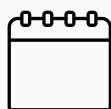


Máster de Técnicas de Marketing Digital

- BARCELONA -

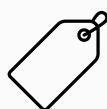
44^a Edición



Inicio
Próximamente



180 h.



4.495 €



Presencial
25 plazas



Bolsa de
empleo



www.kschool.com

Máster de Técnicas de Marketing Digital

44.^a ed.

“ *Cuantos menos clicks tarde un usuario en llegar de la home al producto, más conversión genera.* ”
- Fernando Maciá -

El marketing digital es una disciplina muy amplia y en KSchool queremos que la aprendas de forma estructurada. Ese ha sido nuestro objetivo desde hace casi diez años.

Si te fijas, al título de este máster le hemos puesto la palabra *Técnicas*. No es por capricho; con esto, queremos transmitirte que todo el temario tiene una aplicación práctica inmediata. Al final, conseguirás realizar un trabajo de fin de máster con técnicas de aplicación profesional.

Objetivos

- 1. ESTRATEGIA DIGITAL**
 - Plan de marketing y customer journey.
- 2. ADQUISICIÓN**
 - Mail marketing, RSS, Display, marketing de contenidos y SEO-SEM.
- 3. CONVERSIÓN**
 - Analítica web, ecommerce.
- 4. FIDELIZACIÓN**
 - Business intelligence.

Perfil del alumno

Dirigido a profesionales del marketing tradicional y de áreas de publicidad y comunicación que quieran formarse en la parte online. Asimismo, es adecuado para emprendedores que acaban de crear su propio negocio digital y necesitan conocer cómo funciona o profesionales que vienen de otros sectores y quieren adentrarse en el mundo digital.

Temario

MARKETING ESTRATÉGICO

Módulo 1: Estrategia marketing digital y plan de marketing

- Evolución de la inversión publicitaria en España.
- Integración de las estrategias de on/off.
- Las 5 decisiones de una estrategia de marketing online.
 - ¿A quién me quiero dirigir?
 - ¿Qué objetivos tengo?
 - ¿Qué estrategia de medios debería usar para conseguir estos objetivos?
 - ¿Debo llevar a cabo algún desarrollo para lanzar la estrategia que estoy planteando? ¿Qué implicaría?
 - Una vez analizados los resultados de la acción ¿Qué cosas debería hacer para optimizarla?
- El modelo canvas.
- Plan de marketing.
- Análisis de situación.
- Insight.
- Objetivos.
- Estrategia.
- Plan táctico.
- Analítica web.

Módulo 2. Conceptos básicos

- Qué es internet y cómo funciona: protocolos y estándares básicos.
- Qué es una web: el HTML.
- Tipos de webs y activos digitales.
- Qué es un CMS.
- Las cookies y el login como elementos de identificación.
- El adserver y el trafficking de publicidad.
- La analítica y la recolección de datos.
- Gestión operativa de una web.

INBOUND MARKETING

Módulo 3. SEO & content

- Relevancia de hacer SEO para las marcas.
- Indicadores que establecen la importancia de la notoriedad online.
- ¿Cómo funcionan los buscadores?

- Principios básicos de funcionamiento de los buscadores: índice, algoritmo, PR, universal search...
- ¿Qué podemos lograr aplicando SEO?
- Pilares SEO.
- Overview de los 3 pilares fundamentales de SEO: indexabilidad, contenido y popularidad.
- Hablemos de Keyword Planner.
- Elementos básicos de un análisis SEO. Importancia de la selección de KWP adecuadas.
- Universal search, más allá del texto.
- Optimización de imágenes, vídeos y notas de prensa.
- Algunas herramientas y repaso a las herramientas gratuitas.
- Integración en Web Analytics.
- Herramientas. Criterios de elección.
- Procedimiento de un proyecto de etiquetado.
- Integración en el plan de marketing online.

Módulo 4. RRSS

- Introducción a redes sociales.
- Diferencia entre social media y redes sociales.
- Cambios en los paradigmas de comunicación.
- Repaso histórico a los diferentes entornos sociales.
- Tendencias en los social media.
- Social SEO.
- Contenidos y creatividad.
- PR 2.0 y gestión de influenciadores.
- Social CRM y social commerce.
- SoLoMo.
- Futuro.

Estrategia y gestión:

- Dinámicas de gestión de comunidades.
- Identidad digital personal y corporativa.
- Desarrollo estratégico en los social media.
- Gestión de contenido en medios sociales (plan editorial).
- Monitorización.
- Analítica.
- Community management.
- Difusión, Buzz y viralidad.
- Integración en el plan de marketing online.

Módulo 5: Caso Práctico 1

OUTBOUND MARKETING

Módulo 6: SEM

- Google AdWords: Campañas, AdGroups, producción del contenido, Google Editor, Keywords/KeyPhrases. Cómo elegirlas, concordancias, segmentación, landing pages que conviertan, presupuesto...
- Estrategia en SEM: pujas cpc (manuales y automáticas), el quality score, compra de marca, site links, creatividades, optimización de campañas por contenido, cpc... Creación del contenido de la campaña (teoría del long tail), AdSense, etc.
- Otras herramientas gestión SEM y optimización: gestión y optimización de pujas, gestión de producto/oferta, Google Optimizer.
- La medición: KPIs, inversión, impresiones, clics, CTR, conversiones (direct-conversions y post conversions), atribución (criterios y duplicidades), Revenue, ROI, CPA, las cookies y su importancia.
- Google Analytics para medir Adwords.
- Efectos de otras campañas sobre el SEM: display, offline, SMO.
- Campañas CPC en otros entornos: Facebook, YouTube, otras redes AdSense.
- Nuevas tendencias en Google y en SEM: Google Instant, Google Shopping, SEM en mobile, resultados ecommerce.
- Gestión campañas SEM: agencia o interna, ventajas/desventajas, necesidades, criterios de selección.
- Integración en el plan de marketing online.

Módulo 7: Landing pages

- Qué es una landing page.
- Contextos de uso.
- Beneficios y riesgos de una landing page.
- Tipologías de landing pages por uso, por audiencia y por objetivo.
- Como diseñar e implementar landing pages eficaces.
- Principios de diseño UX para una buena landing page.
- Proceso de optimización de una landing page.
- Medición y definición de KPIs.
- Toma de decisiones y plan de acción.
- Herramientas de testing: mapas de calor y Test A/B.

Módulo 8: Digital advertising

- Publicidad, comunicación persuasiva.
- Publicidad en Internet. Display advertising.
- Modelos: CPM, CPC, CPL, CPA.
- La afiliación: esfuerzo publicitario cuyo fin último es generar conversiones.
- Fórmulas, formatos y criterios de segmentación. El media planning.
- Novedades, publicidad en feed RSS.
- La medición de la postimpression y el análisis de su impacto sobre las conversiones.
- Behavioral targeting, re-targeting, re-messaging.
- Relation Display Ad Search (SEM). Sinergias entre publicidad on y off.
- El path comportamental.
- Internet medio de comunicación y canal de distribución.
- Audiencia de Internet en el mundo. Audiencia de Internet en España (AIMC/EGM, Nielsen Online y comScore).
- Método AIDA, comportamiento del usuario. Objetivos que puede conseguir el SEM dentro de una estrategia digital.
- Google, buscador líder. Otros buscadores. Search: SEO & SEM.
- Estrategias cruzadas en search: SEM vs SEO. Coordinación, sinergias...
- Preparación de campaña: Benchmark, el paso previo. Google Trends, etc.

Módulo 9: Social Ads

- Las redes sociales como soporte publicitario.
- Posibilidades publicitarias de las RRSS.
- Desarrollo y control de campañas en RRSS.
- Facebook Ads.
- Herramientas.
- Twitter.
- LinkedIn.
- Instagram.

Módulo 10: Email marketing y afiliación

- Qué es el marketing de afiliados y, sobre todo, ¿qué no es?
- ¿Está mi empresa preparada para lanzar un programa de afiliados?
- ¿Lanzo mi propio programa de afiliación o busco una red en el mercado? ¿Con cuántas trabajo?
- ¿Qué papel tiene una agencia en un programa de afiliación?

- ¿Qué características tiene que tener mi programa de afiliados? ¿Cuáles son las variables para tener en cuenta?
- ¿Qué es el postview? ¿Lo incluyo en mi programa?
- ¿Qué tipo de afiliados hay? ¿Cómo trabajan?
- ¿Cómo diseño una estrategia para mi programa de afiliación?
- ¿Cómo optimizo el programa?
- ¿Con qué red de afiliados trabajo?
- ¿Qué errores no debo cometer con tus afiliados?
- Integración en el plan de marketing online.
- El uso del email como herramienta de comunicación.
- Estrategia de marketing de permiso.
- Email marketing.
- Listas de suscriptores, leads y clientes.
- Diseño de campañas de email marketing.
- RSS feeds: abrir e integrar.
- Práctica afiliación y mailing.
- Integración en el plan de marketing online.

Módulo 11: Caso práctico 2

FIDELIZACIÓN

Módulo 12: CRM

Módulo 13: Caso práctico 3

CONVERSIÓN

Módulo 14: UX

- Definición de objetivos de proyecto conjuntamente con todos los implicados en el proyecto.
- Técnicas de investigación de usuario.
- Metodología de diseño centrado en el usuario.
- Ejemplos y casos prácticos.
- Integración en el plan de marketing online.

Módulo 15: Analítica Web & Atribución

- ¿Qué es y para qué sirve la analítica web?
- Métricas básicas, ratios (orientadas a conversión comportamiento en site).
- Establecimiento de objetivos y KPIs.
- El análisis básico. Tráfico (fuentes, contenido, usuarios, keywords...).
- El análisis completo. Conversión (embudos u objetivo segmentación).

- El análisis cualitativo. Buscar el por qué.
- Analítica web y caso práctico. Campañas online: tracking + análisis.
- Otras estrategias y/o técnicas: testing, site overlay, eventos, búsqueda interna.
- Elaboración de informes. Herramientas de analítica web y complementarias a esta social media: medición de las campañas.
- El analista web: conclusiones.
- Integración en el plan de marketing online.

Módulo 16: CRO

- Metodología CRO.
- Método científico vs buenas prácticas.
- Analítica cualitativa.
- Conceptualizar y lanzar un test.
- Errores a la hora de testear.
- Pirámide de conversión (usabilidad vs persuasión).
- La psicología de la toma de decisiones.
- Tipos de compradores.
- Conocer el impacto del diseño a nivel cognitivo.
- Modelos de conversión.
- Ejemplos prácticos.

Módulo 17: Ecommerce

- Por dónde empezar: cómo incorporar la empresa al comercio electrónico.
- La tienda online. Elementos clave.
- Cómo promocionar mi tienda: marketing digital aplicado al ecommerce.
- Estrategias de fidelización y retención de clientes.
- Medios de pago en Internet.
- Seguridad en el comercio electrónico.
- ¿Qué requisitos legales debo cumplir para vender online?
- Operaciones y logística de mi tienda electrónica.
- Inteligencia competitiva y analítica web aplicada al ecommerce.
- Integración en el plan de marketing online.

Evaluación

Nuestra metodología es muy práctica así que ¡a remangarse y a trabajar! Para que puedas aplicar todos los conocimientos que te vamos a enseñar tendrás que presentar un Trabajo de Fin de Máster (TFM) que consistirá en la realización de un plan de marketing digital.

Para que este TFM quede perfecto se programarán 3 workshop grupales, cada uno de ellos de 3 horas de duración. Estos workshop se llevarán a cabo entre semana en horario de tarde.

Material necesario

Para este Máster es necesario disponer de un ordenador con Mac o Windows.

Los programas utilizados en el Máster funcionan con cualquiera de estos sistemas operativos. Las instrucciones para instalarlos se darán en clase.

Profesores

Director del Máster Técnicas de Marketing Digital



Xavier Colomés

Director de Marketing de Aparca&Go



Patricia de Andrés

CEO en Wide Marketing



Carlos Molina

CEO Tldart Internet Services



Arturo Marimón

Consultor SEO/CRO en ArturoMarimon.com



Judit Sáez

Communications Strategist



Álvaro Gutiérrez de Cabiedes

Project manager - Digital Sales & Marketing en BBVA
Exalumno KSchool



Alejandro Jódar

AdTech Product Owner en Wallapop



Carlos Martín Amate

Director Marketing Digital en Deloitte



Oriol Farré

Responsable de datos online en Bershka



Jordi Ordoñez

Consultor eCommerce / Amazon, ponente y formador



Ramón Montanera

Market Intelligence Director en Elogia



Natzir Turrado

Consultor SEO, CRO y Analista Web



Iván Serrano

Creative Designer at Televisió de Catalunya



Ismael Blazquez

Head of Sales en Adsmurai



Roger Tella

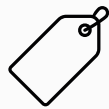
Responsable e-commerce en bonÀrea



Chiara Castellani

Head of Ecommerce at Grupo Brownie

Inscripción y precio



Precio: **4.495 €**

1º. RESERVA DE PLAZA

500 €*

2º. OPCIONES DE PAGO

Pago único
-5% de descuento.
Te ahorras 224,75 €

Ponemos a tu disposición las mejores alternativas para **financiar** el importe total de la formación. ¡Tú eliges!

A través de
KSchool



Hasta 5 cuotas
sin intereses
de 799 €**

A través de
Banco Sabadell



Escribe a Jaime de Álvaro:
jaime.dealvaro@bancsabadell.com

O llámale al 917 45 42 90

*Los 500 € de la reserva de plaza están incluidos en el precio del máster. **El pago de la reserva de plaza será íntegramente reembolsado hasta 15 días antes del comienzo del curso** si finalmente decides no realizarlo.

** Los plazos son mensuales, a partir del mes de comienzo del curso. Los pagos fraccionados se abonarán mediante recibo domiciliado o transferencia entre el día 5 y el día 12 de cada mes.

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.



**¡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 los estudios; 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 en marcha 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.

Salidas profesionales

Podrás comenzar a trabajar en cualquier área de marketing o comunicación. Tendrás una visión completa para poder integrar las acciones “on y off” de cualquier área de marketing.

Saldrás totalmente preparado para poder trabajar en cualquier departamento de Publicidad, Comunicación y Marketing, en puestos como **Online Marketing Manager, Profesional de e-marketing, Reputación Online, Jefe de producto, Técnico y Responsable de marketing, Desarrollo de Negocio, profesional de agencias y consultoras interactivas, etc.**

**SALARIO MEDIO
EN ESPAÑA**

25.450 € bruto/año

Un **ejecutivo de marketing** puede recibir un salario de entre 15.900 y 35.000 euros al año, según datos de LinkedIn Salary.

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

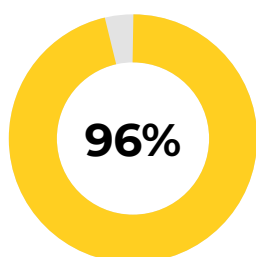
Asociación de Creadores de Moda de España

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

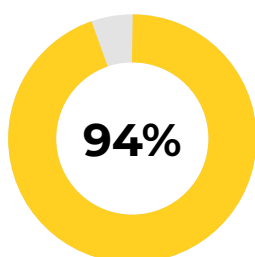
Números de KSchool

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”.

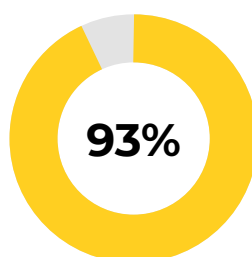
En KSchool enseñan profesionales en activo, expertos en cada disciplina. ¡Saben de lo que hablan! Hoy, en ciertos sectores el valor no lo aporta un título. Lo aporta lo que cada profesional sabe hacer.



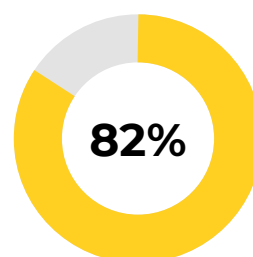
**Alumnos están
trabajando**



**Encuentra trabajo
en los 12
primeros meses**



**Alumnos
satisfechos**



**Recomendaría
nuestros
programas**



**5.046
Alumnos**



**25
Programas**



**202
Ediciones**



**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!

LORENA DE LA BALSA

👤 Responsable del Máster de Técnicas de Marketing Digital

✉ lorena.balsa@kschool.com

☎ 91 577 83 41

INFORMACIÓN KSCHOOL

✉ info@kschool.com

☎ 91 577 83 41