

# Curso de Inbound Marketing

---

## 3ª edición



Inicio  
13/02/18



42 h.



Presencial



Madrid



Bolsa de  
empleo



945 €

# Curso de Inbound Marketing

---

## 3ed.

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

---

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, rrrs 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.

## Salidas profesionales

---

Saldrás formado para una de las profesiones que más demanda tendrán en el futuro: experto en Inbound Marketing. Sabrás toda la teoría, práctica y herramientas para poder llevar a cabo, o supervisar, no sólo campañas, sino estrategias a largo plazo para empresas de cualquier industria.

Multinacionales, agencias y PYMES necesitarán de coordinadores o creadores de metodologías y campañas Inbound.

En este curso tendrás la formación más completa que hay ahora mismo impartida sobre Inbound Marketing.

# Ecosistema de empresas

Dónde trabajan  
nuestros alumnos:



Empresas de nuestra  
bolsa de empleo:



Dónde trabajan  
nuestros profesores:



# Por qué estudiar en KSchool



## Experiencia

Desde que nacimos en 2011 en KSchool han pasado miles de alumnos, cientos de ediciones y decenas de programas, que nos dan la experiencia necesaria para tener los mejores cursos.



## Prestigio

No nos gusta la "titulitis", pero lo cierto es que estudiar en KSchool abre puertas. Nuestros alumnos son los mejores preparados, y las empresas lo saben.



## Comunidad

Fomentamos el networking entre profesionales digitales: profesores, alumnos, amigos de la casa... KSchool es una red de expertos digitales en constante crecimiento.



## Innovación

Siempre a la vanguardia del sector, tenemos los cursos más punteros. Programas siempre actualizados con las últimas tecnologías y en base a las necesidades de las empresas.



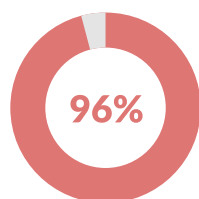
## Empleo

Somos la escuela con mayor índice de empleabilidad. ¡96% de alumnos trabajando!. Y Gracias a KSchool Empleo, encontrar un nuevo trabajo en el sector digital será más fácil que nunca.

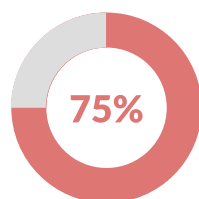
## Números de Kschool

KSchool nació en 2010 con el propósito de formar a los nuevos perfiles profesionales que la Red demanda de forma constante. Nos definimos como "La escuela de los profesionales de Internet". Nuestra filosofía es formar a los profesionales del presente de manera práctica y eficaz.

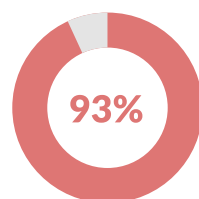
En KSchool enseñan profesionales en activo, expertos en cada disciplina. ¡Sabemos de lo que hablamos! Hoy, en ciertos sectores el valor no lo aporta un título. Lo aporta lo que cada profesional sabe hacer.



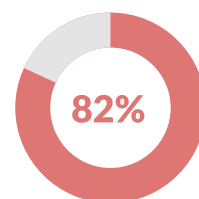
Alumnos están trabajando



Encuentra trabajo en los 12 primeros meses



Alumnos satisfechos



Recomendaría nuestros programas



# 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

# Profesores



**Óscar de la Torre**  
Head of Digital Valassis  
Communications

Experto en estrategias, innovación y marketing digital&e-commerce.

Ingeniero Informático por ICAI y lleva desde el año 1.999 trabajando en el mundo digital con mas de 18 años de experiencia.

Emprendedor y fundador de empresas digitales, también ha sido el responsable de departamentos digitales de varias multinacionales de diversos sectores.

Actualmente también trabaja como profesor asociado de Marketing Digital&Ecommerce en diversas escuelas de negocios, como K-school, IE, Camilo José Cela.

Es también fundador del portal de tecnología gadgets.es



**Mª José Millán**  
Inbound Marketing Director at We Are Marketing

Especialista en Branding, Comunicación corporativa e Inbound Marketing, ha sido profesora en la University of London y la University of Southampton, y ha participado en programas de formación líderes en marketing y ventas en instituciones internacionales como el Massachusetts Institute of Technology de Boston (MIT) O Hubspot. Ha liderado proyectos para grandes marcas de carácter internacional en sectores como moda, travel, lifestyle, automoción o tecnología, adquiriendo un profundo conocimiento en el desarrollo e implementación de estrategias de marketing multicanal y desarrollando relaciones estratégicas con clientes de todo el mundo.



**Joaquín Pais**  
CEO en ShowerThinking

Coautor del Libro "La revolución de las ventas: Cómo cambiar la forma de vender en tu empresa con Agile Sales e Inbound Marketing". Primer libro escrito en Español sobre Inbound Marketing.

Ingeniero en telecomunicaciones y experto en estrategias de marketing digital. En 2007 fui cofundador de ShowerThinking, actualmente una de las agencias de inbound marketing de más rápido crecimiento en España. Massachusetts Institute of Technology MIT, master en Big Data and Social Analytics

Ayudo a las empresas a multiplicar el volumen de clientes con óptimas ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL y la implementación de nuestra exclusiva metodología Agile Inbound Marketing. He implementado estrategias de Marketing Digital en empresa como Starbucks, Arla Foods, LeasePlan, Novartis o Grupo Mapfre.



**Alex Furquet**  
SEO&CRO Manager  
en Elogia

Licenciado en Investigación de Mercados, llevo más de 5 años trabajando en marketing digital y con especial foco en SEO. He trabajado para grandes y pequeñas cuentas tanto a nivel nacional e internacional, entre las que están The Coca-Cola Company, Fnac, Pelayo y Caser entre otras. Actualmente soy el responsable de SEO y CRO de Elogia.



Curso  
Inbound  
Marketing

# Calendario

Febrero 2018

L	M	X	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28				

Marzo 2018

L	M	X	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Inicio:  
**13**  
Febrero

Final:  
**22**  
Marzo

## Lo más importante



Duración: 42 h - 1,5 meses  
Martes y Jueves de  
18:00 a 21:30h.



Bonificable a través de la  
fundación estatal para la  
formación en el empleo



Precio:  
945 €



Formas de pago:  
Pago único



Inicio: 13 de Febrero 2018  
Fin: 22 de Marzo 2018



KSCHOOL  
Calle José Picón, 31  
28028 Madrid

# Dicen de nosotros:



**Marta Cámara**

**Data Science & Negocio en EURO 6000**

1ª ed. Máster de Data Science

*"El máster me está ayudando mucho en mi carrera profesional porque me está abriendo un amplio campo de posibilidades y conocimientos."*



**Juanfra Cózar**

**Marketing y Diseño Gráfico en Zailand**

7ª ed. Máster en Analítica Web

*"De KSchool destacaría su método práctico "ponte con". Con el proyecto individual con webs reales aprendes una barbaridad."*



**Rhea Moufarrej**

**UX Designer en Barrabés Meaning**

6ª ed. Máster en Usabilidad y Experiencia de Usuario

*"El Máster de UX me ha aportado mucho en mi carrera profesional y mi vida personal. Gracias a KSchool, tuve la suerte de conocer a los mejores profesionales del sector que han podido contribuir a mi crecimiento profesional en la industria."*



**Albert Riera**

**Owner and Project Manager at Reactiva UX/UI Consultant**

1ª ed. Máster en SEO-SEM Profesional

*"Destacaría la excelente calidad de sus profesores, modelo de estudio y profundidad de temario. KSchool es muy buen sitio donde hacer contactos, encontrar socios, oportunidades de negocio y en definitiva generar networking de calidad."*



**Álvaro Peñalba**

**Digital Marketing en Cross Nutrition**

9ª ed. Máster Técnicas de Marketing Online

*"Para gente como yo que no había tenido gran experiencia en el ámbito del Marketing Online, este Máster es perfecto para introducir la cabeza dentro de este enorme mundo."*



**Víctor Gutiérrez**

**Consultor SEO SEM & Diseño web, in-house freelance**

8ª ed. Máster en SEO-SEM Profesional

*"Elegi Kschool porque me lo recomendó un antiguo alumno de kschool y algunos conocidos profesionales del sector. Si realmente quieres dar un salto de calidad en tus conocimientos o poder aportar valor a las páginas web de tus clientes, es imprescindible una formación optima "*

# 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.

## [www.kschool.com](http://www.kschool.com)

- Hacia el perfecto “4 week calendar”
- Definición de campañas en base a oportunidades SEO
- El “out-rich” 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

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

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

## **Metodología y Evaluación**

---

La filosofía de KSchool es “ponte con”, por lo que en nuestras clases tendrás que remangarte y ponerte a trabajar. Obviamente, las clases tienen un componente teórico necesario, pero una vez asimilado, tendrás que ponerlo en práctica.