



## *Temario del Curso Presencial:*

# MARKETING POR INTERNET PARA PYMES- ACELERADOR DE VENTAS

Conmutador: (55) 5343 5061

<http://www.realestrategycapacitacion.com/> Email: [capacitacion@realestrategy.com](mailto:capacitacion@realestrategy.com)

## **MÓDULO 1. Internet como canal de comercialización y de relación con los clientes**

### **OBJETIVOS**

- ✓ Conocer los diferentes modelos de venta y de negocio vinculados a Internet.
- ✓ Conocer los principales navegadores y buscadores de Internet y sus funcionalidades.
- ✓ Cómo funciona la Red.
- ✓ Entender que es una página web, hosting, dominio, etc.
- ✓ Entender la diferencia entre Internet, Intranet y Extranet y los objetivos que persiguen.
- ✓ Familiarizarse con varios tipos de comunicaciones a través de Internet, tales como correo electrónico, mensajería instantánea y navegación guiada.
- ✓ Conocer las principales redes sociales y sus ventajas de negocio.

### **ÍNDICE DE CONTENIDOS**

#### 1. Introducción

- ✓ Internet
- ✓ Intranet en la empresa

#### 2. Uso de los principales navegadores. Optimización de los métodos de búsqueda

- ✓ Conectarnos a Internet
- ✓ La world wide web
- ✓ Dominios, Hosting y otros elementos
- ✓ El navegador Web
- ✓ Google. El buscador
- ✓ Buscar información en un portal

#### 3. Las comunicaciones a través de Internet:

- ✓ Correo electrónico
- ✓ Mensajería instantánea
- ✓ Redes Sociales
- ✓ Foros
- ✓ Blogs
- ✓ Directorios
- ✓ Clasificados
- ✓ Video
- ✓ Audio

#### 4. Modelos de comercio a través de Internet

- ✓ Modelos de venta
- ✓ Modelos de negocio

## **MÓDULO 2. Introducción a la comunicación y marketing digital**

### **OBJETIVOS**

- ✓ Adquirir los conocimientos necesarios para entender adecuadamente la comunicación en internet, como un elemento más de las acciones del marketing de la empresa.
- ✓ Conocer los instrumentos de marketing en internet más utilizados y recomendados en función de las circunstancias que atraviese la empresa.
- ✓ Saber de las diferentes técnicas existentes para la valoración de resultados obtenidos.

### **ÍNDICE DE CONTENIDOS**

1. Introducción a la comunicación de marketing
  - ✓ Introducción
  - ✓ Desarrollo efectivo de una comunicación en internet
  - ✓ Herramientas de comunicación en marketing online
  - ✓ Factores que influyen en el desarrollo del mix del marketing
  - ✓ Medición de resultados
2. Publicidad
  - ✓ Objetivos de la publicidad
  - ✓ Presupuesto de publicidad
  - ✓ Decisión del mensaje
  - ✓ Decisión del medio
  - ✓ Elección de las herramientas dentro de un medio
  - ✓ Decisión del tiempo de emisión
  - ✓ Decisión del lugar geográfico
  - ✓ Medición y Valoración de la eficacia de la publicidad
  - ✓ Técnicas publicitarias (De Interrupción, De búsqueda, Urgencia)
3. Comunicación de Ventas y Redacción de Contenidos
  - ✓ Redacción de contenidos en internet versus tradicional
4. Marketing Online para Ventas Offline y Online
  - ✓ Introducción
  - ✓ Marketing Digital Versus Marketing Tradicional
  - ✓ Comercio electrónico Versus Comercio Tradicional
    - Procesadores de Pago

## MÓDULO 3. Marketing digital (Nuestra Metodología)

### OBJETIVOS

- ✓ Proporcionar una visión amplia sobre el Marketing Digital aplicado a casos REALES.
- ✓ Abordar el estudio de los aspectos del marketing estratégicos que utiliza nuestra exitosa metodología.
- ✓ Obtener los conocimientos necesarios para plantear una estrategia integral de Marketing Digital Exitosa como Acelerador de Ventas utilizando las Nuevas Tecnologías.

### ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. Introducción al marketing digital
  - ✓ Concepto de marketing digital
  - ✓ Ideas claves del marketing digital
    - Tu vendedor 24x7x365
  - ✓ El mercado se hace exponencial y global con el Internet
  - ✓ El Marketing digital confunde al Comprador
    - Corporativos Versus PYMES... Ventaja para PYMES
  - ✓ El marketing digital desde el punto de vista del marketing tradicional
2. Elementos y conceptos Clave de nuestra metodología
  - ✓ Conceptos Clave para una estrategia exitosa.
  - ✓ Modelo conceptual de una estrategia de marketing digital ganadora.
  - ✓ Nuestra web es nuestro vendedor
    - No lo descuides...
    - Dominios y Hosting(Su importancia)
    - Usabilidad
    - Aspectos mercadológicos
    - Aspectos Estéticos
    - Aspectos SEO
    - COMO DESARROLLAR UNA WEB VENDEDORA SIN UN DESARROLLADOR.
  - ✓ Entendiendo las Técnicas de Marketing Digital de nuestra metodología
    - Pago por Click (Google Adwords y otros)
      - Introducción
      - Conceptos Básicos de Google
      - Primera campaña
      - Palabras Clave, Costos y Anuncios
      - Tips expertos
    - Posicionamiento Orgánico (SEO)
      - Conceptos Básicos
      - Análisis de Competencia
      - Optimización On-Page
      - Link Building



- Servicios de Link Building

- Email Marketing
  - Conceptos Básicos
  - Servicios de Email Marketing
  - Tips expertos para una campaña efectiva
- Marketing en Redes Sociales
  - Conceptos Básicos
  - Comunicación y Anuncios Pagados
  - Facebook
  - LinkedIn
  - Twitter
  - Otros
- Videos en Youtube
  - Conceptos Básicos
  - Beneficios
  - Estrategia de Video Marketing
  - Canal de YouTube
- Banners y Publicidad en Sitios
  - Conceptos Básicos
  - Tips expertos para generar banners efectivos

3. Otros elementos Clave de nuestra metodología

- ✓ Autorespondedores ¿Por qué?
  - Concepto de Autoresponders
  - Uso de autoresponders
  - Beneficios
  - Fidelización del prospecto
- ✓ Medición de Resultados
  - Sistemas de control y seguimiento (Analytics)
    - Google Analytics

✓ **CONCLUSION: MARKETING DIGITAL: POSIBILIDADES ILIMITADAS**