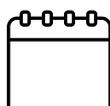


# Curso de **Inbound Marketing**

- 5ª ED. CLASES ONLINE EN DIRECTO -



Inicio  
Primavera 2024



42 h.



Clases  
Online en  
directo

# Curso de **Inbound Marketing**

**- 5ª ED. CLASES ONLINE EN DIRECTO -**

## **Descubre el Curso de Inbound Marketing**

En el curso de Inbound Marketing aprenderás a conectar los puntos entre los conocimientos adquiridos en SEO, estrategia de contenidos, social media y email marketing. Siempre pensando en customer centric, conocerás la manera de atraer, ganar y fidelizar clientes, conociendo sus necesidades e intereses, aprendiendo a ofrecerles un valor añadido gracias al contenido.

Aprenderás la manera de sacar partido a los datos actuales de tu CRM para conocer mejor a tu audiencia, y en base a ella descubrir las etapas del buyer journey de las personas, para preparar un contenido relevante y personalizado.

Os mostraremos el funcionamiento y trabajaremos con todas las herramientas que hay en el mercado para poder definir correctamente un plan de Inbound Marketing.

En este curso terminarás sabiendo las mejores técnicas para mejorar la presencia de nuestra empresa en el mundo digital y mejorar el ROI para las campañas de captación de tráfico y leads.

# Objetivos

En este curso aprenderás a:

1. Conocer la filosofía del Inbound Marketing.
2. Aprender la metodología del Inbound Marketing.
3. Analizar las métricas, kpi's, ROI y finanzas que nos ofrece el Inbound Marketing.
4. Desarrollar las diversas técnicas de Inbound Marketing.
5. Conectar estrategias de Social Media, SEO, Email Marketing y Marketing de Contenidos de una manera coordinada.
6. Definir y poner en práctica workflows de modelo relacional con nuestros clientes.
7. Trabajar en casos de éxito, prácticos, de clientes reales.

## Perfil del alumno

Dirigido a estudiantes o profesionales de marketing digital, con conocimientos básicos de marketing online, SEO, rrs y content marketing, que quieren profundizar en la metodología de Inbound Marketing.

Emprendedores, jefes de proyecto, responsables de marketing, también encontrarán el curso de gran utilidad al aprender estrategias para crear demanda de sus productos o servicios gracias a la atracción basada en los contenidos y en el journey de las buyer personas.

## Modalidad Online

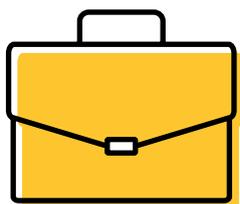
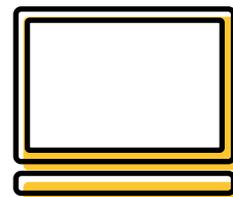
### Lo mejor de nuestro presencial, ahora desde casa

El formato Online te permitirá vivir la experiencia presencial, desde tu casa: un profesor/a se conectará en directo para impartir su clase y responder preguntas y proponer ejercicios prácticos. Será como estar en KSchool pero desde la silla de tu escritorio.



**CLASES EN DIRECTO** en horario entre semana.  
+  
**CLASES GRABADAS**, ¡para que no te pierdas nada!

ACCESO AL **CAMPUS VIRTUAL** para ver las clases y estar en contacto con tus compañeros y profesores.



INVITACIÓN A **EVENTOS EXCLUSIVOS** solo para alumnos.

Te esperamos en clase para que puedas aprender de la mano de los mejores profesores.

¿Estás preparado para convertirte en el mejor analista digital, diseñador UX o data scientist? Elige tu futuro, ¡qué nosotros te ayudamos a llegar a él!

# Temario

## Módulo 1: Introducción y Metodología del Inbound Marketing

- ¿Qué es? Objetivos, Origen
- ¿Por qué el Inbound Marketing?
- Resultados
- Evolución
- Inbound vs Outbound new mk vs old
- Metodología Inbound
- Pilares y Elementos:
- Buyer personas
- Marketing de contenidos
- Marketing Automation
- Análisis
- Personalización
- Metodología, fases y embudo de conversión.
- Lead scoring, nurturing & profiling
- Características de Metodología Inbound
- Objetivos
- Lead Generation
- Inbound Marketing en Ecommerce
- Inbound Marketing y ZMOZ en ecommerce
- Estrategia

## Módulo 2: Canales de Tráfico y Técnicas de Conversión

- Intro
- PPC
- SEO
- Marketing de contenidos: formatos & content inventory
- Redes Sociales
- Email marketing y segmentación de la BBDD
- Word of Mouth WOM
- Blog
- Landing Pages
- CTA's
- Thank you pages

## Módulo 3: CRM & Inbound Marketing

- ¿Cuándo se necesita un CRM en Inbound Marketing?. Modelo de Datos
- Tipos de CRMs: B2C, Ecommerce, B2B en Captación y en fidelización/ reactivación

de clientes.

- Estructura de un CRM: Identificación de Leads, Contactos, Oportunidades, Campañas, canales de Captación, Equipos de Ventas y Embudo de conversión o sales funnel
- Implementando un CRM en la empresa: ejemplo de Modelo de datos en Salesforce. Revisión de un camino de conversión en cliente
- Integraciones claves del CRM: Campañas y Captación de registros desde la web
- Integraciones claves del CRM: Marketing Automation

## **Módulo 4: Herramientas de Inbound Marketing**

- Captación y gestión de la información: Google Tag Manager
- Marketing de Contenidos: Buzzsumo, Coschedule
- Herramientas de CRO: Optimizely y Hotjar
- Prospección en redes sociales: LinkedIn Sales Navigator, Buffer, Dux-Soup, Find That Lead, Survey Monkey
- Herramientas de Marketing Automation: Salesforce, Pardot, SharpSpring, Intercom.io y Marketo.
- Herramientas de reporte y Dashboard

## **Módulo 5: La Revolución de las ventas: Sales Enablement**

- Integración de procesos de marketing y ventas. Los acuerdos de niveles de servicio.
- Gestión de la información y contenido de forma integrada
- Inteligencia de leads
- Tecnología y procedimientos en las áreas de soporte al cliente y áreas de venta

## **Módulo 6: Analítica en Inbound Marketing**

- Métricas, KPI y Dashboards
- Modelo de Atribución de Campañas
- Analítica de Datos: Analítica a nivel de visitas, Analítica a Nivel de Lead, Analítica a nivel de Buyer Persona y Campaña, Analítica a nivel de CRM: Oportunidad y Venta
- Ejemplo de KPI y reportes tipo en Inbound Marketing

## **Módulo 7: Construcción del Buyer Persona y del Buyer Journey**

- Construyendo el Buyer Persona: técnica y metodología aplicada
- Construcción del Buyer Journey
- Mapping buyers persona
- Descripción de las distintas etapas del funnel
- Lógica: TOFU, MOFU, BOFU
- Lógica: Visita, prospect, lead, MQL, SQL, Opportunity

## **Módulo 8: Taller de Keyword Hunting**

- SEO técnico para Inbound Marketing
- Keyword hunting aplicado
- El Content Strategy calendar
- Hacia el perfecto “4 week calendar”
- Definición de campañas en base a oportunidades SEO
- El “out-reach” y el Inbound Marketing
- La matriz de contenidos y su uso
- El contenido como “lead Magnet”

## **Módulo 9: El Ecosistema del Inbound Marketing**

- Organización y equipos
- El equipo Inbound Marketing ganador: personas y cultura
- Los procesos críticos en la ejecución de la estrategia
- Visión financiera del modelo Inbound Marketing

## **Módulo 10: Workshop práctico en Equipos**

- Casos prácticos Workshop de campañas de Inbound
- Roadmap + Workflow
- Trabajo en grupos

# Profesores

## Director del Curso de Inbound Marketing



**Carlos Martín**

Director Marketing Digital en Deloitte



**Ana Soplón**

Analista Digital en Banco Santander  
Exalumno de KSchool



**Eduardo Saavedra**

Responsable de Inbound Marketing  
en Deloitte



**Antonio Tena**

Director Quantic Solutions en  
Mediapost



**Eusebio Castro**

Supervisor de Marketing y Marca en  
Deloitte



**Juan Rodríguez**

Digital Analyst & CRO en El Arte de  
Medir



**Fernando Muñoz**

Chief Marketing Officer en STAY



**Víctor Aldea**

Profesor de Inbound Marketing en  
KSchool

\* El claustro de profesores puede sufrir modificaciones.

## Inscripción

¡RESERVA  
TU PLAZA!



Nuestros cursos y masters tienen un número de **plazas limitadas**. Asegúrate de reservar la tuya.

## Bonificable con FUNDAE

Todos nuestros cursos son bonificables a través de la **Fundación Estatal para la Formación en el Empleo** (FUNDAE, antigua FUNDACIÓN TRIPARTITA).

Si estás interesado coméntanoslo al hacer tu inscripción. Desde KSchool nos encargamos de la gestión para cursos o másteres de más de 60 horas.

## Eventos y networking

Además de poder aprender mucho en clase, desde KSchool os invitamos a eventos, masterclass, talleres y conferencias que os servirán para ampliar vuestros conocimientos y para contactar con grandes profesionales.

Síguenos a través de las redes sociales para estar al tanto de estas acciones y revisa tu mail. ¡Algunos de nuestros eventos son exclusivos para alumnos!

# Preguntas frecuentes

Siempre que tengáis cualquier duda podéis escribirnos a [info@kschool.com](mailto:info@kschool.com) o llamarnos al **91 577 83 41**, pero a continuación recogemos algunas de las preguntas que más nos hacéis. ¡Esperamos que os sean de ayuda!

## ¿Qué diferencias hay entre la modalidad presencial y Online?

La principal, el formato presencial requiere que acudas a clase, por lo que solo podrás cursarla si estás en Madrid o Barcelona, y siempre que tengas disponibilidad los viernes por la tarde y sábados por la mañana.

El formato Online es para todos aquellos que tengan una buena conexión a internet, ya sea desde Granada, Teruel o Cuenca.

## ¿Qué pasa si no puedo acudir a una clase?

En la modalidad online las clases quedan grabadas, ¡así que podrás verla en cualquier otro momento!

## ¿Para qué sirve el Campus Virtual?

Desde Campus Virtual podrás acceder a las clases en directo y volver a ver las grabaciones. Además, también tendrás acceso a las presentaciones que los profesores utilizarán en sus clases y podrás comunicarte con tus compañeros y profesores.

## ¿Puedo interactuar con el profesor y los compañeros durante las clases?

La modalidad en online te permite tener la misma interacción con profesores y compañeros que la que tendrías en persona.

La ventaja del formato online es que es igual que estar en clase, pero desde tu ordenador. Las clases son en directo por lo que puedes preguntar a los profesores cualquier duda que tengas al momento.

# Testimoniales

Nadie mejor que nuestros alumnos para contarnos cómo es la experiencia de formarse en KSchool de la mano de los mejores profesionales.

Aquí puedes leer lo que dicen de nosotros quienes ya han pasado por las clases.



**ELENA VELASCO** | Especialista en contenidos digitales en Rubix Iberia

Me decidí por el Máster de Técnicas de Marketing Digital y no puedo estar más contenta. Buenos profesores que son grandes profesionales en su sector y que te ayudan en todo lo que necesitas.

Totalmente recomendable para los que se quieren adentrar en el mundo del marketing.



**RAQUEL M.** | Asistente de Marketing en Venerable Capital Group

Muy recomendable realizar en Kschool el Máster de Técnicas de Marketing Digital. Disponen de un temario completo y actualizado y cuentan con profesores que son grandes profesionales del sector.



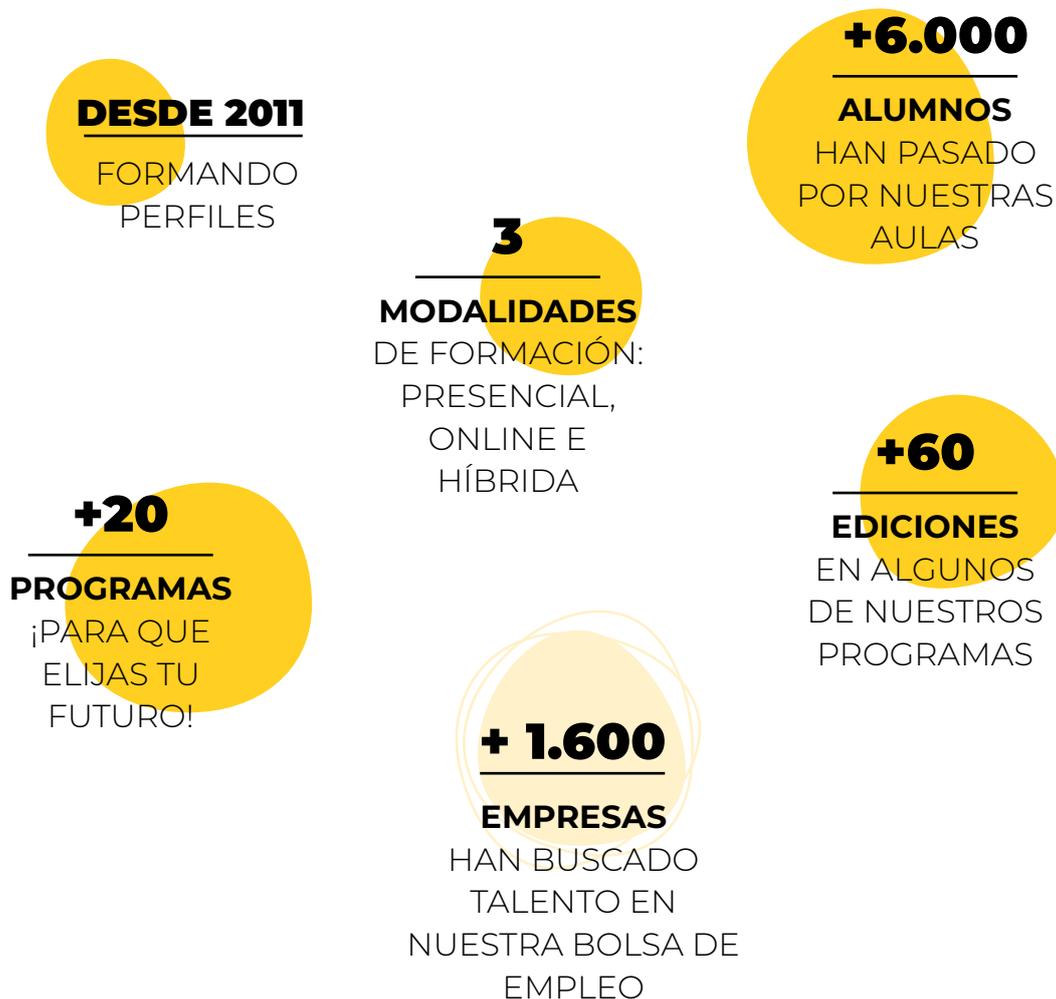
**JUAN MALIK** | Freelance

Lo más destacable del Máster de Técnicas de Marketing Digital es que consigue que estructures bien el conocimiento. Además, para mí era imprescindible que las clases fueran impartidas por profesores en ejercicio activo de la profesión.

# Los números de KSchool

Nacimos en 2011 con una idea en la cabeza: formar a los nuevos perfiles profesionales que la red demanda de forma constante y hacerlo de la mejor forma posible. Por ello, nos definimos como “La escuela de los profesionales de Internet”.

La experiencia y los grandes profesionales con los que contamos como profesores nos avalan. Como siempre decimos, en ciertos sectores a día de hoy, el valor no lo aporta un título si no lo que el profesional sabe hacer.



Tenemos **experiencia**, los mejores y más actualizados **programas de formación**, y a los **profesionales** más reconocidos del sector impartiendo clases en nuestras aulas.

# Manifiesto

- Si el sistema no está preparado para darnos el conocimiento que necesitamos lo vamos a conseguir por nuestra cuenta.
- Hoy, en ciertos sectores el valor no lo aporta un título. Lo aporta lo que cada profesional sabe hacer.
- Si dependemos de nosotros mismos, vamos a pensar por nosotros mismos.
- No queremos, ni podemos sentarnos a esperar a que alguien se fije en nosotros.
- No hay ningún mapa. Debemos hacer nuestro camino, y es un camino que muchas veces no ha sido explorado, pavimentado, ni señalizado.
- Nuestro conocimiento es la clave de nuestro desarrollo personal y profesional.
- Todo el mundo tiene algo que enseñar. Queremos aprender todos de todos.
- En el mundo del conocimiento, cuanto más se comparte más se tiene.
- Lo que aprendemos es lo que practicamos.
- Especializarse es ponerle un apellido a nuestra profesión. Es echarle especias a nuestro ingrediente principal.
- Queremos construirnos un futuro fuera del rebaño. Para eso vamos a pensar y hacer las cosas de forma diferente.
- No vamos a seguir instrucciones a ciegas, no vamos a ser pelotas, no vamos a mantener la cabeza agachada. Esas formas no van con nosotros.
- Vamos a estar siempre en movimiento. No vamos a parar de movernos. Somos inquietos, y nos gusta ser así.
- Como queremos resultados diferentes, vamos a hacer las cosas de forma diferente.
- Las pirámides son monumentos funerarios. Nos divierte verlas en los libros de historia, no sufrirlas en nuestro trabajo.
- Nuestro mercado no es el de los empleos. Es el de las oportunidades.
- Queremos colaborar con nuestras empresas a generar ingresos, no queremos tener un simple empleo.
- Queremos avanzar elaborando mejores recetas, no cocinando más.
- Queremos poner vida a los años, no solo años a la vida.
- Somos mucho más que un perfil y unas competencias. Somos algo más que las hojas de nuestro CV.
- Queremos levantarnos con ilusión los próximos 40 años. Queremos hacer las cosas con pasión, cariño y humanidad.

# Contacto

---

No te quedes con ninguna duda, estamos aquí para ayudarte. Llámanos o escríbenos y tendremos una conversación personalizada contigo, ¡nos encanta conoceros!

## INFORMACIÓN KSCHOOL

✉ [admisiones@kschool.com](mailto:admisiones@kschool.com)

☎ 91 577 83 41