

Certificado Profesional de Marketing Digital (DMPC)

Código: DMPC-001

Propuesta de Valor: CERTIPROF

Duración: 20 Horas



El programa Certificado profesional de marketing digital (DMPC) proporciona una comprensión detallada de los conceptos, las estrategias y la implementación del marketing digital, incluidas las campañas de optimización de motores de búsqueda (SEO) y correo electrónico, campañas de pago por clic (PPC), marketing social, retargeting e integración del marketing digital con el marketing tradicional.



AUDIENCIA

- Esta certificación es apropiada para cualquier persona interesada en el marketing digital.



PRE REQUISITOS

- No existen requisitos previos formales para esta certificación.



OBJETIVOS

- Descripción general del marketing digital
- Conceptos clave
- Generación líder
- Marketing de búsqueda
- Publicidad en pantalla digital
- Experiencia de usuario y usabilidad
- Correo de propaganda
- Marketing de medios sociales
- Reorientación
- Seguimiento y medición
- Analítica



CERTIFICACIÓN DISPONIBLE

- Este curso lo prepara para el examen que lo certifica como: **Digital Marketing Professional Certificate - DMPC™**.
- Tipo de Certificación: Fundamentos.
- Código de certificación: **DMPC™**.
- Detalles del Examen: Formato: Pregunta de opción múltiple. Preguntas: 40. Idioma: Español / Inglés / Portugués. Puntuación de aprobación: 32/40 o 80%. Duración: 60 minutos. Entrega: Este examen está disponible en línea. Supervisado: Quedará a criterio del Socio.



CONTENIDO

1. VISIÓN GENERAL DEL MARKETING DIGITAL

- 1.1. ¿QUÉ ES MARKETING DIGITAL?
- 1.2. EL ÁRBOL DE MARKETING EN INTERNET
- 1.3. COMPRENDER EL NUEVO MUNDO
- 1.4. COMPANIAS EXITOSAS
- 1.5. MODELO DE NEGOCIO CANVAS
- 1.6. PÚBLICO OBJETIVO
- 1.7. BUYER PERSONA
- 1.8. VIAJE DEL CLIENTE EN MARKETING DIGITAL

2. CONCEPTOS CLAVES

- 2.1. MARKETING DE CONTENIDOS Y BLOGGING
- 2.2. BLOG
- 2.3. INBOUND MARKETING
- 2.4. CURADURIA DE CONTENIDO
- 2.5. INTEGRATED ON/OFFLINE MARKETING
- 2.6. EMBUDO DE VENTAS

3. LEAD GENERATION

- 3.1. MARKETING OFFER – ATTRACTIVE / RELEVANT OFFER
- 3.2. LANDING PAGE
- 3.3. PÁGINA DE CONVERSIÓN– PÁGINA DE AGRADECIMIENTO

4. SEARCH MARKETING

- 4.1. PRINCIPIOS FUNDAMENTALES
- 4.2. SEARCH MARKETING: SEO
- 4.3. SEARCH MARKETING: CPC

5. DIGITAL DISPLAY ADVERTISING

- 5.1. MOSTRAR ANUNCIO

6. EXPERIENCIA DE USUARIO Y FACILIDAD DE USO

- 6.1. DISEÑO WEB
- 6.2. FACILIDAD DE USO
- 6.3. RESPONSIVE DESIGN
- 6.4. OPTIMIZACIÓN
- 6.5. ERRORES COMUNES EN EL SITIO WEB
- 6.6. MARKETING DE AFILIACIÓN

7. EMAIL MARKETING

- 7.1. EMAIL MARKETING
- 7.2. ESTABLECIMIENTO DE METAS
- 7.3. CREACION DE LISTA
- 7.4. SEGMENTACIÓN
- 7.5. CAPACIDAD DE ENTREGA
- 7.6. CONFORMIDAD LEGAL
- 7.7. AUTOMATIZACIÓN
- 7.8. MARKETING DE GOTEIO

8. MARKETING EN REDES SOCIALES

- 8.1. GESTIÓN Y SEGUIMIENTO DE REDES SOCIALES
- 8.2. CONVIRTIENDO A LOS FANÁTICOS EN COMPRADORES
- 8.3. HERRAMIENTAS

9. RETARGETING

- 9.1. ¿CÓMO FUNCIONA EL RETARGETING?
- 9.2. RETARGETING / REMARKETING

10. RESÚMEN

- 10.1. MAPA DEL SITIO
- 10.2. INVESTIGACIÓN DE PALABRAS CLAVE
- 10.3. NO COPIAR CONTENIDO
- 10.4. SOMBRERO BLANCO SEO VS SOMBRERO NEGRO SEO
- 10.5. GOOGLE CRAWLER
- 10.6. RECUERDA

11. SEGUIMIENTO Y MEDICIÓN

- 11.1. SEGUIMIENTO Y MEDICIÓN



BENEFICIOS

- Complementar su crecimiento personal, profesional y seguir siendo relevante en el mercado en constante cambio.