las audiencias segmentadas en Facebook.
- ✓ Tips para mayores conversiones en el sitio web.

SESIÓN 6: CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD EN FACEBOOK E INSTAGRAM II

- ✓ El retargeting y su aplicación en Facebook.
- ✓ Cómo crear una campaña en Instagram efectiva.
- ✓ Cómo hacer campañas para aumentar seguidores en Instagram.
- ✓ Cómo crear anuncios como historias en Instagram.
- ✓ Análisis y medición de campañas en Facebook e Instagram.

SESIÓN 7: MEDICIÓN DE RESULTADOS CON ANALÍTICA WEB

- ✓ Introducción a la analítica web.
- ✓ Tipo de análisis web y gestión de métricas.
- ✓ Google Analytics.
- ✓ Configuración de embudos de conversión.
- ✓ Enlazar Google Analytics con campañas online.

SESIÓN 8: PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

- ✓ El alumno presentará el proyecto de la asignatura y se le brindará retroalimentación.

PLAN DE ESTUDIOS: CURSO 3

HERRAMIENTAS PARA VENDER POR INTERNET

SESIÓN 1: CREACIÓN DE PÁGINAS WEB EN WORDPRESS I

- ✓ Recursos necesarios: Hosting y Dominio.
- ✓ Instalación de un Wordpress en el hosting.
- ✓ Configuración del tema.
- ✓ Creación de un landing page.

SESIÓN 2: CREACIÓN DE PÁGINAS WEB EN WORDPRESS II

- ✓ Creación y configuración de Menús.
- ✓ Creación de páginas internas: términos y condiciones.
- ✓ Instalación de Plugins.
- ✓ Configuración de Widgets.

SESIÓN 3: WOOCOMMERCE COMO MODELO DE TIENDA VIRTUAL I

- ✓ Configuración de una tienda virtual.
- ✓ Creación de categorías y subcategorías.
- ✓ Creación de productos básicos..
- ✓ Creación de productos avanzados.

SESIÓN 4: WOOCOMMERCE COMO MODELO DE TIENDA VIRTUAL II

- ✓ Configuración del carrito de compra y zonas de reparto.
- ✓ Medios de pago y logística en ecommerce.
- ✓ Correos electrónicos automatizados.
- ✓ Exportación e importación del proyecto.

HERRAMIENTAS PARA VENDER POR INTERNET

SESIÓN 5: ESTRATEGIA DE WHATSAPP MARKETING

- ✓ Como utilizar Whatsapp para potenciar las ventas.
- ✓ Listas de difusión y atención al cliente con Bot de WhatsApp.
- ✓ Como utilizar Whatsapp web.
- ✓ Recomendaciones y consejos.

SESIÓN 6: RESPUESTAS AUTOMÁTICAS CON FACEBOOK BOT

- ✓ Qué es un bot de Facebook y su función.
- ✓ Chatbots para Facebook – Manychat.
- ✓ Automatización de respuestas, audiencias y mensajes.
- ✓ Cómo administrar los suscriptores del chatbot.

SESIÓN 7: ESTRATEGIAS PARA LANZAR UNA CAMPAÑA DE EMAIL MARKETING

- ✓ Cómo crear un plan completo de email marketing.
- ✓ Segmentación de contactos por grupos de interés.
- ✓ Creación de formularios inteligentes (encuestas y trivias).
- ✓ Buenas prácticas email Marketing. Deliverability.

SESIÓN 8: PRESENTACIÓN DE PROYECTOS

- ✓ El alumno presentará el proyecto de la asignatura y se le brindará retroalimentación.

PROFESORES:

✓ **Emil Ríos - CEO eDigital.pe**

Administrador de Empresas con especialidad en Marketing Digital y Comercio Electrónico. Asesor de proyectos eCommerce y publicidad digital. Certificación en Facebook Ads, Google Ads y Analytics. Docente en la USMP y la USIL.

✓ **Yetro García - Coordinador Marketing Digital Megaplaza**

Especialista en Estrategias de Marketing Online por la Universidad Cardenal Herrera de España. Se desempeñó como Analista de Marketing Digital en Zegel Ipae y Mediacom Perú. Certificado en Facebook Ads, Google Ads, Analytics, Inbound Marketing (Hubspot) y Twitter Flight School.

✓ **Lucero Aguirre - Especialista en Social Media**

Tiene más de 7 años de experiencia en Social Media y Marketing Digital. Recientemente se ha desempeñado como jefa de estrategia de social media. Ha trabajado con marcas como: Starbucks, Cementos Pacasmayo, Real Plaza, Winters, entre otras importantes empresas. Ganadora del Effie de Oro por Ali - plataforma digital desarrollada para Álicorp.






✓ **Eduardo Cava Nuñez - CEO en Intelcorp**

Full-Stack Developer. CEO/Co-Founder en Intelcorp, agencia digital con más de 200 proyectos digitales realizados. Director de Comercio Electrónico de Cafetario.com. Se ha desarrollado en áreas tecnológicas en múltiples empresas relacionadas con la minería, la industria y el comercio electrónico. Ganador de la edición de e-commerce de Startup Weekend 2015.

INVERSIÓN

<p>Precio regular</p> <p>S/1,470.00</p>	<p>Precio Especial</p> <p>S/990.00</p>	<p>Cuotas</p> <p>3 cuotas de:</p> <p>S/.490 al mes</p>
--	--	---

FORMAS DE PAGO

<p>Transferencia o depósito</p> <p></p> <p>N° CTA CTE: 193-2098680-0-86 CCI: 002-193-00209868008618 Titular: Andes Accelerator SAC</p>	<p>Pago con tarjeta de crédito o débito</p> <p></p> <p>Pagar ahora</p>
---	---

CERTIFICA



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTIN DE PORRES



ANDES
accelerator

CENTRO DE NEGOCIOS TECNOLÓGICOS

COLABORA

edigital.pe
MARKETING & ECOMMERCE