

Curso de Inbound Marketing

6^a edición



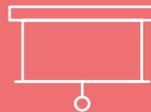
Próximamente



42 h.



495 €



Presencial
5 plazas



Madrid



www.kschool.com

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

Al final de este curso podrás:

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, RRSS 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.

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 Amate

Director Marketing Digital en Deloitte



Eduardo Saavedra

Responsable de Inbound Marketing en Deloitte



Fernando Muñoz

Head of Demand Generation & Corporate Marketing en Anfix



José María Estébanez Godoy

EMEA Head of Marketing en Kyocera Document Solutions Europe



Alberto Fernández Sánchez

Director General en Annie Bonnie

Inscripción y precio



Precio: **495 €**

**¡Reserva
tu plaza!**

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

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

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

**¡Bonifica
a través de
FUNDAE!**

Cómo lo hacemos

La **filosofía de KSchool**, es “**ponte con...**” esto quiere decir, que te vas a tener que remangar y ponerte a trabajar.

Nuestro modelo de formación LEAN, te va a permitir practicar todo lo que aprendes. **En KSchool adaptamos el concepto LEAN a la formación.** Apostamos por esta filosofía de formación LEAN, desarrollando un formato de cursos con la esencia del conocimiento y la práctica en cada materia.

Esto garantiza una máxima especialización y empleabilidad. Esta filosofía de formación nos permite desarrollar cursos muy especializados, sin más horas de las necesarias. El resultado: **el alumno no paga de más por horas improductivas**, y puede poner a trabajar sus nuevas habilidades y conocimientos en el menor tiempo posible.

Apoyo profesional y empleo

En KSchool nos gusta definirnos como una escuela de oficios digitales y una de nuestras principales misiones es ayudar a encontrar empleo a aquellos que buscan reciclarse o acceder a un nuevo sector.

Nuestra tasa de empleabilidad es del 96%. Prácticamente la totalidad de los alumnos que pasan por nuestras aulas consiguen un empleo.

Orientación para el empleo

Terminando el máster organizamos una sesión de orientación para el empleo para que puedas conocer las oportunidades que te brinda tu nueva profesión. Te pondremos en contacto con firmas de recruiting y head hunting para que te ayuden a alcanzar tus objetivos profesionales.

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.

KSchool empleo

Te damos acceso a nuestra plataforma de empleo, donde más de 1.200 empresas registradas buscan de forma habitual perfiles digitales formados en KSchool. Al año recibimos más de 750 ofertas de empleo para todo tipo de perfiles y experiencia. En total hemos gestionado en KSchool más de 6.700 ofertas de empleo a lo largo de nuestros años de funcionamiento.

Networking

Como antiguo alumno tendrás acceso en exclusiva a eventos y seminarios organizados por KSchool. Además tendrás un 10% de descuento en cualquiera de los cursos de KSchool para cuando quieras seguir formándote.

Testimoniales



Carlos Calvín

Client Manager en Munich Group

“La calidad de los profesores es muy elevada, me encantó la estructura del programa porque es muy completo y la relación calidad-precio es excelente.”



David Cano

Project Coordinator en FC Barcelona

“De KSchool destaco la temática actual y práctica y un servicio de atención al alumno excelente.”



Javier Arjona

Head of Strategy, Marketing & Commercial Development en Repsol

“De mi paso por KSchool destaco el contenido, totalmente actualizado a la realidad del momento.”



Rodrigo de Agustín

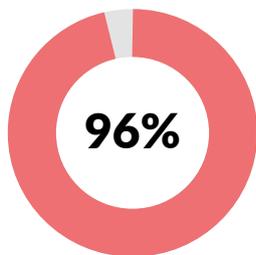
Asociación de Creadores de Moda de España

“KSchool cumplió mis expectativas, aportando herramientas y conocimiento de valor práctico.”

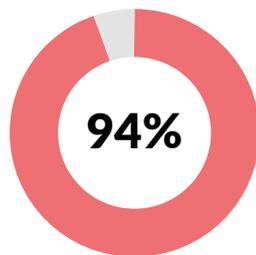
Números de KSchool

Nos pusimos en marcha 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”.

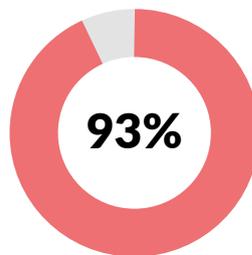
En KSchool enseñan profesionales en activo, expertos en cada disciplina. ¡Saben de lo que hablan! Hoy, en ciertos sectores el valor no lo aporta un título. Lo aporta lo que cada profesional sabe hacer.



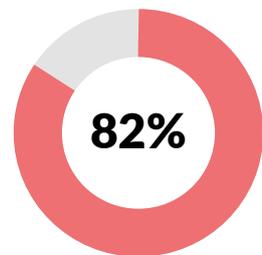
**Alumnos están
trabajando**



**Encuentra trabajo
en los 12
primeros meses**



**Alumnos
satisfechos**



**Recomendaría
nuestros
programas**



**Empresas registradas en
nuestra Bolsa de Empleo**



**Ofertas de empleo
gestionadas**

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 dudas. Si tienes alguna pregunta ponte en contacto conmigo, ¡estaré encantada de ayudarte!

ROCÍO SALINAS

👤 Responsable del Curso de Inbound Marketing

✉️ rocio.salinas@kschool.com

☎️ 91 577 83 41

INFORMACIÓN KSCHOOL

✉️ info@kschool.com

☎️ 91 577 83 41