

Digital Marketing Especialista (SCDM-S)

Código: VDM-003

Propuesta de Valor: VMEDU

Duración: 25 Horas



Especialistas SMstudy® Certificado Digital Marketing facilitan estrategias de marketing digital bien planificadas para cumplir con los objetivos fijados por la estrategia de marketing. Una estrategia de marketing SMstudy® Especialista Certificado es capaz de definir todas las actividades de marketing que utilizan los dispositivos electrónicos conectados a Internet para interactuar con los clientes.

Los especialistas también serán capaces de planificar, desarrollar y optimizar los canales de marketing digital disponibles para alcanzar los objetivos definidos para un producto.

AUDIENCIA

- Esta certificación es apropiada para ventas y profesionales de marketing interesados en convertirse en un especialista en marketing digital.

PRE REQUISITOS

- Los candidatos deben tener un mínimo de tres años de experiencia laboral. Es preferible para completar la certificación profesional SMstudy® Certificado Digital Marketing y estudiar todos los procesos en la Guía SMstudy® - libro de marketing digital antes de solicitar la certificación de Especialista Certificado Digital Marketing SMstudy®. También es obligatorio para ganar 20 horas de asistencia a entrenamientos educativos Aula Digital Marketing Specialist proporcionada por un SMstudy aprobado VMedu Autorizado socio de formación (V.A.T.P.).

OBJETIVOS

- Aprender las estrategias del marketing digital.
- Aprender a definir todas las actividades de marketing.

CERTIFICACIÓN DISPONIBLE

- Certificado Oficial de VMEdU.
- Código de Exámen: SCDM-S
- Formato de Exámen:
 - Opción multiple
 - 140 preguntas
 - Duración de 180 minutos



CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN

- 1.1. UNA BREVE HISTORIA DEL MARKETING DIGITAL
- 1.2. ESTRATEGIA GENERAL CORPORATIVA
- 1.3. ASPECTOS DE VENTAS Y MARKETING
- 1.4. LOS NIVELES DE VENTAS Y MARKETING ESTRATEGIA
- 1.5. ESTRATEGIA DE MARKETING GENERAL
- 1.6. DESCRIPCIÓN GENERAL DE MARKETING DIGITAL

2. COMPRENDER Y EVALUAR MARKETING (DM) CANALES DIGITALES

- 2.1. COMPRENDER DISPONIBLES CANALES DM
- 2.2. EVALUAR CANALES DM

3. PLANIFICAR Y DESARROLLAR CANALES DE DM

- 3.1. PLANIFICAR Y DESARROLLAR EL SITIO DE CANAL
- 3.2. PLANIFICAR Y DESARROLLAR CANAL MOVIL
- 3.3. PLANIFICAR Y DESARROLLAR CANAL DE MEDIOS DE COMUNICACIÓN SOCIAL

4. OPTIMIZAR SITIO WEB

- 4.1. OPTIMIZAR SITIO WEB PARA ALCANZAR
- 4.2. OPTIMIZAR SITIO WEB PARA LA RELACIÓN
- 4.3. OPTIMIZAR SITIO WEB PARA LA REPUTACIÓN

5. OPTIMIZAR MOBILE / TABLET / DISPOSITIVOS

- 5.1. OPTIMIZAR SITIO MOVIL Y APP PARA ALCANZAR
- 5.2. OPTIMIZAR SITIO MOVIL Y APLICACIÓN DE RELACIÓN
- 5.3. OPTIMIZAR LA WEB MOVIL Y APLICACIONES PARA LA REPUTACIÓN

6. OPTIMIZAR LOS MEDIOS SOCIALES

- 6.1. OPTIMIZAR LOS MEDIOS SOCIALES PARA REACH
- 6.2. OPTIMIZAR LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN SOCIAL PARA LA RELACIÓN
- 6.3. OPTIMIZAR LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN SOCIAL PARA LA REPUTACIÓN

7. OTROS ELEMENTOS IMPORTANTES DE CANALES DM

- 7.1. CORREO DE PROPAGANDA
- 7.2. ANALISTA DE LA RED
- 7.3. SEARCH MARKETING
- 7.4. LAS PLATAFORMAS DE MEDIOS SOCIALES POPULARES
- 7.5. LA COMERCIALIZACIÓN DEL AFILIADO
- 7.6. OPTIMIZACIÓN DE MOTOR DE BUSQUEDA

BENEFICIOS

- Al finalizar el curso los participantes tendrán los conocimientos para definir todas las actividades de marketing que utilizan los dispositivos electrónicos conectados a Internet para interactuar con los clientes.