



Donostia · Bilbao · Madrid · Pamplona · Almedralejo · Sevilla · Querétaro

Denominación de la especialidad: DISEÑO DE ESTRATEGIAS DIGITALES

Familia Profesional: COMERCIO Y MARKETING

Área Profesional: MARKETING Y RELACIONES PÚBLICAS

Código: COMM097PO

Nº horas: 30 horas

Objetivo general: Establecer unos objetivos centrados en el cliente digital y en la nueva arquitectura tecnológica y de datos, transformando las estrategias empresariales.

Contenidos:

1. INBOUND MARKETING (EMAIL MARKETING-MARKETING DE CONTENIDOS-BLOGS-BUYER

PERSONA)

1.1. Inbound Marketing VS Marketing de contenidos

1.2. Etapas de Inbound

1.3. Marketing de permiso

1.4. Email Marketing

1.5. A/B testing

1.6. Tipos de estrategia

1.7. Newsletter y Blog

1.8. Curación de contenidos

1.9. Storytelling

1.10. Qué es y qué aporta un blog

1.11. Mi primer blog

1.12. Diseño y plantillas

1.13 .Cómo destacarlo en la web: herramientas

1.14. Tipos de estrategia

1.15. Newsletter y Blog

- 1.16. Curación de contenidos
- 1.17. Introducción al buyer persona
- 1.18. Cómo crear tu Buyer Persona
- 1.19 Herramientas
- 2. PLAN DE MARKETING DIGITAL
 - 2.1. Plan de marketing
 - 2.2. ¿Qué es el marketing digital?
 - 2.3. Estrategias para marketing digital

Requisitos de acceso de alumnos: No se requiere

Experiencia profesional: No se requiere.

Denominación de la especialidad: CAPTACIÓN DE CLIENTES A TRAVÉS DE EMAIL MARKETING, USO DE MAILCHIMP

Familia Profesional: COMERCIO Y MARKETING

Área Profesional: MARKETING Y RELACIONES PÚBLICAS

Código: COMM094PO

Nº horas: 10 horas

Objetivo general: Planificar correctamente una campaña de email marketing con Mailchimp

Contenidos:

1. EMAIL MARKETING
 - 1.1. Qué es el email marketing
 - 1.2. Por qué utilizar el email marketing en nuestra estrategia online
 - 1.3. Factores de éxito en email marketing
 - 1.4. Definir los objetivos a alcanzar con el email marketing
 - 1.5. Analiza lo que hace la competencia / mide, mide, mide
2. MAILCHIMP
 - 2.1. Ventajas de Mailchimp frente a PHPList
 - 2.2. Visión general de Mailchimp
 - 2.3. Las listas en Mailchimp
 - 2.4. Las campañas en Mailchimp
3. TU PRIMERA LISTA EN MAILCHIMP
 - 3.1. Cómo crear una lista de correos en Mailchimp
 - 3.2. Cómo personalizar una lista en Mailchimp
 - 3.3. Campos obligatorios para suscribirse a una lista
4. EL FORMULARIO DE SUSCRIPCIÓN
 - 4.1. Insertar el formulario de suscripción
 - 4.2. Motivar a suscribirse
 - 4.3. Lugares clave donde insertar el formulario de suscripción
5. DISEÑO DE NEWSLETTERS
 - 5.1. Las plantillas de Mailchimp
 - 5.2. Plantillas Premium de Themeforest
 - 5.3. Factores clave en la selección de las plantillas
 - 5.4. Cargar plantillas externas en Mailchimp
 - 5.5. Modificación de plantillas en Mailchimp
6. CREACIÓN DE LA PRIMERA CAMPAÑA
 - 6.1. Cómo crear una campaña en Mailchimp
 - 6.2. Diferencia entre campaña y lista de correo
 - 6.3. Cómo visualizar la newsletter antes de su envío

- 6.4. Cómo elegir el título de la newsletter
- 6.5. Cómo elegir el nombre del quien envía la newsletter
- 6.6. Otros puntos importantes a tener en cuenta
- 7. SEGUIMIENTO DE LA CAMPAÑA
 - 7.1. La importancia de medir
 - 7.2. La tasa de apertura
 - 7.3. Cálculo del CTR
 - 7.4. Qué hacer con los rebotes
 - 7.5. ¿Hay bajas? El por qué.
- 8. APRENDIENDO DE LOS ERRORES
 - 8.1. Cómo detectar lo que gusta y disgusta de nuestra newsletter
 - 8.2. Optimizar la lista de correo
 - 8.3. ¿Es la plantilla adecuada?
 - 8.4. Conseguir feedback de los usuarios
 - 8.5. Aumentar el rendimiento
- 9. CASO PRÁCTICO

Requisitos de acceso de alumnos: No se requiere

Experiencia profesional: No se requiere.

