unir LA UNIVERSIDAD EN INTERNET

Experto Universitario
Digital Marketing 360

Experto Universitario Digital Marketing 360

Índice

Presentación — pág. 3

Objetivos — pág. 3

Por qué UNIR recomienda este Programa — pág. 4

Datos clave — pág. 4

Por qué elegirnos — pág. 5

Claustro — pág. 7

Programa — pág. 8

- Módulo 1. Estrategia de Marketing 360. El cliente como eje integrador de Marketing Digital y Offline
- Módulo 2. Plan de Marketing 360. Cómo diseñar un plan que incluya estrategias online y offline
- Módulo 3. Técnicas y herramientas de Marketing Digital y Offline (I). Atracción, captación y activación
- Módulo 4. Técnicas y herramientas de Marketing Digital y Offline (II). Conversión y fidelización
- Módulo 5. Herramientas de Analítica

Presentación

El **Marketing Digital** no para de crecer.

La **demanda** de **expertos** se disparó en 2018 (Informe "Estado del mercado laboral en España" Infojobs). Y a pesar de la pandemia, el sector **sigue reclamando incorporar talento** (Análisis del mercado laboral tras el COVID-19. ADECCO).

> *"El **mercado laboral demanda** especialistas en **Marketing Digital**"*

Desde sus **inicios**, el **Marketing Digital, no ha parado de evolucionar**. Lo que empezó con la aplicación de las técnicas tradicionales a internet, ha ido creciendo hasta contar con sus propias estrategias y herramientas.

Pero para responder al actual **cliente hiperconectado no basta** con **estrategias digitales**. **Se necesita un enfoque 360**, que **sume** lo mejor de los entornos **online y offline**, para **conectar** con el **consumidor** por cualquier canal

> *"Integra las **estrategias online y offline** para obtener lo mejor de ellas"*

El **Experto Universitario Digital Marketing 360** propone un enfoque diferente. Responde a **lo que realmente necesitan los departamentos** de **Marketing**: una **aproximación global para dominar lo digital sin olvidar los fundamentos**.

Aprenderás **todo lo que necesitas saber** para **entender** a tus **clientes y adaptar** tus **acciones** a los **momentos** y **canales** por los que se relacionan contigo.

Objetivos

- Obtener las claves para **diseñar la estrategia y táctica de Marketing Digital 360**, analizando los nuevos modelos de negocio, las fases críticas y las estrategias más actuales: **Growth Hacking, Inbound & Outbound Marketing, Marketing de Contenidos**.
- Aprender los **pasos clave para diseñar un Plan de Marketing 360: segmentación** del cliente, **customer journey, funnel** de conversión, **costes, presupuestos y KPI** de marketing.
- Analizar **todas las técnicas y herramientas**, tanto **digitales como offline**, que pueden utilizarse en los **momentos clave de relación con el cliente: atracción, captación, activación, conversión** y **fidelización**.
- Conocer las **herramientas de automatización** del **marketing** y el **e-commerce**.
- Entender las **herramientas** que permiten el **análisis** y **explotación** de los **datos** obtenidos en las diferentes **acciones: analítica de clientes, analítica de marketing digital** y **big data** marketing.

Por qué UNIR recomienda este programa

El **Experto Universitario Digital Marketing 360** es el único programa que reúne:

- Un abordaje del **Marketing Digital** desde una perspectiva **global y estratégica**, partiendo de la estrategia y la táctica, diseñar el **plan 360**, analizar **todas las técnicas online y offline** y terminar con las **herramientas de análisis.**
- La formación para trabajar el **journey completo** del **cliente**, haciendo **hincapié** en los **momentos clave del funnel** de **conversión**.
- Las herramientas **más actuales** de marketing: **branding, posicionamiento, publicidad on-line, lead nurturing, conversión, marketing automation, big data marketing** .
- **Profesores** responsables de las estrategias de marketing en **compañía punteras**, que, con un **enfoque práctico**, ofrecerán una **visión actual y aplicada** Marketing Digital .

Datos Clave

DURACIÓN: 6 MESES / 18 ECTS

100% ONLINE Y MUCHO MÁS

- Clases on line en directo
- Desarrollo de un proyecto
- Tutor personal

DIRIGIDO A

El **Experto Universitario Digital Marketing 360** te interesa:

- Si **tienes experiencia profesional** y necesitas **adentrarte en el marketing.**
- Si necesitas un **conocimiento global de marketing.**
- Si tienes un **negocio** y necesitas **llegar a más clientes.**
- Si quieres **promocionar a departamentos de marketing.**
- Si aún **no sabes todo lo que puedes llegar a conseguir** de tus clientes **aplicando** las herramientas de **marketing.**

SESIONES ONLINE EN DIRECTO

Podrás seguir e intervenir en las sesiones estés donde estés, sin necesidad de desplazamientos. Y si por algún motivo no pudieras asistir, podrás ver el material grabado en cualquier momento

TUTOR PERSONAL

En UNIR, cada alumno cuenta con un tutor personal desde el primer día, siempre disponible por teléfono o email. Los tutores ofrecen una atención personalizada haciendo un seguimiento constante

NETWORKING INTERNACIONAL

Podrás conocer al resto de participantes de España y Latinoamérica. Te pondremos en contacto con ellos de forma presencial y/o virtual a lo largo del curso

LEARNING BY DOING

Aplicarás todos los conocimientos gracias al aprendizaje adquirido en sesiones prácticas. Trabajarás en grupos dirigidos por especialistas, donde podrás fomentar el Networking e intercambiar experiencias

FLEXTIME, SIN BARRERAS

Sin barreras geográficas, en cualquier momento y en cualquier lugar. Nos adaptamos a tu disponibilidad horaria permitiéndote acceder y participar en directo a las sesiones online

RECURSOS DIDÁCTICOS

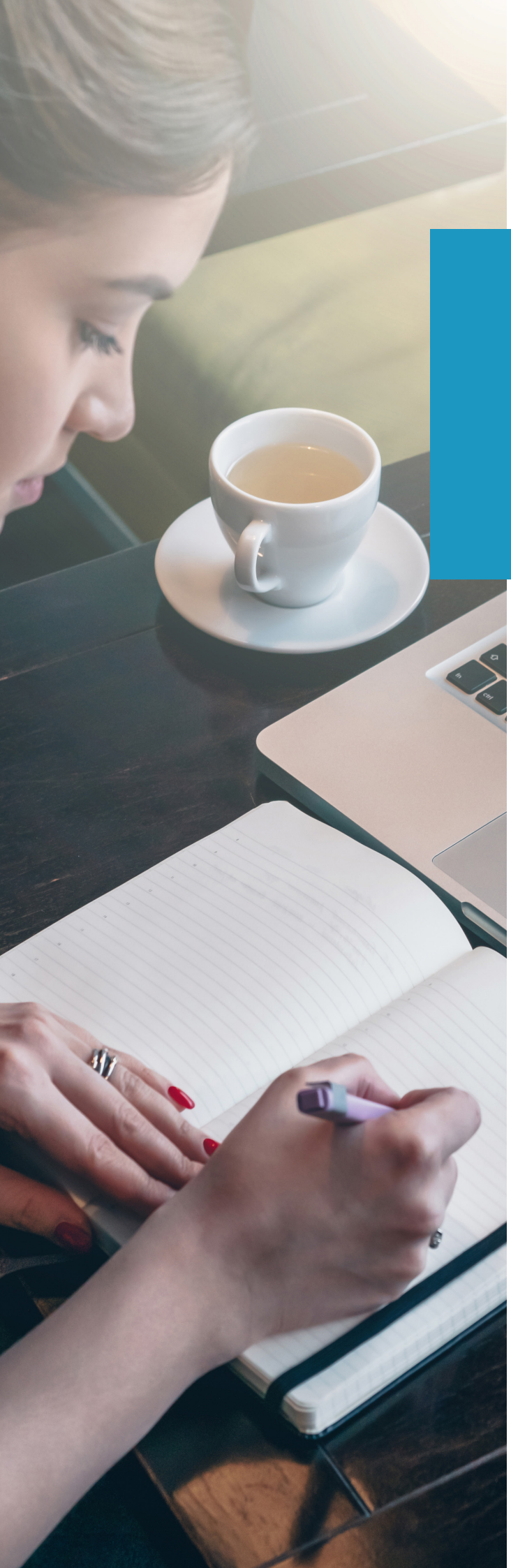
En el Campus Virtual encontrarás una gran variedad de contenidos con los que preparar cada asignatura. Organizados de tal de manera que facilitan un aprendizaje ágil y eficaz

Por qué elegirnos

Porque ponemos a tu disposición todo lo que necesitas para mejorar tu carrera profesional, **sin necesidad de desplazarte**, tan solo requieres de conexión a internet y un dispositivo (PC, Tablet o incluso un Móvil) para seguir el programa.

Porque con nuestro modelo pedagógico, pionero en el mercado, participarás en **clases online en directo impartidas por los mejores profesionales** de cualquier parte del mundo. Además, podrás verlas **en cualquier momento y desde cualquier lugar**, ideal para compatibilizarlo con tu agenda personal y profesional.

Porque fomentamos el **NETWORKING**, clave en tu desarrollo profesional, poniéndote en contacto con ponentes y participantes de alto nivel, con los que compartirás trabajo y experiencias a través de la plataforma.



Un nuevo concepto de Universidad online

La Universidad Internacional de La Rioja, universidad con docencia 100% online, se ha consolidado como solución educativa adaptada a los nuevos tiempos y a la sociedad actual. El **innovador modelo pedagógico de UNIR** ha conseguido crear un nuevo concepto de universidad en el que se integran aspectos tecnológicos de última generación al servicio de una enseñanza cercana y de calidad. La **metodología 100% online** permite a los alumnos estudiar estén donde estén, interactuando, relacionándose y compartiendo experiencias con sus compañeros y profesores. Actualmente UNIR cuenta con:

- Más de **41.000 alumnos**
- Más de **10.000 alumnos internacionales**
- Presencia en **90 países de los 5 continentes**
- Más de **130 títulos de Grado y Postgrado**
- Más de **4.000 convenios de colaboración** firmados para dar cobertura de prácticas a nuestros estudiantes
- Además UNIR es una **universidad responsable con la cultura, la economía y la sociedad.** Este compromiso se materializa a través de la Fundación UNIR.

DIRECTORA DEL PROGRAMA

MARTA PANERA
Regional Head of Marketing
para Iberia, Francia y Benelux

FOREO

Dirigió el departamento de marketing y comunicación para los países mediterráneos del Showroomprive.com. Miembro del Club de Dirigentes de Comercio Electrónico en España (CDCE), fundó la primera agencia de comunicación y creación de marcas especializada en comercio electrónico en España, PR4eCommerce. Ocupó el cargo de Head de la División Online en la agencia de comunicación internacional MARCO, así como los puestos de directora de Comunicación para clientes internacionales de MSL-Publicis Group en España y responsable de Desarrollo de Negocio de la red ECCO International Communications.

Además de su labor docente y especializada en el ámbito del marketing y el negocio digital, ha participado como conferenciante en distintos eventos de la industria del comercio electrónico y el marketing, como por ejemplo eShow, OMExpo, Wearable & IoT Conference, Madrid Retail Congress, Retail Forum, Marketplace Summit o e-Volution.

Creó junto con la revista especializada Ecommerce News los primeros desayunos profesionales en España en torno al comercio electrónico,EcommBrunch.

Licenciada en Periodismo y Comunicación Social por la Universidad de Gales, especialización en Digital Marketing por ESIC Business School, Postgrado en Marketing y Dirección Comercial por la Cámara de Comercio de Madrid, cuenta con formación adicional en Neuromarketing por la HSE University así como en Sostenibilidad (IESE - Universidad de Navarra) y habilidades de negociación.

Claustro

Tristán Elósegui
Founder and senior marketing consultant
MATRIDIANA

Fundador y consultor de marketing digital en Matridiana. Más de 20 años de experiencia en Internet. Ha sido nombrado como una de las 15 personas más influyentes del marketing digital de habla hispana. Conferenciante internacional, profesor y escritor.

Pilar Zaforteza Fuster
Marketing Manager Spain & Portugal
BLABLACAR

Directora de Marketing con experiencia de 10 años en startups, entorno digital, ágil e internacional. Definición estratégica de planes de Marketing y Comunicación en empresas como BlaBlaCar, Spotahome, Accenture, Rocket Internet o JobandTalent.

Victoria Ducournau
Senior Partner Marketing & Advertising
AMAZON

Más de 15 años de trayectoria profesional en el sector del marketing y el digital business con especialización en el sector Retail. Ha liderado múltiples proyectos de marketing digital en compañías como Estée Lauder, Sephora o Microsoft.

Verónica López Burgos
Directora de E-commerce & Transformación Digital Digital
TOTTO

Con más de 15 años de experiencia en desarrollo de negocio, comercio electrónico, retail y transformación digital, actualmente lidera los equipos de E-commerce, Marketing Digital, Transformación Digital y Atención al Cliente en Totto Emea.

María Ávila Quintero
Customer Relationship Manager
ACCIONA

Experta en marketing digital, ocupó diferentes cargos en los departamentos de marketing y E-commerce en DIA & Clarel, Capgemini y L´Oreal. Lidera el Proyecto de implementación de Salesforce y la estrategia de Marketing Automation en ACCIONA Mobility.

Programa

MÓDULO 1

Estrategia de Marketing 360: el cliente como eje integrador de Marketing Digital y Offline

- **Conceptos básicos**
  - Modelos de negocio
  - Customer Centric. Multicanalidad y experiencia omnicanal
  - Modelos de negocio digital
  - Modelos B2B vs. B2C
  - Purchase funnel como herramienta estratégica
  - Inbound Marketing vs. Outbound Marketing
- **Fases en la creación de la estrategia de marketing**
  - Análisis de público objetivo
  - Análisis de la competencia y de la situación de nuestra compañía
  - DAFO y PET
  - Propuesta de valor y propósito de marca
  - Establecimiento de objetivos
  - Introducción al plan de marketing y el plan táctico
  - Investigación de mercados
- **Conceptos claves antes de diseñar el Plan de Marketing**
  - Definición de estrategia y tipos de estrategias de marketing
  - La influencia del posicionamiento de marca a la hora de desarrollar la estrategia
  - Estrategia de penetración de mercado
  - Marketing Digital. Definición, ventajas, agentes que participan
  - Growth Hacking
  - Marketing de Contenidos
  - Marketing Directo
  - Fidelización

MÓDULO 2

Plan de Marketing 360. Cómo diseñar un plan que incluya estrategias online y offline

- **Segmentación del cliente y proceso de conversión**
  - Definición del buyer persona
  - Creación de buyers persona B2C y B2B
  - Definición del customer journey
  - Creación del customer journey por cada buyer persona
  - El funnel de conversión en marketing
  - El funnel de conversión en una web de e-commerce
- **Definición y establecimientos de objetivos. Planificación de costes y presupuesto**
  - Definición de la misión de la empresa/ marca
  - Definición de los objetivos cuantitativos y cualitativos
  - Business Canvas
  - Las 7 Ps del Marketing 360
  - Estructura de un plan de marketing 360
  - Creación del calendario de objetivos y metas a alcanzar
  - Planes de contingencia
  - Planificación de costes y presupuesto en el plan de marketing
- **KPI para medir la efectividad del plan**
  - La importancia de las métricas en Marketing Digital
  - Coste de Adquisición de Clientes (CAC), Customer Life Time Value (CLTV), Average Revenue por Usuario (ARPU)
  - Tráfico, Visitantes únicos vs. Visitantes recurrentes, Page Views por visita, Origen del Tráfico, Suscriptores
  - Conversion Rate (CR), Cesta Media (AB), Retención de Cliente, Tiempo de permanencia en el site, Tasa de Cancelación de Clientes (Churn Rate), Tasa Abandono de Carrito
  - CPM, CPC, CPL, CPA, CPD, CTR
  - ROI, ROAS

MÓDULO 3

Técnicas y herramientas de Marketing Digital y Offline (I). Atracción, captación y activación

- **Comunicación y Branding**
  - » Definiendo el perfil digital de la marca
  - » La marca en el entorno digital: mensajes que transmite, tono de comunicación y relaciones con los consumidores
  - » Creación de una comunidad de marca. El usuario como parte de dicha comunidad.
  - » Contenido y marca. Cómo capitalizar las historias que las marcas cuentan y el UGC para genera valor de marca
- **Técnicas y herramientas de posicionamiento online**
  - » SEO y ASO
  - » Social Media Marketing
  - » Plataformas de afiliados
  - » Marketing de influencers
  - » Blogging
- **Publicidad digital y tradicional**
  - » Tipos de publicidad online
  - » SEM
  - » Display y video marketing
  - » Branded content
  - » Publicidad en redes sociales
  - » Programática
  - » Lead magnet
  - » Publicidad en canales offline. Planificación de medios de comunicación: TV, radio, OOH. Eventos
- **Generación y cualificación de leads online y offline. Lead nurturing**
  - » Marketing de contenidos
  - » Email marketing
  - » Mobile marketing
  - » Técnicas de marketing offline para empujar a la compra

MÓDULO 4

Técnicas y herramientas de Marketing Digital y Offline (II). Conversión y fidelización

- **Conversión**
  - » Análisis de plataformas: Web, Apps, Landing., etc.
  - » Modelos de atribución
  - » La Importancia de la UX en la conversión
  - » Elementos clave a incluir en una web de e-commerce para aumentar la conversión
  - » Estrategias en la propia web para aumento de ventas
- **Fidelización y Retención**
  - » Personalización
  - » Atención al Cliente
  - » Club de Fidelización
  - » Referral Marketing
  - » Ventas VIP
  - » Servicios de suscripción
- **Herramientas y plataformas de Marketing Automation**
  - » Introducción al Marketing Automation
  - » Aplicación del Marketing Automation en e-commerce

MÓDULO 5

Herramientas de Analítica

- **Analítica de clientes: Data Driven Marketing**
  - » Datos y análisis de cliente. Modelo Data Driven
  - » Fases de trabajo: metodología Data Driven
  - » Tipología de los datos
  - » Evolución de la analítica
- **Analítica de Marketing Digital**
  - » Qué es un Data Platform
  - » Modalidades de construcción de un Data Platform
  - » Tipos de Data Platform
- **Big Data Marketing**
  - » Introducción al concepto de Big Data
  - » Las 5 V's del Big Data
  - » Conceptos: IA, machine learning y deep learning
  - » Aplicaciones de la IA en el marketing
  - » Las 5 Tecnologías que están transformando el marketing

Programas relacionados

OTRAS TITULACIONES DE INTERÉS

- Programa Avanzado Inbound Marketing & Copywriting
- Programa Avanzado en CRO, UX & Analytics
- PDP Big Data for Business
- Programa Avanzado en Marketing Automation
- Máster en Marketing Analytics
- Máster en Marketing Deportivo

Consulta con tu asesor los descuentos por inscripción a varios programas - 941 209 743

info@unir.net | www.unir.net

unir LA UNIVERSIDAD EN INTERNET

UNIR, mucho más que una universidad

Headhunting Club

Viveros online de Empleo

Inside the company

Feria Virtual de Empleo

Programa Shadowing

Prácticas de Excelencia

CONVIÉRTETE EN EL PROFESIONAL QUE LAS EMPRESAS NECESITAN

A través de nuestro **Dpto. de Salidas Profesionales y Empleabilidad**, podrás encontrar multitud de oportunidades, programas de apoyo y contacto con las mejores empresas de tu sector. Estas empresas ya forman parte de nuestra Red de Partners UNIR y te están buscando.

accenture · indra · Deloitte.
Hewlett Packard Enterprise · Telefónica · CEPSA
Microsoft · GARRIGUES · Heineken
Baker McKenzie. · IBM · EY · gasNatural fenosa
AIRBUS · CONVERSE · ferrovial · FCC
pwc · MELIÁ HOTELS & RESORTS · zeppelin · Sacyr

Más información - 941 209 743

empleoypracticas.unir.net | info@unir.net

unir LA UNIVERSIDAD EN INTERNET

RECTORADO LOGROÑO

Avenida de la Paz, 137
26006. La Rioja
España
+34 941 210 211

DELEGACIÓN MADRID

Calle de García Martín, 21
28224. Pozuelo de Alarcón
España
+34 915 674 391

DELEGACIÓN BOGOTÁ

Calle 100 # 19-61. Edificio Centro
Empresarial 100. Oficina 801. 11001
Colombia
+571 5169659

DELEGACIÓN CD. DE MÉXICO

Avenida Universidad 472,
Narvarte Poniente. 03600
México
+52 (55) 3683 3800

DELEGACIÓN QUITO

Avenida República E7-123 y Martín
Carrión (esquina). Edificio Pucará
Ecuador
(+593) 3931480

DELEGACIÓN LIMA

José Gabriel Chariarse, 415
San Antonio. Miraflores
Perú
(01) 496 – 8095

unir.net | +34 941 209 743