



MARKETING ESTRATÉGICO Y COMUNICACIÓN DIGITAL

Aprende a comunicar con estrategia y potencia tu marca, emprendimiento o negocio. En 4 meses desarrolla habilidades en branding, neuroventas, inteligencia artificial, publicidad digital, automatización y creación de contenidos. Estudia desde donde estés y aplica lo aprendido desde el primer día.



MODULO

1

LAS BASES DEL MARKETING DIGITAL

- **Unidad 1: CONSTRUYE LA IDENTIDAD DE TU MARCA**
Identidad de marca. Descubre tu cliente ideal. Identifica el propósito de la marca. Construye el tono de voz de tu marca. Redacta tu propuesta única de valor diferenciadora.
- **Unidad 2: ANÁLISIS FODA Y BENCHMARKING**
¿Qué es el benchmarking? El análisis FODA. Posicionamiento de marca. ¿Qué son los insights? Modelos de negocio. Brief de marca.
- **Unidad 3: EL MARKETING Y LAS NEUROVENTAS**
¿Qué enseñan los neuroventas? Los tres cerebros. Guía que te ayudará con el proceso de ventas. Neurotips para vender mejor.
- **Unidad 4: DOMINA EL COPYWRITING**
¿Qué es el copywriting? Storytelling.
- **Unidad 5: DESTACA CON TU BRANDING VISUAL**
¿Qué es el branding? La identidad visual de tu marca. ¿Qué es exactamente una guía de estilo de la marca?

MODULO

2

ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN

- **Unidad 6: PLANIFICA TU CALENDARIO DE CONTENIDOS**
Comienza por la investigación. ¿Qué es un calendario de contenidos?
- **Unidad 7: ANÚNCIATE CON ÉXITO, DOMINA FACEBOOK E INSTAGRAM ADS**
¿Qué es Meta Business Suite? Cómo crear una campaña publicitaria. Crea tu primer campaña. Métricas clave. ¿Qué es un CRM?
- **Unidad 8: EMAIL MARKETING: GENERA LEADS Y FIDELIZA CLIENTES**
¿Qué es el email marketing? ¿Qué es una lista de contactos?
- **Unidad 9: TU BLOG, TU VOZ: CREA UN BLOG QUE POSICIONE TU MARCA**
¿Qué es un blog?. Elementos básicos para crear tu blog. ¿Qué es el SEO?

MODULO

3

PLATAFORMAS Y HERRAMIENTAS DE COMUNICACIÓN DIGITAL

- **Unidad 10: EXPERIENCIA DE USUARIO**
Domina los funnels de venta y multiplica tus resultados. ¿Qué es el viaje del cliente o Customer Journey? ¿Qué es el ciclo de ventas o sales cycle?
- **Unidad 11: HAZTE VISIBLE EN GOOGLE: DOMINA GOOGLE MY BUSINESS, GOOGLE ADS Y GOOGLE ANALYTICS**
¿Qué es Google My Business? ¿Qué es Google Ads? Google Analytics
- **Unidad 12: TU MARCA, TU MEJOR EMBAJADORA: CONSTRUYE UNA MARCA PERSONAL PODEROSA**
Marca personal. ¿Qué es, cómo construirla y por qué es la mejor estrategia para conectar con la audiencia?
- **Unidad 13: CREA VIDEOS IMPACTANTES**
¡Sumérgete en el mundo de los Reels con CapCut! Herramientas para encender tu creatividad. El alma de tu Reel: Escribe un guion que enganche. Grabación del material.

MODULO

4

AUTOMATIZACIONES, POSICIONAMIENTO Y PLATAFORMAS DE VENTA

- **Unidad 14: EL FUTURO DEL MARKETING ESTÁ AQUÍ: DESCUBRE CÓMO LA IA PUEDE TRANSFORMAR TU NEGOCIO**
Definición e introducción a la temática. ¿Qué es el "Big data"? ¿Qué es Chat GPT? ¿Cómo usar la IA para optimizar tu trabajo?
- **Unidad 15: CREA TU TIENDA VIRTUAL Y ATRAE CLIENTES**
¿Qué es un E-Commerce? Landing Page. 4
- **Unidad 16: CÓMO PLANIFICAR TU ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN: MÉTRICAS Y KPI'S**
El contenido de valor. Redes profesionales igual estrategia de comunicación. ¿Qué son los KPI? ¿Qué es el engagement rate de Instagram? Los protagonistas del benchmarking. Glosario de métricas de Instagram.
- **Unidad 17: HERRAMIENTAS Y PLATAFORMAS PARA AUTOMATIZAR TU MARKETING**
Automatizar la interacción en redes. ¿Qué es una página de captura? Elementos clave de una página de captura. Cómo crear una página de captura en 3 pasos con Systeme.io. Crear tu sitio web con Wordpress.
- **Unidad 18: ACCIONA Y ELIMINA PENSAMIENTOS LIMITANTES**
Conocimiento en acción: la clave del éxito.

