

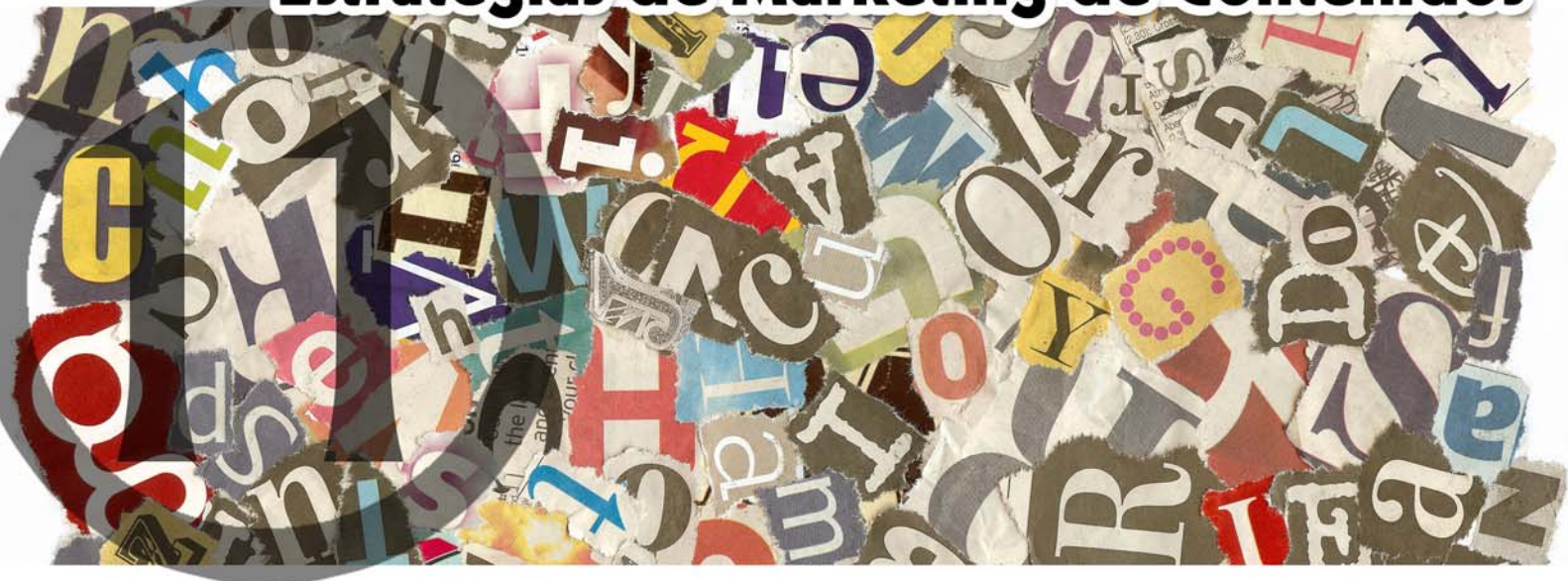


ESIMAD **Escuela Interactiva** **MARKETING DIGITAL**

aula-formacion
FORMACIÓN ESPECIALIZADA A DISTANCIA



CONTENT MARKETING: **Estrategias de Marketing de Contenidos**



¿Quieres conocer en profundidad el proceso de marketing que genera 3 veces más contactos que el pago por clic?



Cursos OnLine 100%

TÉCNICOS, EXPERTOS Y MÁSTER

www.cursos-communitymanager.es
www.master-marketingonline.es

Programas Certificados por
Universidad Europea
Miguel de Cervantes (UEMC)

Tel. 902 300 247

FORMACIÓN
OnLine

PRESENTACIÓN

Marketing de Contenidos o Content Marketing es un término general que abarca todos los diferentes formatos de contenido de marketing (revistas personalizadas , boletines en línea, contenidos digitales , sitios web o micrositiros , libros blancos, webcasts, webinars , podcasts , vídeo, mesas redondas, exposiciones interactivos en línea, correo electrónico, eventos,...) que implican el uso de tácticas y actividades de creación y el intercambio de contenidos útiles, con el fin de captar la atención de potenciales clientes y conseguir fidelizar a los actuales.

El Marketing de contenidos está basado en la idea de compartir el contenido como un medio de persuadir a la toma de decisiones por parte de los potenciales clientes y clientes en sus decisiones de compra; y en la idea de que la entrega de información de alta calidad, relevante y valiosa para estos impulsa la acción del consumidor rentable. El marketing de contenidos tiene beneficios en términos de retención de la atención del lector y mejorar la lealtad a la marca.

La creación de contenidos en el diseño de las estrategias de marketing digital se ha convertido en una de las estrategias de marketing digital de éxito, favoreciendo la reputación online corporativa o de marca de las empresas y el apoyo a las ventas dando a conocer la empresa sin vender de forma agresiva. El propósito de esta información no es servir como un surtidor de las virtudes de los productos o servicios propios del anunciante o empresa, sino para informar a los clientes objetivo y las perspectivas sobre los temas clave de la industria, a veces con los productos del anunciante. La motivación detrás de la práctica del marketing de contenidos es la creencia de que la educación de los resultados de los clientes en el reconocimiento de la marca como líder y experto en la industria.

Por otra parte, muchos comercializadores de contenido optan por crear información y compartirla a través de cualquier medio de comunicación o bien seleccionarla para audiencias determinadas. El crecimiento y la proliferación de redes sociales para compartir contenidos suponen el boom definitivo del marketing de contenidos como filosofía subyacente para ser utilizada en las diferentes técnicas del marketing digital

En este curso aprenderemos a utilizar el marketing de contenidos como un medio para lograr los diferentes objetivos de negocio (aumento de visitas a la web, generación de leds, liderazgo de pensamiento, aumento de las ventas, mejora de la retención y fidelización de clientes, reconocimiento de marca,..), y a diseñar un nuevo tipo de marketing que crea, optimiza y distribuye los diferentes tipos de contenido necesarios para atraer a los clientes en la web social.

CERTIFICACIÓN

Para los alumnos que superen las pruebas de evaluación se emitirá Diploma emitido por la ESIMAD- Escuela Interactiva de Marketing Digital.



OBJETIVOS

La finalidad última es aprender las competencias digitales en el ámbito estratégico que permita a un profesional del marketing online el diseño de estrategias y la aplicación de acciones basadas en el contenido como estrategia del marketing digital.

- Comprender las nuevas reglas del marketing digital
- Comprender por qué el marketing de contenidos es una estrategia de éxito en el marketing digital
- Conocer los diferentes elementos que componen las estrategias del marketing de contenidos.
- Aprender a utilizar las diferentes técnicas en la implementación de las estrategias de marketing de contenidos.

DESTINATARIOS

En general para cualquier persona interesada en el marketing digital y las redes sociales, o que quiera desarrollar un proyecto digital de marca personal.

Especialmente dirigido a:

- personas que quieran manejar las relaciones entre los usuarios de las redes sociales y las redes sociales de las empresas –community manager- para desarrollar su función como Content Curator.
- aquellos emprendedores que quieran desarrollar una estrategia digital de su negocio basada en el marketing de atracción.

En particular, profesionales de la información y documentación; estudiantes de grado y postgrado de las carreras del ámbito bibliotecario, archivístico y de la documentación, marketing, publicidad y comunicación, ciencias de la información y personas interesadas en la gestión de la información digital y la web.

[DESTINATARIOS - OBJETIVOS - CERTIFICACIÓN]

CONTENT MARKETING:
Estrategias de Marketing de Contenidos

PROGRAMA

INTRODUCCION

1. LAS REGLAS DEL MARKETING HAN CAMBIADO

- 1.1. Las antiguas normas del marketing y de las Relaciones públicas ya no sirven
- 1.2. Sustituimos el Marketing unidireccional por el Marketing de atracción
- 1.3. Principales diferencias entre las antiguas y las nuevas reglas del Marketing
- 1.4. Evolución de los conceptos del Marketing
- 1.5. El Prosumer
- 1.6. Los mercados web y la empresa 2.0
 - 1.6.1. Las empresas 2.0.
 - 1.6.2. Los mercados web
 - 1.6.3. Su Web 2.0. y los contenidos

2. FASES Y TECNICAS EN LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING DE CONTENIDOS

- 2.1. Estrategias de Marketing de Contenidos
 - 2.1.1. El Marketing de Atracción
 - 2.1.2. Nuevos procesos y técnicas del Marketing Digital
 - 2.1.3. ¿Qué es el Marketing de contenidos?
 - 2.1.3.1. Marketing de contenidos: concepto
 - 2.1.3.2. La Estrategia del Marketing de contenidos
 - 2.1.3.3. Las claves del Marketing de contenidos
 - 2.1.3.4. Ejemplos de algunas estrategias de MKT de contenidos en RS
 - 2.1.3.5. Formatos de contenidos
 - 2.1.4. Fases de la estrategia del Marketing de contenidos
- 2.2. Fase de análisis y definición de objetivos
 - 2.2.1. Identidad digital y reputación online
 - 2.2.2. Análisis de la situación y de clientes
 - 2.2.3. Análisis de temáticas y palabras clave
 - 2.2.4. Definición del Social Media Plan: Plan de marketing de contenidos e implementación
- 2.3. Fase de creación de un sitio web / blog
 - 2.3.1. Diseño de sitio web atractivo
 - 2.3.2. Blogging: cómo crear un Blog
 - 2.3.3. Selección de Redes sociales: plataformas de contenidos
 - 2.3.4. Plugging sociales
 - 2.3.5. Obtención de tráfico a través del SEO
- 2.4. Fase de creación de contenidos
 - 2.4.1. La Selección del tipo de contenido
 - 2.4.2. Tipos de contenidos
 - 2.4.3. Generación de contenidos ganadores: cómo escribir en Internet
- 2.5. Fase de difusión y promoción de contenidos
 - 2.5.1. Marketing viral
 - 2.5.2. Las relaciones públicas online
 - 2.5.3. Otras estrategias on y offline
 - 2.5.4. Estrategias en las Redes y medios sociales
 - 2.5.5. E-mail Marketing
- 2.6- Medición y evaluación de Resultados
 - 2.6.1. Analítica Web
 - 2.6.2. Analítica cuantitativa
 - 2.6.3. Analítica cualitativa
 - 2.6.4. ROI o Retorno de la Inversión

3. CASOS DE EXITO Y BUENAS PRÁCTICAS

- 3.1. Casos prácticos y de éxito
- 3.2. Lecciones aprendidas
- 3.3. Errores más comunes a evitar

METODOLOGÍA

Metodología E-Learning. 100% Online. Con acceso al aula virtual donde se dispone del material didáctico multimedia e interactivo y donde podrás acceder al equipo tutor que da soporte al curso.

Los tutores realizarán un seguimiento y resolverán dudas a través del Foro y/o a través de webmail de la plataforma.

MATERIAL DIDACTICO

Este material didáctico, se pone a disposición del alumno a través del aula virtual o a distancia a través de CD Rom, donde además del contenido teórico práctico en formato multimedia e interactivo se encontrará con otro material complementario, videos, blogs y artículos, foro, y los test de evaluación.

PROFESORADO

Luis Tapia Aneas

- Socio-director del grupo de consultoría tecnológica y de gestión PM Consultores, y Online Manager Marketing de Aulaformacion.
- Ex-director de marketing de Centros Europeos de Empresas e Innovación CEEI Castilla y León.
- Licenciado en Ciencias Empresariales. MBA (Master Business Administration) por el Instituto de Empresa (IE Business School-Madrid).



DURACIÓN Y FECHAS

40 horas (a realizar en 1 mes en el aula virtual)

Convocatoria abierta durante todo el año.

Acceso al curso de forma inmediata a la matriculación.

PRECIOS Y FINANCIACIÓN

Oferta especial: 65 Euros. (sólo acceso a aula Virtual)

130 euros (incluye acceso al aula virtual + entrega de CD Rom al final del curso que incluye todo el material del curso).

Formación Bonificable para empresas: Curso 100% bonificable a través de la Fundación Tripartita. En este caso el precio se incrementa en **30 euros** por gastos de gestión. Para este caso ponerse en contacto con secretaría para realizar las gestiones.

CONTACTO E INFORMACIÓN

Más Información
¿Deseas obtener
más información
sobre los cursos?

Información, Matriculación y secretaria:

Tfno: **902 300 247**

Horario de 8:30 a 14:30 L-V; y de 16:30 a 19:30 L-J

(excepto horario de verano, solo de mañanas)

Más Información
¿Quieres inscribirte?

INSCRIPCIÓN Y MATRÍCULA

La inscripción y matrícula, se acredita con el pago del precio de la matrícula

Puede realizar la **inscripción online y el pago de matrícula** a través de nuestro sistema de TPV virtual accediendo a ([pulsar aquí](#))

Más Información
¿Quieres inscribirte?

Más información: Matriculación y secretaria

Tfno. **902 300 247**

correo electrónico secretaria: gestion@aulaformacion.net

[QUIÉNES SOMOS]



Luis Tapia Aneas. Director de Aulaformacion

«La mente que se ensancha con una nueva idea, nunca vuelve a su dimensión original.» (Alvin Moscow)

La **Escuela Interactiva de Marketing Digital (ESIMAD)** es una iniciativa de un grupo de profesionales del mundo de la Economía Digital en los ámbitos académico y empresarial, que tiene por misión la educación y el aprendizaje en nuevas profesiones emergentes en los ámbitos de la Gestión, de la innovación y el Marketing Digital.

Esta iniciativa está promovida por **AULAFORMACION como centro colaborador de la Universidad Europea Miguel de Cervantes (UEMC)**, como empresa especializada en la impartición de formación a distancia a través de metodologías e-learning.

Apostamos por una formación actual, que llegue a todos los rincones, con técnicas de educación y aprendizaje basadas en las nuevas tecnologías, y que potencie el **desarrollo de un nuevo profesional** “nativo digital” en los valores de la cultura 2.0.; un desarrollo y progreso de un nuevo profesional que pueda crear y desarrollar su “propia marca personal”, y en el que adquiera un “nuevo estilo de trabajo” basado en la superación y el reto, en el logro de sus propios méritos personales y en el carácter emprendedor.

Todo ello un **entorno de trabajo digital**, dónde cobra importancia la persona y los recursos humanos, dónde el máximo exponente es el **Equipo humano de formadores**, que con su conocimiento y experiencia profesional sabrán transmitir estos principios, valores y aptitudes, además de una experiencia basada en talento, conocimientos y hechos.

Para ello ofrecemos programas adecuados para los nuevos profesionales de la Sociedad Digital en los diferentes ámbitos de la gestión y del marketing.

Así con la garantía y el apoyo de la Universidad se ofrecen **Programas formativos certificados** en cursos profesionales técnicos, de experto y de postgrado dirigidos a la formación integral de profesionales del Marketing en Internet, Community Manager, Online Marketing Manager, Social Media Manager, Social media Strategics, Online Reputation Manager, Online Product Manager,...

Además para facilitar al alumno una formación progresiva y escalable dentro de un itinerario formativo a la medida de sus necesidades, la Escuela y la Universidad han establecido un sistema de **Convalidaciones** por el cual se puede acumular en el tiempo diferentes programas formativos modulares conducentes a la obtención de un Título de Postgrado Universitario.



Escuela Interactiva
MARKETING DIGITAL
ESIMAD

Cursos OnLine 100%

TÉCNICOS, EXPERTOS Y MÁSTER

www.cursos-communitymanager.es
www.master-marketingonline.es

Programas Certificados por
Universidad Europea
Miguel de Cervantes (UEMC)

Tel. 902 300 247

CONTENT MARKETING:
Estrategias de Marketing de Contenidos

aulaformacion
FORMACIÓN ESPECIALIZADA A DISTANCIA



FORMACION
OnLine