ENCUENTRO CON PROTOCOLO DE SEGURIDAD SANITARIA

apd

FORMACIÓN BONIFICABLE

Marketing de éxito en entornos digitales

Estrategia, Ventas y Construcción de Marca

Palma, 15 de octubre de 2020

#MarketingAPD

Marketing Digital

La era de la conectividad

PRESENTACIÓN

La evolución del Marketing en los últimos años ha sido notoria y no ha dejado de sorprendernos con cada cambio. La llegada del entorno digital ha generado grandes cambios en nuestra manera de interactuar con las audiencias y potenciales clientes.

El giro de la estrategia y el carácter de inmediatez que conlleva esta nueva era hace que los profesionales que conforman el departamento sean cada vez más transversales, ya que deben controlar diferentes entornos como los buscadores, redes sociales, mail marketing, creación de marca, Google Ads,...

Nunca antes el acceso a acciones de marketing tan efectivas había estado al alcance de cualquier empresa, lo que implica un cambio de paradigma tanto en la forma de afrontar las campañas como en la competitividad por impactar en las audiencias.

En definitiva, nos encontramos ante un abanico inmenso de posibilidades para llegar a nuestros potenciales clientes y de hacerlo de manera instantánea.

Todo ello nos lleva a la siguiente pregunta: **¿Estamos haciendo lo correcto?**

¿Estoy mejorar mi posicionamiento?
¿Estoy presente en las redes sociales adecuadas?
¿Merece la pena la publicidad de pago en medios digitales?
¿Qué retorno tienen las campañas que realizamos?

Si alguna vez te has planteado estas cuestiones, estás en el buen camino, ya que en un mundo tan cambiante, cada día surgen nuevas posibilidades que afectan directamente a nuestros negocios.

Ha llegado el momento de hacer que el mundo digital esté de tu parte.

METODOLOGÍA BLENDED

PRESENTACIÓN

En este curso trataremos de abarcar todos los aspectos relevantes que forman parte del Marketing Digital en el que nos encontramos sumergidos actualmente.

A lo largo de cuatro sesiones, analizaremos las temáticas que más preocupan a los departamentos de Marketing: Desde la estrategia en medios digitales, la construcción de medios propios, **marketing y publicidad en buscadores,** mail marketing... Además de explorar todo el contenido planteado en el curso, revisaremos casos prácticos y reales, así como el impacto que estos han tenido en las compañías que los han aplicado.

Aprenderemos a **mejorar nuestro posicionamiento orgánico**, aumentar los **efectividad** de nuestro **mail marketing**, así como los **KPI**'s a monitorizar, elementos clave en la estrategia de **redes sociales**, y cuándo utilizar los diferentes tipos de publicidad digital que todos tenemos a nuestro alcance.

¿Cómo estarán distribuidos los contenidos?

1 ***15 de octubre***

1ª Sesión: Online

Sesión introductoria para trabajar los conceptos base de marketing, haciendo hincapié en el consumidor y cómo los puntos de contacto digitales influyen en el proceso de compra.

2 ***19 de octubre***

2ª Sesión: Presencial

Sesión práctica para dominar el modelo ABR con ejemplos que nos permitan ir descubriendo **estrategias** a seguir en campañas digitales, analizando las fórmulas más utilizadas en la actualidad.

3 ***22 de octubre***

3ª Sesión: Online

Trataremos la gestión de proyectos de mail marketing, priorización de iniciativas y buenas prácticas. Además de revisar el CRM y cómo puede influir en los procesos de venta. Aprovecharemos también para trabajar la construcción de medios propios.

4 ***29 de octubre***

4ª Sesión: Presencial

Centrados en las redes sociales, trataremos los elementos que confirman una estrategia de comunicación en redes, tratando el uso de cada una de ellas y su utilidad a nivel publicitario.
Para cerrar el curso, hablaremos de tendencias para el futuro.

Sesiones Online

PROGRAMA

1ª Sesión, 15 de octubre | Online
Marketing y el Modelo ABRO para medios digitales

10.00 h. Marketing y el Modelo ABR para medios digitales

Sesión interactiva para trabajar los conceptos básicos de marketing, haciendo incapié en el consumidor y cómo los puntos de contacto digitales influyen en el proceso de compra. Conceptos a trabajar:

- 5 Cs del Marketing
- Buyer Persona y Customer Journey
- Modelo ABRO de Marketing Digital

12:30 h. Fin Sesión

3ª Sesión, 22 de octubre | Online
Email Marketing, CRM y Construcción de Medios Propios

10:00 h. Email Marketing y CRM

Sesión sobre la gestión de proyectos de email marketing, priorización de iniciativas y buenas prácticas. Introducción al concepto de CRM y como la esta tecnología puede afectar a los procesos de venta. Conceptos a trabajar:

- Buenas prácticas en mail marketing
- Paradoja de la tasa de apertura
- Lead Nurturing & Scoring
- Principales KPIs a monitorizar

11:00 h. Construcción de Medios Propios

Presentación de un recurso web que nos permite ver cómo están creadas las webs y dialogar sobre la gestión de proyectos web, tanto no transaccionales para presentar la empresa o captar contactos, como transaccionales, incluyendo eCommerce tradicional, así como hoteles o promoción de eventos. Conceptos a trabajar:

- Agile & MVP
- Posicionamiento web
- Plugins
- Analítica y principales KPIs a monitorizar

12:30 h. Fin Sesión

2ª Sesión, 19 de octubre | Presencial
Ventas y Branding en Entornos Digitales

PROGRAMA

08.45 h. Recepción de asistentes

09.00 h. Marketing en buscadores

A través de un caso basado en un ejemplo real, se descubrirá el rol de los motores de búsqueda y las bases del posicionamiento web. Asimismo, se realizará un ejercicio para la detécción y cuantificación de palabras clave (Keyword Research). Conceptos a trabajar:

- SEO
- SEA
- Keyword Planner
- Principales KPIs a monitorizar en “Performance”

11:00 h. Coffee Break

11.30 h. Marketing en redes sociales

Tomando ejemplos de empresas de sectores presentes en la formación como ejemplo, introducirán los diferentes elementos que configuran una estrategia en redes sociales y se practicará la creación de una matriz de contactos que servirá como base para la presencia en redes sociales. Conceptos a trabajar:

- Elementos clave de la estrategia en redes sociales
- Macrosegmentación
- Matriz de mensajes clave y contactos en redes sociales

14:00 h. Almuerzo

15:00 h. Estrategia de contenidos en redes sociales

Sesión interactiva de continuidad con el ejemplo ya introducido para descubrir los 3 tipos de contenidos y acciones que debemos considerar para confeccionar una estrategia de contenidos en redes sociales efectiva. Conceptos a trabajar:

- Estrategia de contenidos 3H
- Influencers
- Publicidad en redes sociales y remarketing
- Principales KPIs a monitorizar en “Branding”

17:30 h. Fin Jornada

4ª Sesión, 26 de octubre | Presencial
Publicidad y Estrategias de promoción en medios digitales

PROGRAMA

08.45 h. Recepción de asistentes

09:00 h. Publicidad digital

Presentación de un modelo de publicidad digital que clasifica las diferentes técnicas publicitarias y permite aplicar una lógica de priorización de inversiones. Práctica de aplicación con ejemplos prácticos:

- Pull vs Push
- Performance Vs Branding
- Google Ads y Facebook Ads
- Principales KPIs a monitorizar

11:00 h. Coffee Break

11.30 h. Estrategias de Marketing Digital

Sesión práctica para dominar el Modelo ABRO con ejemplos que nos permitan ir descubriendo las estrategias de marketing digital más utilizadas. Conceptos a trabajar:

- Estrategia de medios POEM
- Inbound Marketing
- Iterative Marketing
- Marketplaces, meta buscadores y portales específicos

14:00 h. Almuerzo

15:00 h. Tendencias y cierre

Introducción a tendencias en marketing digital y revisión de los diferentes aspectos tratados durante el curso, así como atención de preguntas que puedan quedar pendientes por resolver. Conceptos a trabajar:

- Novedades a corto plazo y curiosidades futuras
- Transformación digital vs Marketing Digital
- Madurez digital del consumidor
- Publicidad más allá de Google y Facebook

17:30 h. Fin Curso

EXPERTOS

Joandó Reverter

Director y Fundador
Jotados Marketing & Digital

Director y fundador de Jotados Marketing & Digital, consultoría estratégica especializada en Marketing Digital, Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado y colaborador académico de ESADE, donde coordina proyectos de empresa e imparte clases sobre Marketing Digital y eCommerce.

Inició su carrera profesional en Nueva York, digiriendo durante 5 años la delegación principal de Salerm Cosmética Profesional en los Estados Unidos y apoyando a la expansión de las marcas del Grupo VMV por Norte América y México.

En el año 2005 regresó a Barcelona, su ciudad natal, donde cursó el Master en Dirección de Marketing y Comercial en ESADE e inició una etapa como Consultor de Estrategia y Branding, cada vez más orientada al Marketing Digital, llegando a formar parte del equipo directivo de la web internacional de reserva de hoteles Budgetplaces.com (actualmente propiedad de eDreams ODIGEO).

Como consultor ha estado involucrado en proyectos de transformación digital en marketing y ventas para compañías como Acta Hoteles, Petrocat, Candelsa, Gonzalez Byass o Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya.

PROTOCOLO SANITARIO

Todas nuestras jornadas, cursos y seminarios cuentan con protocolo de seguridad sanitaria

Protocolo de Limpieza y Desinfección

Intensificación de limpieza continua en los espacios de celebración de los encuentros

Lavado de Manos

Gel hidroalcohólico a disposición de los asistentes tanto a la entrada como dentro de las instalaciones

Distancia de Seguridad

Control de accesos y aforo reducido según protocolo

Control de la Temperatura

Toma de temperatura a la entrada de las instalaciones

Analítica Personal

Seguimiento de todos los empleados de APD

Digitalización de Documentos

Programas y materiales didácticos en formato digital para reducir la documentación física

Marketing de éxito en entornos digitales

Estrategia, Ventas y Construcción de Marca

INFORMACIÓN PRÁCTICA

APD diseña soluciones a medida para sus Socios. El alcance de esta acción formativa puede diseñarse in-company. Dado que cada empresa tiene su particularidad, consúltanos a través de **incompany@apd.es** y te enviaremos una propuesta adaptada.

Información práctica

- **Fechas:** 15, 19, 22 y 26 de octubre, 2020
- **Lugar:** Golf Son Muntaner
  C/ Miquel Lladó s/n
  07013, Palma
- **Horario:** de 09:00 h. a 17:30 h.
- **Teléfono:** 617 39 79 64
- **Correo electrónico:** apd@apd.es

Cuota de inscripción

- Socios Protectores: 630€ + IVA
- Socios Globales: 900€ + IVA
- Socios Individuales: 900€ + IVA

- SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS, consulte en el 971 074 065.

Cancelaciones

- En caso de no cancelar la inscripción o realizarla con menos de 48 horas deberá abonar el 100% del importe.

Forma de pago

El pago de las cuotas se hará efectivo antes de iniciarse la actividad por medio de los siguientes procedimientos:

- Cheque nominativo
- Domiciliación
- Transferencia Banco Santander
  ES42 0049 1182 3721 1003 3641
  Nota: Rogamos adjunten justificante de pago.

FORMACIÓN BONIFICABLE

apd

apd

LA COMUNIDAD GLOBAL DE DIRECTIVOS

APD Zona Baleares
Mateu Enric Lladó 1 – 3ºB
07002, Palma
mgual@apd.es
617 397 964

Síguenos en

www.apd.es