

Fitxer d'especialitats formatives

2017 Programes de Formació Transversal

Altres accions formatives de caràcter transversal

Comerç i màrqueting

Màrqueting i Relacions públiques

FC01COMM10730 Estratègies de Màrqueting digital

Grup AF: COMM107

Grup Ampliat: 2017

Hores: 50

Nivell: Superior

Àrea Prioritària: Innovació i desenvolupament tecnològic

Objectius:

Objectius generals:

- Aprendre conceptes fonamentals sobre màrqueting turístic i comerç electrònic.
- Identificar els requisits essencials i característiques per a la venda a internet.
- Rendibilitzar les possibilitats del web .
- Conèixer el màrqueting tradicional i la seva evolució .
- Conèixer i aplicar les possibilitats que ofereix el màrqueting digital amb idees pràctiques.

Objectius específics:

- Entendre els àmbits digitals en general
- Saber què és el Social Media màrqueting i aprendre a utilitzar-lo amb efectivitat (xarxes socials, quines i perquè).
- Aprendre a convertir leads en clients
- Aprendre a fidelitzar clients amb estratègies digitals
- Aprendre tècniques de SEO i SEM (posicionament a Internet).
- Aprendre a captar clients utilitzant màrqueting d'atracció (Inbound màrqueting)
- Entendre les mètriques digitals.

Continguts:

1. Introducció al màrqueting digital
 - 1.1. Conceptes generals
 - 1.2. Internet de les persones i Internet de les coses: evolució de l'àmbit digital des del 1995 fins avui. Què vindrà en un futur?
 - 1.3. Concepte d'intermediació digital.
2. Màrqueting i comerç electrònic
 - 2.1. Canals propis, canals comprats i canals guanyats.
 - 2.2. Ser a Internet: perquè ser a Internet i de quina manera. Drupal, wordpress, magento... La importància dels continguts.
3. Estratègia de màrqueting i mitjans socials
 - 3.1. Monitorització i estratègia de màrqueting digital: Monitoritzem la xarxa. Controlem què diuen de nosaltres i què diuen de la competència.
 - 3.2. La importància de la Base de dades pròpia: Identificar clients, convertir els leads en clients, en dades. Després segmentem i fidelitzem
 - 3.3. INBOUND VS OUTBOUND MARKETING
4. Estratègies de màrqueting digital
 - 4.1. Publicitat online i estratègia publicitària: Estratègia publicitària, briefing i targets. Diferents formats publicitaris.
 - 4.2. E-mail màrqueting: Estratègies de campanyes de correu electrònic. Errors comuns.
 - 4.3. Màrqueting d'afiliació: Eixos bàsics d'un programa d'afiliació. Avantatges i inconvenients. Principals xarxes d'afiliats.
 - 4.4. Mobile Marketing: accions pull i push
 - 4.5. Social Media Marketing: Xarxes socials. Què són? Quins tipus hi ha? Segmentació i hàbits d'ús a les xarxes socials. Fases d'un pla de social media.
5. Anàlisi DAFO
6. Màrqueting viral
7. Posicionament en cercadors amb contingut 2.0
 - 7.1. Mètriques digitals i fidelització: analítica web, Nielsen, OJD, Comscore...

Referència Normativa: