

ESCUELA INTERNACIONAL DE VERANO UNIVERSIDAD EAN

CURSO: MARKETING DIGITAL APLICADO

SEMANA 1: - Profesor Javier López – EU SCHOOL (17 al 21 de junio)

1. Introducción al marketing digital

- Qué es el Marketing Digital
- Orígenes del Marketing Digital
- Del marketing 1.0 al 3.0 Objetivos que persigue el Marketing Online
- Casos de éxito

2. Ecommerce – webs: modelos de negocios.

- UX
- Shopify, una herramienta completa para emprendedores
- Tarea práctica (Creación de un ecommerce)

3. Estrategia y planificación digital:

- Análisis de la situación
- Comportamiento del consumidor online
- Definición de objetivos y KPI
- Plan estratégico y táctico
- Tarea práctica: Test de conocimientos

4. Redes sociales

- Estrategia y puesta en marcha.
- Tarea práctica: Creación de una fan page, calendario de contenido.
- Influencer marketing
- Tarea práctica: Influencer marketing
- Campañas de publicidad en redes sociales
- Tarea práctica: creación de campañas en rrs según objetivo

5. Publicidad digital:

- Posicionamiento en buscadores:
- Posicionamiento orgánico (SEO)
- Tarea práctica SEO.
- Posicionamiento de pago en Google Adwords (SEM)
- Tarea práctica: Google Adwords
- Display Ads
- Email marketing y automation marketing
- Tarea práctica: email marketing con Mailchimp
- Marketing de afiliación

6. Plan de marketing digital

- Realizar un plan de marketing digital a partir de un briefing.

7. Analítica web

- Google Analytics
- Principales KPIs según modelo de negocio
- Tarea práctica: análisis con Google Analytics de un ecomm (caso real)
- Tarea práctica: cuadro de control de seguimiento de KPI's.

SEMANA 1: - Profesor Isidro Tenorio – EU SCHOOL (22 de junio)

8. Introducción al Revenue Management en el Marketing Digital

1. Revenue Management agrupa una serie de estrategias, técnicas y herramientas que permiten la venta de servicios, y productos, de forma más eficiente, buscando el máximo beneficio junto a la mayor satisfacción del cliente. La utilización de la tecnología permite nuevas aplicaciones de estas técnicas en prácticamente cualquier sector comercial.
2. Antecedentes.
3. Definición y redefinición de Revenue Management 2.0.
4. Dónde aplicar Revenue Management.
5. Total Revenue Management.
6. 5 claves del Revenue Management y su aplicación en Marketing online:
 - o Segmentación de mercado.
 - o Política de precios.
 - o Análisis de la competencia.
 - o Previsión de demanda.
 - o Canales de distribución.
7. Ejercicio Propuesto: Caso Real.
8. Conclusiones.

SEMANAS 2 Y 3: - Profesores Universidad EAN (25 de junio al 6 de julio)

Profesor Juan Carlos Rentería – Universidad EAN

Módulo E – Commerce extendido

- Introducción a los modelos de negocio digitales
- Local E – Commerce: Rappi, Uber Eats y domicilios.com – Taller
- 8 pilares del comercio electrónico
- Market places

Módulo página web

- Ejercicio de montaje de un Sitio Web en Word Press
- Tutorías en construcción de sitio Web

Profesor Oscar Auza – Universidad EAN

Módulo de Redes Sociales Extendido:

- Ventas a través de las redes sociales
- Ejercicios de aplicación en diferentes tipos de páginas de redes sociales
- Tutorías personalizadas en redes sociales

Profesor Jaime Andrés Reyes – Universidad EAN

Módulo de publicidad Digital en buscadores

- Proyecto de investigación y aplicación de publicidad digital en buscadores
- Pregunta de investigación
- Proyecto de investigación
- Ejercicio de aplicación – experimento en buscadores
- Tarea Práctica: elaboración de informe de investigación con resultados del experimento
- Tutorías personalizadas en publicidad digital

* Los contenidos pueden experimentar modificaciones menores en las próximas semanas