

Marketing Por Correo Electrónico

Código: MCE-001

Propuesta de Valor: MARKETING DIGITAL

Duración: 11 Horas



En este curso aprenderás a crear una estrategia de email marketing que impulsará el crecimiento de tu empresa y tu carrera profesional. Con conceptos que van desde la segmentación y gestión de contactos hasta la capacidad de entrega y las analíticas de los emails, esta capacitación te ayudará a crear una estrategia de email marketing humana y útil, con la que podrás generar un vínculo de confianza con los contactos.

Al final del curso, aplica todo lo has aprendido con las herramientas de email marketing gratuitas de tu cuenta.



AUDIENCIA

- Director de Marketing Digital
- CEO de una tienda Online
- Profesional del Marketing Digital.



PRE REQUISITOS

- No hay requisitos previos



OBJETIVOS

Objetivo general:

- Otorgar al profesional las herramientas necesarias para que pueda potenciar sus capacidades directivas y de liderazgo dentro de la mercadotecnia digital y el comercio electrónico, además de desarrollar nuevas competencias y habilidades imprescindibles en su desarrollo profesional hacia un puesto de responsabilidad.

Objetivos específicos:

- .Comprender cómo se lleva a cabo el proceso global del comercio electrónico y a través de qué plataformas se gestiona
- Desarrollar técnicas y estrategias en el entorno digital asociado a la mercadotecnia, las ventas y la comunicación para establecer canales de captación, atracción y fidelización de usuarios

- Conocer las principales tendencias para el uso del comercio electrónico a través de los teléfonos móviles complejidad de plataformas y cambios dinámicos en las organizaciones.

CERTIFICACIÓN DISPONIBLE

- Certificado emitido por **COGNOS**.

CONTENIDO

1. ASPECTOS BÁSICOS DEL EMAIL MARKETING.
2. CÓMO CREAR UNA ESTRATEGIA DE GESTIÓN Y SEGMENTACIÓN DE CONTACTOS.
3. CÓMO ENVIAR EL EMAIL CORRECTO.
4. CÓMO CREAR UN EMAIL DE ALTO RENDIMIENTO.
5. ASPECTOS BÁSICOS DE LA CAPACIDAD DE ENTREGA DE EMAILS.
6. CÓMO CREAR UN ESQUEMA PARA EL DISEÑO DE LOS EMAILS DE MARKETING.
7. CÓMO ANALIZAR LOS EMAILS DE MARKETING.
8. CÓMO PROBAR LOS EMAILS DE MARKETING.
9. CÓMO DESARROLLAR RELACIONES CON LA NUTRICIÓN DE LEADS.

BENEFICIOS

- Tras el logro de los objetivos de especialización planteados en este programa, el participante del curso, tendrá la capacidad de planificar, dirigir, gestionar y mejorar los procesos de pensamiento crítico, análisis de situaciones y elaboración de respuestas eficientes innovadoras que ayuden a mejorar de forma exponencial el sector empresarial.