

TÉCNICAS DE MARKETING ON LINE, BUSCADORES, SOCIAL MEDIA Y MÓVIL

Modalidad: Online

Duración: 56 horas

Objetivos:

Con este curso el alumno adquirirá los conocimientos necesarios sobre las técnicas de marketing online, buscadores, social media y móvil.

Contenidos:

UNIDAD DIDÁCTICA 1. HERRAMIENTAS DEL MARKETING ON LINE

Cómo hacer una campaña publicitaria OnLine.

Otras modalidades de promoción Online.

Los leads.

Selección de palabras clave.

Campañas de video marketing.

E-mail marketing.

La longitud del asunto, en gestores de correo y campañas de email marketing.

Conseguir contactos y bases de datos para campañas de email marketing.

Personalización de la oferta y permission marketing.

Permission marketing.

Marketing viral.

Marketing de afiliación.

Qué es trade marketing.

Indicadores clave de desempeño (KPI).

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARKETING DE BUSCADORES

Cómo funciona el marketing de buscadores.

Diferencia entre posicionamiento natural y publicitario.

Búsqueda orgánica o SEO.

Cómo funciona el algoritmo de Google.

Conseguir ser presentado en las búsquedas de Google.

Relevancia del contenido.

Eligiendo palabras objetivo.

La importancia de los enlaces entrantes.
Normas de calidad de contenido de Google. Directrices técnicas.
Técnica para conseguir ser enlazado.
La importancia de las palabras de enlace.
Enlaces y textos de enlaces.
Enlaces internos.
Presentación del contenido. La importancia de todos los detalles.
Densidad de página y densidad de keyword (Keyword density).
Utilización de etiquetas de clasificación y énfasis.
Equilibrio código/contenido. Maquetación con capas y css.
Uso de frames.
Redirects.
Enlaces Javascript y Flash.
Cloacking o páginas exclusivas para buscadores.
Comandos útiles de Google.
SEM y Google adwords.
Posicionamiento publicitario y pago por click.
Compra de palabras clave y SEM.
Publicidad basada en resultados.
Posicionamiento en Google maps.
Herramientas de monitorización SERP.
Google trends.
Autopráctica Google trends.
Informes de Google.
Google analitycs.
Medir y analizar resultados.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SMO (SOCIAL MEDIA OPTIMIZATION)

El origen de los medios sociales.
Social media.
Tipos de medios sociales.
Marketing en medios sociales.
El Plan de medios sociales.
Estrategias de social media.
Campañas en medios sociales.
Objetivos generales de una campaña en redes sociales.
El Crowdsourcing.
Medición de resultados de un social media plan.
Análítica social y estrategia.
Objetivos.
IOR.
Impact of relationship.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. REDES SOCIALES COMO HERRAMIENTA DE MARKETING

Tipos de redes sociales.

¿Por qué hacer marketing en redes sociales?

El marketing viral y las redes sociales.

La publicidad en las redes sociales. Dónde, cómo y para qué.

Herramientas para crear y organizar contenido en redes sociales.

Facebook, MySpace, Tuenti, Twitter y Youtube y otras aplicaciones de video y fotografía.

Redes sociales profesionales en España.

Otras redes sociales importantes.

Aplicaciones para la gestión de redes sociales.

Geolocalización en las redes sociales.

Social bookmarking- explicación gráfica.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LOS BLOGS COMO HERRAMIENTAS DE MARKETING

Los blogs como herramienta de marketing.

Mis primeros pasos con el blog.

Los factores del éxito en los blogs.

Relaciona conceptos.

Yammer y las wikis.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. SINDICACIÓN DE CONTENIDOS Y PODCASTING

Sindicación de contenidos.

RSS.

Lector de feed.

¿Qué tipos de contenidos puede ofrecernos el RSS?

Cómo reunir los feeds RSS.

PodCasting.

Radar de noticias personales.

Lifestreaming.

Crear nuestro propio feed RSS.

Directorios RSS.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. MOBILE MARKETING, TELEVISIÓN DIGITAL Y VIDEO ON DEMAND

Marketing móvil.

Formas de conectarse a internet a través del móvil.

Otras aplicaciones de marketing móvil.

Formatos estándares en internet móvil.

Marketing de móviles.

Consejos para una estrategia de marketing móvil.

SMS marketing.

Televisión digital.

Televisión por internet.