

# Estrategias de Marketing Digital para Ejecutivos

inicio  
**06.04.21**

El mercado laboral cuenta con miles de ejecutivos que han sabido manejar el marketing de sus compañías, pero tienen que asumir nuevos roles, ya sea supervisando a un equipo interno o a una agencia digital, y eso requiere conocimientos hasta aquí no adquiridos.

El curso brindará las herramientas necesarias para supervisar, delegar y desafiar a su proveedor o equipos, conociendo el funcionamiento de las herramientas y los principios básicos.

Docente

→ **Martín Olmi**

Especialista en el mundo digital con más de 20 años de experiencia. Fue Marketing Manager en Lanacion.com, Regional Advertising Manager en MercadoLibre durante 7 años, Business Developer Manager en FOX y Gerente general de una unidad de negocios del diario "El País" de Uruguay.

Es socio de La Delegación, consultora de marketing digital y e-commerce, con amplia experiencia brindando cursos y capacitaciones en Empresas y cursos ejecutivos.

Como orador y docente participó en diversos cursos, foros y maestrías: Negocios Digitales (U. de San Andrés), 4 ediciones de E-commerce Day, 3 ediciones del Diplomado de Marketing Digital Instituto Universidad Santo Tomás Aquino, UCES Marketing Digital, Marketing Digital ORT (Uruguay), Jornadas e-turismo (Uruguay), Cámara Argentina de Anunciantes, Centro Metropolitano de Diseño, entre otras.

Además, fue miembro de la Comisión Directiva del IAB Argentina, Uruguay y de AMDIA durante varios años.





# Estrategias de Marketing Digital para Ejecutivos

→ Martín Olmi

## Malla Curricular

### Sesión 1

📅 06.04.21

#### El entendimiento del cliente

Métodos para entender el Customer Journey. Análisis del proceso mental del cliente para la toma de decisiones y ponerlo al servicio de una conversión. Estudiaremos las 3 grandes etapas del Funnel o Embudo de Conversión.

### Sesión 2

📅 08.04.21

#### Etapa de Conocimiento Branding y posicionamiento de la marca

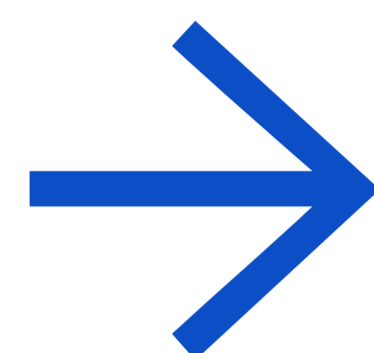
Mejorar el posicionamiento y recordación de la marca a través de una campaña de branding de impacto. Analizaremos los contenidos de un plan de medios digital efectivo, además de las buenas prácticas para generar eficiencias en los presupuestos.

### Sesión 3

📅 13.04.21

#### Etapa de Conversión ¿Lo conocen pero aún no compraron? ¡A ellos! Buscando conversiones y objetivos comerciales

Revisaremos cuáles son las herramientas para generar conversiones de manera directa. Estudiaremos cómo realizar una campaña segmentada en Google y en redes sociales. Analizaremos ejemplos prácticos y casos reales de diversas organizaciones.



### Sesión 4

📅 15.04.21

#### Etapa Fidelización Ya son clientes. ¿Y cómo mantengo la relación con ellos a lo largo del tiempo?

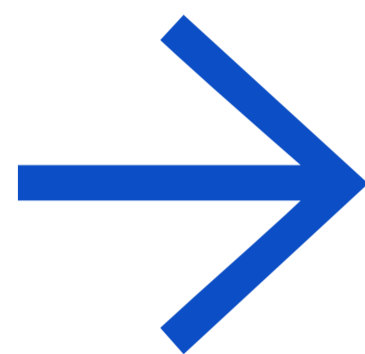
Analizaremos cómo alargar el lifetime value de los clientes actuales. Revisaremos cuáles son las prácticas exitosas para fidelizar, retener usuarios e incrementar su frecuencia de compra. Estudiaremos cómo implementar correctamente el Retargeting / Finish-to-buy. Explicaremos cómo el email marketing y las campañas por redes pueden usarse para mantener una buena comunicación con el cliente.

### Sesión 5

📅 20.04.21

#### Mediciones y resultados

Revisaremos cómo definir objetivos concretos, medirlos, realizar seguimiento y generar eficiencias en el presupuesto.



## Objetivos del curso

- Identificar cuáles son las herramientas fundamentales que utilizan las empresas para desarrollar y gestionar el marketing digital.
- Entender cómo construir una marca y generar resultados de manera eficiente
- Identificar cuáles son las malas y buenas prácticas a implementar en el marketing digital de manera inmediata
- Revelar cuáles son los mitos y tabúes sobre las herramientas digitales
- Identificar las métricas relevantes para la gestión del negocio

## ¿Por qué asistir?

El contenido: conoceremos el manejo y utilidad de cada herramienta disponible para nuestra estrategia digital.

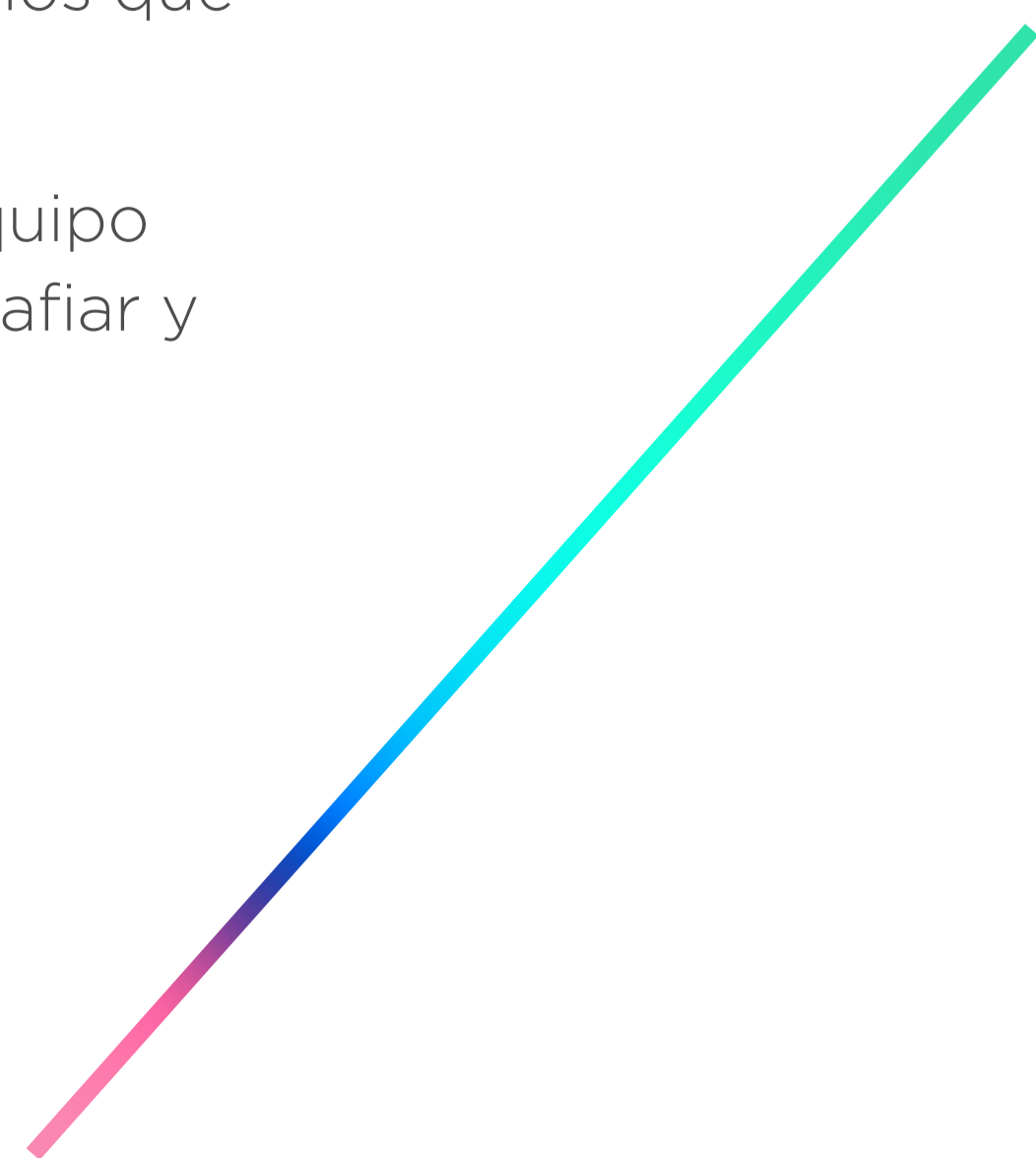
El docente: Posee 20 años de trayectoria y una cantidad de cursos y ponencias en instituciones y seminarios de primer nivel.

El mercado: Es necesario que estemos preparados para cuando nuestra organización requiera de estos conocimientos altamente demandados en los mercados de hoy.

## Dirigido a

Jefes, Gerentes o Directores que pueden haber tenido conocimiento de Marketing pero no de Marketing Digital, y que precisan aprender del Marketing Digital desde una mirada estratégica, y conocer cuáles son los principios que rigen cada una de sus herramientas.

Este conocimiento será adquirido para poder delegar, ya sea en un equipo propio, o tercerizado, con una mayor solidez, pudiendo interpelar, desafiar y proponer nuevos caminos a quienes realicen la tarea operativa.



# Estrategias de Marketing Digital para Ejecutivos

→ Martín Olmi

## Información General

### Fechas

Sesión 1  
Martes 06 abril 2021

Sesión 2  
Jueves 08 abril 2021

Sesión 3  
Martes 13 abril 2021

Sesión 4  
Jueves 15 abril 2021

Sesión 5  
Martes 20 abril 2021

### Horarios

07:00 PM a 10:00 PM / HRS PET

### Certificado

Certificado Digital de Participación emitido por Seminarium Perú y La Delegación.



### Inversión\*

	PRECIO + IGV
Precio Regular	S/ 1,350.00
Corporativo (a partir de 3 inscritos)	S/ 1,080.00

\* Valor de inscripción por persona.  
Precios expresados en Soles incluyen el IGV.

#### NOTAS

- El curso se abrirá con un mínimo de 15 alumnos inscritos.
- Aforo máximo de 40 alumnos.
- Se debe asistir a las 5 sesiones para obtener el Certificado Digital de Participación.



De aplicación inmediata



100% online



Docente en vivo



15 horas de capacitación



Sesión de preguntas & respuestas