

COMM104PO MARKETING ONLINE



133,00 € - 180,00 €

Este CURSO COMM104PO MARKETING ONLINE le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Comercio y marketing. Con este CURSO COMM104PO MARKETING ONLINE el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y conocer los diferentes elementos y herramientas estratégicas del marketing digital con el objetivo de poner en marcha un plan de marketing on-line.

Categorías: [Certificados de Profesionalidad](#), [Certificados de Profesionalidad Online](#) |

INFORMACIÓN

Duración	20 h
Modalidad	Online

Docencia	TUTOR PERSONAL
Prácticas	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
Método de pago	FINANCIACIÓN SIN INTERESES
Centro de empleo	AGENCIA DE COLOCACIÓN
Formación acreditada	CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL MARKETING DIGITAL.

1. ¿Qué es el marketing digital?
2. - Conceptos básicos del marketing digital.
3. - Aportaciones de Internet a las acciones de marketing.
4. - Principales diferencias con el marketing tradicional.
5. Evolución del marketing y de los medios.
6. - Internet como medio de comunicación.
7. - Nuevo concepto de cliente o consumidor. Público objetivo.
8. - El público objetivo en las transacciones comerciales electrónicas.
9. - Objetivos del marketing.
10. Bases del marketing digital.
11. - Las cuatro P del marketing digital.
12. - Líneas estratégicas del marketing digital.
13. Ventajas del marketing digital.
14. Tendencias del marketing digital.
15. Social media marketing.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ELEMENTOS DEL MARKETING DIGITAL.

1. El producto.
2. - Aspectos destacados del producto o servicio.
3. El precio.
4. - La fijación del precio.
5. Los canales.

6. La publicidad y la promoción.
7. - La publicidad.
8. - La promoción.
9. El valor de la marca.
10. El branding a través del patrocinio.
11. Posicionamiento en Internet.
12. - Campañas para posicionarse.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. HERRAMIENTAS ESTRATÉGICAS DEL MARKETING DIGITAL.

1. Identificación y segmentación del público objetivo.
2. Programa de afiliados.
3. - Punto de vista del vendedor.
4. El marketplace o mercado digital.
5. - Ventajas del mercado digital.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PERSONALIZACIÓN DENTRO DE LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL.

1. Marketing relacional.
2. - Ventajas del marketing relacional.
3. Marketing one to one y micromarketing.
4. Concepto de CRM.
5. ECRM.
6. Tecnología. Software CRM.
7. - Productos comerciales SAP CRM, de SAP.
8. - Productos con licencia GPL SUGAR CRM.
9. Implantación de un CRM.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PLANIFICACIÓN DE UNA CAMPAÑA DE COMUNICACIÓN ON LINE.

1. Características de la comunicación online.
2. Campaña de Comunicación Integral.
3. Pasos para realizar una campaña de publicidad.
4. Formas de promoción en Internet.
5. La comunicación comercial.
6. - Funcionamiento de la comunicación.
7. - El mix de comunicación.

8. La regla de las 4 F.
9. Marketing Directo.
10. - Conocimiento del usuario. Personalización de la oferta.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PUBLICIDAD ONLINE Y SU EFICACIA.

1. Formatos publicitarios online.
2. - Formatos integrados.
3. - Formatos flotantes.
4. - Rich Media (Vídeo banner, Ciberspots o Spots Online).
5. - Acciones especiales o a medida.
6. - Permission marketing.
7. - Publireportaje.
8. Tarifas de publicidad en Internet.
9. - Cálculo de tarifas.
10. Factores que mejoran el éxito de los banners.
11. Datos de inversión y eficacia publicitaria.
12. - La eficacia de los formatos.
13. - Herramientas de análisis de tráfico web.
14. Tendencias de la publicidad online.
15. Regulación.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. MARKETING EN BUSCADORES.

1. Concepto de Optimización de motores de búsqueda (SEO).
2. Externalizar el servicio de optimización en buscadores.
3. Conceptos básicos de Google.
4. - Rastreo.
5. - Indexación.
6. - Publicación de resultados.
7. Directrices para indexarse en Google.
8. Google Adwords.
9. - Palabras claves.
10. - Control de las campañas.