CURSO · MARKETING Y VENTAS

Marketing Digital

MODALIDAD	DURACIÓN	DISTRIBUCIÓN REFERENCIAL
A medida: presencial, online en vivo o e-learning	**8 horas cronológicas**	**75 % teoría · 25 % práctica**

DESCRIPCIÓN

Estrategia digital, sitio web, redes sociales, campañas pagadas, email marketing y medición de resultados.

OBJETIVO GENERAL

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de formular una estrategia de marketing digital integrando sitio web, redes sociales, campañas pagadas, email marketing y medición de resultados.

DIRIGIDO A

Emprendedores, dueños de pymes, ejecutivos comerciales y encargados de marketing o comunicaciones que necesitan impulsar la presencia digital de su negocio.

APRENDIZAJES ESPERADOS

- Definir objetivos digitales, público objetivo y propuesta de valor
- Evaluar un sitio web según usabilidad, SEO básico y conversión
- Planificar contenidos para redes sociales con un calendario editorial
- Configurar campañas pagadas básicas en buscadores y redes sociales
- Medir resultados con indicadores como alcance, clics, conversiones y costo por resultado

CONTENIDOS

Módulo 1: Estrategia digital

- Embudo de conversión y recorrido del cliente
- Definición de buyer persona
- Objetivos SMART para canales digitales
- Plan de marketing digital en una página

Módulo 2: Sitio web y redes sociales

- Elementos de un sitio web que convierte
- Fundamentos de SEO y Google Business Profile
- Selección de redes según público
- Calendario editorial y formatos de contenido

Módulo 3: Campañas pagadas y email marketing

- Publicidad en buscadores y redes sociales
- Segmentación, presupuesto y objetivos de campaña
- Construcción de bases de contactos con consentimiento
- Diseño de campañas de email y automatizaciones simples

Módulo 4: Medición y optimización

- Indicadores clave por canal
- Lectura de métricas en herramientas de analítica
- Pruebas A/B y ajustes de campaña
- Informe mensual de resultados

METODOLOGÍA

Clases aplicadas en que cada participante trabaja sobre su propio negocio o un caso del rubro del cliente, desarrollando paso a paso un plan digital con ejercicios en herramientas reales.

EVALUACIÓN

Evaluación de los aprendizajes mediante actividades prácticas y/o prueba final. Quienes aprueban reciben un certificado de participación emitido por Saberes OTEC SpA, verificable en saberesotec.cl.

Contenido propuesto y adaptable. Este programa es una propuesta referencial: los contenidos, la duración y la modalidad están sujetos a cambios según los requerimientos del cliente y se adaptan al giro y tipo de negocio de cada empresa. El curso puede dictarse en forma presencial, online en vivo o e-learning.