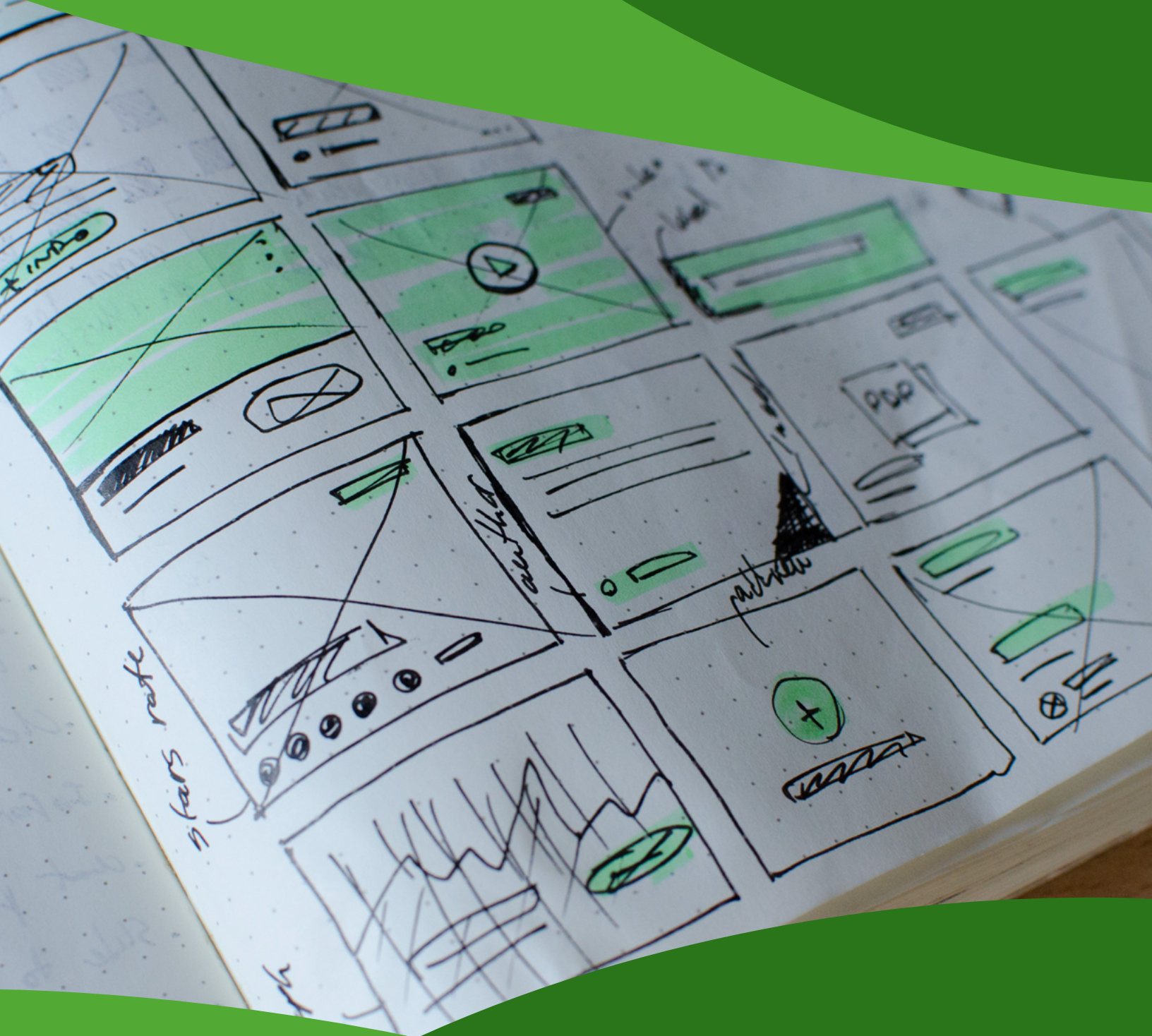




Diplomado en Marketing de Contenidos



Plan de Estudio



Diplomado:

Marketing de Contenidos



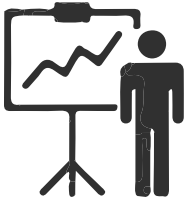
Duración:

100 horas (4 semanas en plataforma virtual)



Modalidad:

Formación en ambientes virtuales de aprendizaje.



Presentación del diplomado:

En el diplomado en Marketing de Contenidos aprenderás a identificar al público objetivo de tu marca, descubrirás quién es tu buyer persona y cómo este influenciará en tu objetivo de marketing, como también las diferentes herramientas de la web que serán de gran ayuda para tu estrategia digital.



Objetivo:

Conocer cómo atraer y fidelizar clientes a través de estrategias de Marketing de Contenidos.



Elementos metodológicos y didácticos:

- Materiales de apoyo:



El estudiante podrá descargar los recursos y contenidos digitales para tener a su alcance la teoría del diplomado desarrollado.



- Materiales didácticos:



Los recursos didácticos empleados en el diplomado permitirán al estudiante el acceso a conocimientos especializados y de calidad.



- Sistema de evaluación:



El estudiante es consciente y responsable de su proceso de aprendizaje y cuenta con mecanismos alternativos de evaluación distintos al tradicional, los cuales una vez superados le permitirán avanzar en el desarrollo de la formación.



- Foros temáticos:



Gracias al trabajo colaborativo, estudiantes y profesores podrán comunicarse directamente sin afectar el ritmo de estudio, generando a través del aprendizaje redes de conocimientos y en muchos casos redes de trabajo colaborativo.



- Foros de preguntas:



El estudiante podrá manifestar dudas e inquietudes acerca del manejo de la plataforma online o sobre un tema específico del diplomado.



- Ritmo:



Cada estudiante adapta el estudio a su ritmo profesional y de trabajo, permitiéndole mayor flexibilidad para el desarrollo de las diferentes actividades de aprendizaje.



Dirigido a: 

Directores de proyectos, profesionales del marketing, emprendedores, community managers, comunicadores, consultores y todas aquellas personas que deseen aprender la dinámica del marketing de contenidos.

Contenidos

Lección 1. Marketing de contenidos como estrategia de valor

Temas

- ¿Qué es el marketing de contenidos o content marketing?
- Importancia y beneficios del marketing de contenidos.
- Funnels de conversión (Buyer's Journey).
- Qué es Buyer Persona y cómo definirlo correctamente en una estrategia.
- Cómo diseñar y analizar una estrategia de Marketing de Contenidos.



Lección 2. Herramientas del Marketing de Contenidos

Temas

- Marketing de Contenidos 3.0
- Mailchimp un canal de contenidos.
- Canva una herramienta para crear y diseñar propuestas.
- Cómo analizar las nuevas tendencias con Google Trends.
- Infogram un apoyo al posicionamiento.



Lección 3. Desarrollo de marca y plan de contenidos

Temas

- Valor de marca y pilares de contenido.
- Plan y desarrollo de contenidos para mi marca.
- Cómo crear un plan de ejecución de contenidos paso a paso.
- Ventajas de crear un plan de contenidos.



Lección 4. Indicadores generales para medir el Marketing de Contenidos

Temas

- ¿Qué es KPI (Key Performance Indicator)?
- El ROI y el Marketing de Contenidos.
- Cómo medir mi plan de contenidos





www.einnovaformacion.com



Síguenos en Instagram



Síguenos en Facebook



Síguenos en Youtube