

DESCRIPCIÓN

Objetivos:

- Conocer los fundamentos de una estrategia CRM, sus ventajas e inconvenientes.
- Saber los requisitos previos a la implantación de una estrategia CRM.
- Aprender a implantar una estrategia CRM.
- Analizar los beneficios de un CRM.
- Conocer en qué consiste el inbound marketing.
- Aprender a poner en marcha una campaña de marketing digital basada en inbound marketing.
- Saber cómo iniciar una campaña de email marketing y algunas herramientas.
- Adquirir los conocimientos para hacer un test A/B.
- Saber cómo crear un buyer persona.
- Aprender a enfocar el negocio en redes sociales.
- Distinguir las funciones de un community manager.
- Crear contenidos que conecten con la audiencia

DIRIGIDO A

El curso está dirigido a alumnos interesados en la temática, y permitirá al usuario adquirir los conocimientos y destrezas necesarias para desempeñar funciones relacionadas con la materia.

REQUISITOS ESPECIALES DE ACCESO Y OBTENCIÓN DEL TÍTULO

Requisitos de acceso:

- No se establecen requisitos de acceso previos

Requisitos para obtener la titulación:

- Lectura / Estudio del material didáctico completo
- Visionado de los videos formativos

Completar el 100% de las autoevaluaciones

FICHA DEL CURSO



Modalidad Elearning

Duración: 30 h
Plazo máximo de realización: 28 días



Titulación Otorgada

Desing thinking y lean Startup



Título emitido por

Intedya
International Dynamic Advisors



Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Videos explicativos de cada unidad didáctica
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final



FICHA DEL CURSO



Modalidad Elearning

Duración: 30 h

Plazo máximo de realización: 28 días



Titulación Otorgada

Desing thinking y lean Startup



Material Entregado

El curso está compuesto por material interactivo, con:

- Videos explicativos de cada unidad didáctica
- Pruebas de evaluación
- Tutorización on line
- Examen Final



Título emitido por

Intedya
International Dynamic Advisors

TEMARIO

UD 1. CRM

- 1.1. INTRODUCCIÓN
- 1.2. FASES DEL PROCESO DE UN CRM
- 1.3. BENEFICIOS Y VENTAJAS
- 1.4. IMPLEMENTACIÓN
- 1.5. ¿ESTÁ PREPARADA TU EMPRESA?
- 1.6. ERRORES MÁS FRECUENTES

UD 2. INBOUND MARKETING

- 2.1. Inbound Marketing VS Marketing de contenidos
- 2.2. Etapas de Inbound
- 2.3. Marketing de permiso
- 2.4. Email Marketing
- 2.5. A/B testing

UD 3. CONQUISTA A TU AUDIENCIA (BUYER PERSONA-SOCIAL MEDIA STRATEGYBLOGS)

- 3.1. Introducción al buyer persona
- 3.2. Cómo crear tu buyer persona
- 3.3. Herramientas
- 3.4. Una web social
- 3.5. Las redes sociales
- 3.6. Aplicación a negocio
- 3.7. ¿Qué es un community manager?
- 3.8. Tareas y funciones del community manager
- 3.9. Metas del community manager
- 3.10. Habilidades y aptitudes en la gestión de redes sociales
- 3.11. Casos de éxito en gestión de redes sociales
- 3.12. Qué es y qué aporta un blog
- 3.13. Mi primer blog
- 3.14. Diseño y plantillas
- 3.15. Co'mo destacar un blog en la web: herramientas
- 3.16. Tipos de estrategia
- 3.17. Newsletter y blog
- 3.18. Curacio'n de contenidos
- 3.19. Storytelling