

HERRAMIENTAS PARA EL MARKETING DIGITAL

 **DIRIGIDO A:**

Encargados del área de marketing y comunicaciones de una organización.

 **COMPETENCIA A DESARROLLAR:**

Al finalizar el curso, el participante será capaz de utilizar herramientas de marketing digital en proyectos, empleando estrategias comerciales digitales de acuerdo a las necesidades de la empresa.



 **OBJETIVOS:**

- Identificar tipos de herramientas digitales utilizados en el comercio electrónico, considerando sus ventajas en el ámbito publicitario
- Utilizar las redes sociales para el desarrollo de campañas y promociones del comercio electrónico, entendiendo cómo alinear una estrategia a los objetivos del negocio
- Distinguir el marketing 2.0 y el posicionamiento de un negocio asociado al comercio electrónico utilizando criterios de compras y ventas por medios digitales.

 **CONTENIDO:**

- Tipos de herramientas digitales: Creación de una web de empresa: diseño, usabilidad, relevancia. Contenidos virtuales: redacción, gestión y diseño. La relevancia del contenido y productos como descripciones originales. Posibilidades de marketing en tienda electrónica: motor de búsqueda, carrito de compra, información corporativa, catálogo de productos, y registro y zona de usuario.
- Comercio electrónico en RRSS y Google: Redes sociales aplicadas al comercio electrónico: Twitter, Facebook, LinkedIn, Instagram, etc. Marketing en redes sociales: viralización de productos. Uso y manejo de Facebook Ads, Planificación y creación de campañas según segmentación y necesidades, Vínculo de promociones y campañas entre Facebook e Instagram.
- Marketing 2.0 en el comercio electrónico: Clientes de internet. Planificación de marketing digital. Marketing y búsqueda móvil, Posicionamiento en buscadores web. Multiplataforma. Plataformas de comercio de anuncios de particulares. Email marketing. Display Banners. Planificación de medios.

 **REQUISITOS TÉCNICOS:**

La evaluación se realizará a través de test interactivos que se aplicarán en la plataforma al final de cada módulo y se asignarán notas en una escala de 1 a 7 promediando las notas alcanzadas en cada test, también se realizará una prueba final que contemple todos los contenidos, esta escala estará en directa relación con los logros alcanzados en función de los objetivos del curso.

El participante deberá contar con un Notebook compatible con plataforma E-Learning.

**RELATOR:
INGRID JACQUELINE
ARAVENA BARRA**

 **VALOR DEL CURSO:
\$1.920.000 CLP.**



www.capacitacionintegra.cl

 capacitacion@empresasintegra.cl

 +56 41 222 1257