

¡Mejora como profesional y aprende a integrar nuevos conocimientos y técnicas de venta para aumentar las posibilidades de éxito de cualquier negocio!

## Marketing online 2.0 para pequeño comercio

### ¿Cuáles son los objetivos del curso?:

El marketing digital para Pymes y emprendedores supone trabajar de diferente manera la gestión comercial del negocio en cuanto al funcionamiento, recursos y presupuesto usados en el marketing tradicional. Ahora es el público quien decide qué publicidad desea recibir y qué es lo que necesita, y son las empresas quienes tienen que adaptarse a estas necesidades. El marketing 2.0 es la nueva forma de entender el marketing, utilizando las nuevas tecnologías y centrándose en el cliente de forma personalizada.

El objetivo de este **curso gratuito de gestión del marketing** es aprender a utilizar las técnicas de marketing 2.0, y reconocer sus aplicaciones en la reputación y presencia web de las organizaciones.

### ¿Qué vas a aprender?:

- INTRODUCCIÓN A LA TECNOLOGÍA WEB 2.0.
  - Nacimiento de la Web 2.0.
  - Intercreatividad y Web 2.0.
  - Mapa de aplicaciones.
  - Evolución de la radio con las tecnologías 2.0.
  - Tecnologías 2.0 aplicadas a la empresa.
  
- MÁS ALLÁ DEL BANNER.
  - La publicidad tradicional.
  - El crash de las . com.
  - Marca comercial.
  - Publicidad en medios tradicionales.
  - Internet como medio de comunicación.
  - Nueva generación de publicidad en Internet.
  - Diez reglas para realizar marketing a través de Internet.

## ■ EMAIL MARKETING, UN ARMA DE DOBLE FILO.

- Email Marketing.
- Email Marketing frente a marketing tradicional.
- Diferencia entre Email Marketing y Spam.
- Análisis de las estadísticas de los envíos.
- Errores en las campañas de Email Marketing.
- Cómo sacar el máximo provecho de tus campañas de Email Marketing.
- SEM o marketing en buscadores.
- Email Marketing y redes sociales.
- Marco jurídico.

## ■ ELIGIENDO LAS PALABRAS ADECUADAS.

- Marketing.
- Aprovechamiento de los buscadores con fines de marketing.
- Consejos de posicionamiento en buscadores.
- ¿Qué estrategia seguir?
- Eligiendo las palabras claves adecuadas.
- Errores comunes.

## ■ ESCUCHAR A LOS SOCIAL MEDIA.

- El concepto de marketing e Internet.
- ¿Qué es el social media marketing?
- ¿Cómo lograr marketing social media?
- ¿Cómo calcular el ROI en social media marketing?
- Ejemplos de empresas.

## ■ VIRALIZAR EL MENSAJE.

- La campaña de marketing viral.
- Los seis principios del marketing viral.
- Principales elementos de una campaña viral.
- El cómo del mensaje.
- Medios interactivos.
- Las redes sociales y la campaña viral.
- Ventajas y aspectos comunes de la publicidad viral.
- Inconvenientes en la publicidad viral.

## ■ GESTIONAR LA REPUTACIÓN ONLINE.

- La reputación online.
- Las redes sociales como arma de doble filo.
- La reputación es vital.
- La información vuela en la Red, nuestra reputación también.
- ¿Cómo construir una reputación on-line de la empresa?
- Consejos.
- Medir la reputación social.

## ■ ANALÍTICA WEB.

- ¿Cómo hacer un análisis web?
- Herramientas de medición web.
- ¿Qué se consigue con el concepto de analítica web?
- Redes sociales y analítica web.
- Agencias de medios y analítica web.
- Publicidad on-line y analítica web.
- El analista web, un nuevo perfil profesional.
- Analítica web para medios de comunicación.
- El futuro de la analítica web.

## ¿Cómo son las clases?:

Este curso se imparte en **modalidad online** con una duración de **90 horas**.

La formación se realiza a través de nuestro **Campus Virtual**, con esta modalidad dispondrás de todo el contenido didáctico en la plataforma del curso y estará accesible, desde el día de inicio de curso, las 24 horas todos los días de la semana. Además, tendrás acceso a un equipo de tutores, a través del correo electrónico y/o el teléfono gratuito.

**Formación 100% subvencionada por:**



**NO** hay plazas disponibles para trabajadores de la Administración Pública.  
Recuerda que esta formación **NO es bonificada**, está subvencionada y es completamente gratuita.

Cursos  
**femxa**.es

## ¡Plazas limitadas!

Solicita la tuya a través de nuestra  
**web, teléfonos o correo electrónico**

 **900 100 957**

 **619 926 324**

[atencionalumno@femxa.com](mailto:atencionalumno@femxa.com)

[www.cursosfemxa.es](http://www.cursosfemxa.es)

