



MARKETING DIGITAL Y ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO ONLINE

OBJETIVO GENERAL

Brindar a los participantes los conocimientos, herramientas y estrategias fundamentales del marketing digital para diseñar, implementar y gestionar acciones de promoción, comunicación y posicionamiento online, contribuyendo al crecimiento de marcas, organizaciones, emprendimientos y proyectos mediante el uso efectivo de canales digitales.

DIRIGIDO A

Emprendedores, comerciantes, profesionales independientes, responsables de comunicación y marketing, community managers, integrantes de organizaciones sociales, estudiantes, propietarios de pequeñas y medianas empresas y toda persona interesada en desarrollar competencias en marketing digital.

MODALIDAD

Teórico-Práctica presencial, con demostraciones en vivo, análisis de casos reales, ejercicios prácticos, diseño de campañas, talleres de creación de contenido y desarrollo de proyectos aplicados.

DURACIÓN SUGERIDA

14 horas reloj distribuidas en 7 módulos de 2 horas cada uno.

TEMARIO

MÓDULO 1: Introducción Al Marketing Digital

- Conceptos fundamentales del marketing digital.
- Evolución del marketing tradicional al marketing digital.

- Ecosistema digital y comportamiento del consumidor.
- Canales digitales y su aplicación estratégica.
- Definición de objetivos de marketing.
- Principales tendencias del mercado digital.

MÓDULO 2: Estrategia Digital Y Construcción De Marca

- Identidad y posicionamiento de marca.
- Propuesta de valor.
- Segmentación de mercados y definición de público objetivo.
- Buyer Persona.
- Embudo de conversión (Customer Journey).
- Planificación estratégica de acciones digitales.

MÓDULO 3: Marketing De Contenidos Y Redes Sociales

- Estrategias de contenido digital.
- Tipos de contenidos para distintas plataformas.
- Gestión de redes sociales.
- Calendario editorial y planificación de publicaciones.
- Storytelling y comunicación de marca.
- Herramientas para creación de contenido.

MÓDULO 4: Publicidad Digital Y Campañas Online

- Introducción a la publicidad digital.
- Principales plataformas publicitarias.
- Segmentación de audiencias.
- Creación de anuncios efectivos.
- Presupuestos y optimización de campañas.
- Indicadores básicos de rendimiento.

MÓDULO 5: Posicionamiento Web Y Analítica Digital

- Conceptos básicos de SEO (Search Engine Optimization).
- Palabras clave y optimización de contenidos.
- Introducción al SEM (Search Engine Marketing).
- Herramientas de análisis web.
- Interpretación de métricas e indicadores.
- Toma de decisiones basada en datos.

MÓDULO 6: Inteligencia Artificial Aplicada Al Marketing Digital

- Aplicaciones de la IA en marketing.
- Herramientas de generación de contenido.
- Automatización de procesos de marketing.

- Diseño de prompts para marketing digital.
- IA para investigación de mercado y análisis de tendencias.
- Ética y buenas prácticas en el uso de IA.

MÓDULO 7: Plan De Marketing Digital Y Proyecto Integrador

- Estructura de un plan de marketing digital.
- Definición de objetivos y KPIs.
- Selección de canales y tácticas.
- Presupuesto y cronograma de implementación.
- Evaluación y optimización de resultados.
- Presentación de proyectos.

Certificación: Se entregarán certificados de asistencia o aprobación de cursada a quienes hayan cumplido con el 75% de asistencia y/o presentado el trabajo final.



Factum.org.ar
Ideas que se transforman en acciones