



## Diplomado en Marketing Digital



### Descripción del curso

Explora las técnicas de marketing para el Internet actual. Revisa la planificación de marketing par las organizaciones que utilizan Internet como herramienta para dar a conocer los productos y servicios. Identifica la base de clientes potenciales y determina las técnicas de promoción para el mercado identificado. Revise las consideraciones legales y éticas para la promoción de productos y servicios.

### ¿A quién está dirigido?

Este diplomado está dirigido a los profesionales y ejecutivos con formación en distintas disciplinas del área administrativa, así como a los emprendedores que deseen potenciar sus habilidades en la gestión del marketing digital y comercio electrónico. Es para quienes buscan obtener una mejor comprensión del cliente y que esperan aprovechar los canales de marketing digital para crear valor en el recorrido del consumidor.

### Los objetivos del curso incluyen:

1. Explicar las etapas de planificación de marketing para las actividades en línea y las acciones de implementación de marketing.
2. Aplicar el concepto de tiendas virtuales a la comercialización de productos y servicios de manera profesional.
3. Segmentar y analizar los mercados objetivo e integre un mix promocional.
4. Explicar las consideraciones éticas y legales de la captura del perfil de un cliente y la gestión de datos.
5. Preparar un trabajo y presentarlo de manera profesional.



 **Managua**



#### Modalidad híbrida.

Lunes y martes: **Online**

Miércoles, jueves y viernes: **Presencial.**

De 6:00 pm a 8:00 pm.



**Duración:**  
40 horas



**Formación previa:**  
Bachiller



**Idioma:**  
ESPAÑOL

# Contenido:



## Semana 1

### 1. Meta Ads Manager

- Content Marketing.
- Elementos de Marketing Digital.
- Estrategia de Marketing.
- Tácticas que impulsan resultados de Marca.
- Segmentación de audiencias
- Objetivos de campañas
- Organización de activos digitales utilizando el administrador comercial
- Proyección de presupuestos para estimación de resultados.

## Semana 2

### 2. Fundamentos de marketing de búsqueda en Google Ads

- Dinámicas de SEM (Search Engine Marketing)
- Planificación de palabras claves
- Concordancias y palabras claves negativas
- Lanzamiento de primera campaña
- Introducción al mercadeo en el Display Network de Google.
- Personalización en Anuncios en campaña de tráfico utilizando parámetros UTM.

## Semana 3

### 3. Introducción al email marketing

- Marketing de base de datos
- Métricas esenciales
- Escogiendo una plataforma de email marketing.

### 4. Sesión de Neuromarketing aplicada al mercadeo digital (1 hora)

- Caja de herramientas para medir el comportamiento digital
- Experimentos A/B.
- Digital Marketing Audit
- Auditoria Interna y Externa
- Contribucion Actual al Marketing Digital.
- Evaluación de Oportunidades
- Estrategia FO/FA/DO/DA

### 5. Modelo Estratégico para el Marketing Digital Multi-Canal

- El embudo de ventas y sus tres etapas: BOFU, MOFU, TOFU
- SEO y SEM
- Remarketing.

## Semana 4

### 6. Introducción al eCommerce

- Funcionalidades de una plataforma de E-Commerce
- Generando tráfico a una tienda en línea
- Pasarelas de pago
- Escogiendo una plataforma para iniciar una tienda en línea.

## Requerimientos para alumnos

El estudiante deberá traer computadora para las clases presenciales

## Beneficios:



Diplomado de una universidad norteamericana



Cuerpo docente altamente calificado



Red de contactos internacional



Clases personalizadas



Financiamiento institucional disponible



**KEISER**  
UNIVERSITY

2278-6911 / 2535-2314  
posgrado@keiseruniversity.edu

