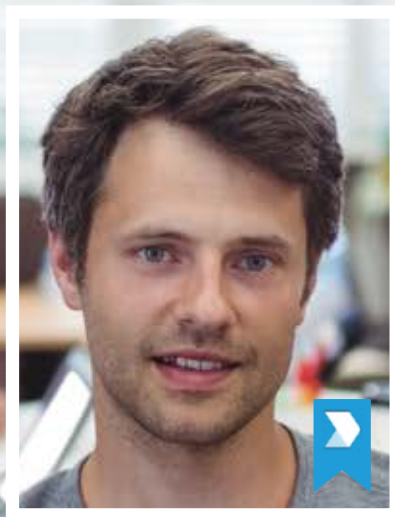




Certificación Profesional en Marketing Digital



Agenda



QUIÉNES SOMOS



**IMPORTANCIA Y
ACTUALIDAD DEL
MARKETING DIGITAL**



**CERTIFICACIÓN
PROFESIONAL EN
MARKETING DIGITAL:
CONTENIDO**



**VALIDEZ DE LA
CERTIFICACIÓN Y
EL CONSEJO
QUE RESPALDA
EL PROGRAMA**



**INFORMACIÓN
GENERAL**



**NUESTROS
CLIENTES**



QUIÉNES SOMOS

Quiénes Somos

IDESAA Escuela de Negocios ofrece la Certificación Profesional en Marketing Digital bajo la licencia de Digital Marketing Institute.

Digital Marketing Institute es el instituto líder en el campo del Marketing Digital a nivel mundial. Promueve las mejores y más actuales prácticas del área dirigidas a individuos y organizaciones. Proporciona certificaciones en Marketing Digital con un contenido validado por los líderes de la industria, con la garantía de actualidad y relevancia para el mercado en todos sus programas y certificaciones. Digital Marketing Institute está activo en más de 70 países y más de 13,000 profesionistas de marketing y ventas han completado sus certificaciones a nivel global.

Los programas del Digital Marketing Institute proporcionan todas las herramientas necesarias para responder a los retos cambiantes, presentes y futuros, generados por el auge de la Economía Digital. El participante transformará su carrera profesional y a su empresa con un programa basado en la realidad de los negocios modernos y de una sociedad conectada en todo momento.



IDESAA Escuela de Negocios es líder en México en la capacitación orientada a resultados, a través de la implementación de una metodología única que garantiza beneficios tangibles para la empresa.

Los programas de capacitación de IDESAA se enfocan en dos grandes ejes: lograr el desarrollo eficaz de los participantes y contribuir al progreso de sus empresas.

El compromiso de IDESAA consiste en que el ejecutivo aplique en su área de trabajo lo que aprende, de tal forma que genere valor en su quehacer profesional e incremente sensiblemente su productividad y competitividad.

Tres impulsores del Modelo IDESAA nos permiten lograr estos beneficios:

- Enfoque a Resultados
- Maestros Expertos
- Experiencia de Valor y Networking





IMPORTANCIA Y ACTUALIDAD DEL MARKETING DIGITAL

Importancia y Actualidad del Marketing Digital en México

La penetración del Internet en México en 2016 alcanza el 59.8% de la población, lo que equivale a 65 millones de internautas. (AMIPCI)

Los usuarios mexicanos se conectan aproximadamente 7 horas y 14 minutos diariamente. (AMIPCI)

8 de 10 personas con celular utilizan WhatsApp. (AMIPCI)

En promedio, los internautas utilizan 5 redes sociales. (AMIPCI)

La red social favorita de los mexicanos es Facebook, con un 92% de penetración en el mercado. (AMIPCI)

La red social más utilizada en laptop y computadora convencional es Facebook, seguida de YouTube. (AMIPCI)

El smartphone es el primer dispositivo para acceder a redes sociales, con un 75% de penetración. El auge de Instagram y la inclusión de WhatsApp ha disparado su uso. (AMIPCI)

Tener acceso a Internet está cambiando los hábitos de 3 de cada 4 internautas: utilizan la vía online para escuchar música, ver películas y la formación y gestión de finanzas. (AMIPCI)

El Profesionalista del Marketing Digital

Hoy más que nunca, las organizaciones y sus colaboradores se enfrentan al reto de desarrollar y de mantener sus operaciones comerciales y la participación del cliente en el espacio digital. La brecha de habilidades en las capacidades digitales de los profesionales de marketing en todo el mundo es evidente:

- 76% de los ejecutivos de marketing y ventas consideran que el marketing ha evolucionado más en los últimos dos años, que lo desarrollado en los últimos 50 años.
- Menos del 50% de los ejecutivos de marketing se sienten lo suficientemente preparados para enfrentarse y adaptarse a los nuevos retos del mundo digital.
- 60% de los profesionistas en marketing saben que sus empresas estarán invirtiendo más en tecnología digital este año, sin embargo, no se sienten con las habilidades requeridas para utilizarlas.



CERTIFICACIÓN PROFESIONAL EN MARKETING DIGITAL: CONTENIDO

Certificación Profesional en Marketing Digital: Contenido

¿A quién se dirige?

La Certificación Profesional en Marketing Digital es ideal para cualquier persona que esté involucrada en la planificación, ejecución o medición de las estrategias digitales e incluso, para individuos a quienes les gustaría enfocar su carrera en esta área. Algunos roles que pueden beneficiarse de este programa son los siguientes:

- Ejecutivos que buscan desarrollar innovación en sus empresas
- Responsables del área comercial, marketing, publicidad y/o comunicación en las empresas, con experiencia profesional a nivel dirección, gerencial, jefatura o coordinación
- Ejecutivos de cuenta del ramo publicitario
- Desarrolladores de sitios web y aplicaciones móviles
- Ejecutivos y creativos de agencias de marketing y publicidad
- *Community managers* y ejecutivos de redes sociales
- Consultores de marketing, publicidad o comunicación
- Dueños o socios de empresas en crecimiento y *start-up's*
- Empresarios

¿Qué puedes esperar?

A través de conferencias y casos de estudio dinámicos impartidos por especialistas de IDESAA altamente capacitados, estarás en contacto con los últimos métodos, técnicas y herramientas que te permitirán mejorar los esfuerzos de Marketing Digital y de construcción de marca de tu empresa.

¿Qué aprenderás?

Un grupo de profesores del Digital Marketing Institute, con amplia experiencia práctica, ha estructurado específicamente el plan de estudios para centrarse en las tendencias actuales, así como en las mejores prácticas en Marketing Digital, las cuales son validadas semestralmente por un comité con representantes de empresas globales de vanguardia. Este plan de estudios ha sido adaptado a la realidad de México por expertos del país. Aprenderás cómo crear estrategias innovadoras y cómo lograr que estas estrategias te ayuden a obtener una ventaja competitiva para tu negocio y tu carrera profesional.



Contenido de la Certificación Profesional en Marketing Digital

La Certificación Profesional en Marketing Digital se centra en la planeación, implementación y medición de tu estrategia de Marketing Digital a través de 10 módulos.

- Módulo 1: Introducción al Marketing Digital
- Módulo 2: *Search Engine Marketing* (SEO, *Search Engine Optimization*)
- Módulo 3: *Search Engine Marketing* (PPC, *Pay Per Click*)
- *Sesión de práctica 1*
- Módulo 4: *Digital Display Advertising*
- Módulo 5: *Email Marketing*
- Módulo 6: *Social Media Marketing I*
- Módulo 7: *Social Media Marketing II*
- *Sesión de práctica 2*
- Módulo 8: *Mobile Marketing*
- Módulo 9: *Analytics*
- Módulo 10: Planeación y Estrategia de Marketing Digital

*El contenido de cada módulo se presenta en el Anexo.

Recursos de Aprendizaje

Al inscribirse en la Certificación Profesional en Marketing Digital el participante adquiere los siguientes beneficios:

- 36 horas de sesiones en vivo, con expertos certificados, e intercambio de experiencias con profesionistas de áreas afines.
- Blog de Digital Marketing Institute.
- Derecho a examen oficial para certificarse.
- Acceso a videos de apoyo: Más de 150 horas de contenido con conferencias.
- Manual del estudiante.
- Actividades y casos prácticos.
- Herramienta de diagnóstico de habilidades en Marketing Digital.
- Maestros especializados que actualmente aplican las herramientas de Marketing Digital en México.



**VALIDEZ DE LA
CERTIFICACIÓN Y
EL CONSEJO
QUE RESPALDA
EL PROGRAMA**

Validez de la Certificación y el Consejo que Respalda el Programa

Sobre la Certificación

Digital Marketing Institute es el instituto encargado de la certificación estándar global para el Marketing Digital. El instituto creó la certificación más reconocida a nivel mundial, con un temario elaborado y validado por un Consejo Global experto en Marketing Digital.

Con el fin de certificarse, el participante deberá acreditar el examen correspondiente aplicado en el centro de pruebas de Pearson VUE.

Consejo Asesor que Valida y Respalda el Programa

El Consejo Asesor del Programa de Estudios del Digital Marketing Institute está representado por las más grandes e influyentes marcas digitales del mundo y por líderes de Marketing Digital reconocidos globalmente, quienes se encargan de validar todos los contenidos del programa.

Al contar con la opinión y recomendaciones de expertos, el Consejo asegura que los graduados del Digital Marketing Institute hayan aprendido las habilidades digitales más actualizadas, así como las competencias centrales y los conocimientos necesarios para prosperar en sus carreras en el ámbito digital.

El Consejo asegura que el contenido del programa del Digital Marketing Institute se actualice cada seis meses para satisfacer la demanda de las cambiantes necesidades digitales.



Miembros del Consejo

Los miembros del Consejo se componen de:

- Miembros de la industria digital: Facebook, Google, Twitter, Microsoft, LinkedIn, IBM, Vodafone, Communicorp.
- Miembros de agencias de publicidad: Ogilvy, WPP, Dentsu Aegis Network, Omnicom Group.
- Más de 100 expertos en la materia a nivel mundial.
- Miembros del *European Committee of Standardization*.





INFORMACIÓN GENERAL

Información General

Modalidades

- Presencial en Monterrey.
- Presencial en Ciudad de México.
- En Vivo – Online para todo México.
- In-Company: La certificación se ofrece con fechas, lugares y horarios adicionales que requiera la empresa que lo solicite, formando grupos entre sus propios colaboradores.
- Próximos grupos:

Ciudad de México

Inicio: 2 de septiembre 2017.
Horario: Los sábados de 9:00 a.m. a 12:00 p.m.
Duración: 36 horas en 12 semanas.

Monterrey y En Vivo Online a nivel nacional

Inicio: 28 de agosto 2017.
Horario: Los lunes de 6:15 p.m. a 9:30 p.m.
Duración: 36 horas en 12 semanas.

Inversión

La inversión incluye el costo de presentar una vez el examen de certificación, válido en más de 70 países (representando una amplia oportunidad para el participante) así como el material de apoyo y recursos.

Generales

- Los maestros expertos imparten el curso en español.
- Los casos y ejemplos son tanto de empresas multinacionales como de empresas mexicanas.
- El material de apoyo tiene el estándar de contenidos del Digital Marketing Institute. Se entrega en inglés.
- El examen de certificación se presenta dentro de los siguientes 90 días de terminado el curso (en inglés).



NUESTROS CLIENTES

Nuestros Clientes

Digital Marketing Institute ha trabajado con algunas de las marcas líderes en el mundo para ayudarles a entender el impacto del Marketing Digital así como a aprovechar las oportunidades dentro de la Economía Digital.

Algunas de ellas son:

- | | | |
|---------------|-----------------|------------------------|
| • IBM | • eBay | • Carestream Dental |
| • Coca-Cola | • BT | • RTE |
| • Vodafone | • Novartis | • SanDisk |
| • Abbott | • Microsoft | • News International |
| • Ulster Bank | • Digicel Group | • Irish Stock Exchange |
| • MSD | • Abbvie | • CPA Ireland |
| • UCD Dublín | • Publicis | • Akzo Nobel |

Algunas empresas que confiaron su capacitación a IDESAA recientemente son:

- | | | |
|------------------------------------|-----------------|-----------------------|
| • Banregio | • Europartners | • Metalsa |
| • Bimbo | • Exterran | • Multimedios |
| • Burgess Norton | • Femsa | • NicMx |
| • Caterpillar | • Fibra Inn | • Nitto Denko |
| • Cemex | • Frisa | • OMA |
| • Cinépolis | • GNC | • OXXO |
| • Consorcio Mexicano de Hospitales | • HEB | • Panel Rey |
| • Consubanco | • Hitachi | • Philips |
| • Cosmotel | • IHG | • Prolamsa |
| • CSN Cooperativa Financiera | • Inoac Polytec | • Roshfrans |
| • Daimler | • Javer | • Sally Beauty Supply |
| • Dawn | • JCI | • Stiva |
| • DeAcero | • Kemet | • Super Willys |
| • Dimex | • Kidzania | • Torrey |
| | • Liverpool | • Vitro |
| | • Mahle | • Yazaki |
| | • Meritor | • Xerox |



CONTENIDO POR MÓDULO



Módulo 1: Introducción al Marketing Digital

El módulo *Introducción al Marketing Digital* te permitirá aprovechar el poder del Marketing Digital como motor central de la estrategia de mercadotecnia para tu organización. Comprenderás los principios fundamentales del Marketing Digital, y serás capaz de distinguir cómo se diferencia del marketing tradicional.

Este módulo también te introducirá en la metodología del Digital Marketing Institute, como un marco que plantea los principios fundamentales del Marketing Digital y el esquema que proporciona la base para la implementación de los diferentes canales.

El Método Marketing Digital Institute:

- Definición de los Principios
- Nuestros Herramientas
- Método Digital Marketing Institute
- El Marco Digital Marketing Institute
- La Escala de Calidad de Digital Marketing Institute

Marketing Digital:

- Conceptos clave del Marketing Digital
- Marketing Tradicional vs Marketing Digital
- La oportunidad del Marketing Digital
- Características del Marketing Digital
- Implicaciones del Marketing Digital
- Investigación de mercado vs la realidad del mercado.



Módulo 2: Search Engine Marketing (SEO, Search Engine Optimization)

En el módulo *Search Engine Optimization* examinarás las diversas tácticas para mejorar la posición de tu sitio web y el *ranking* en los buscadores.

El módulo cubre los conceptos clave y la terminología utilizada en el campo del SEO y aporta a los profesionales del marketing el *know-how* técnico, la comprensión y el conocimiento para construir y mantener una estrategia eficaz de SEO.

Aprenderás acerca de la gama de herramientas especializadas que están disponibles para ayudar a los motores de búsqueda a encontrar sitios web. Con esto en mente, profundizarás en técnicas de optimización de páginas y comprenderás el proceso de investigación de selección de palabras clave eficaces. Entenderás la importancia de las actualizaciones de contenido y aprenderás acerca de la aplicación de los metadatos apropiados con el fin de impulsar la optimización de tu sitio.

Entenderás el concepto de la clasificación y serás capaz de realizar una serie de actividades de optimización fuera de la página para mejorar el ranking de tu sitio y su posicionamiento, tales como la construcción de vínculo.

Al final de este módulo, serás capaz de controlar y gestionar tu actividad SEO estableciendo una línea base y periódica de actividades de medición contra la expectativa. También serás consciente de los problemas de protección de datos y privacidad asociados con el SEO.

Los temas tratados en el módulo Search Engine Optimization incluyen:

- Conceptos Clave del SEO
- Resultados de búsqueda y posicionamiento
- Beneficios de la posición de búsqueda
- Las partes interesadas en la búsqueda
- Mecánica de Búsqueda
- Optimización en la página
- El proceso del SEO
- *Customer Insights*
- Análisis y revisión
- Palabras clave de Búsqueda y Selección
- Actualización de Contenido y Diseño
- Metadatos
- SEO Mapa del Sitio
- Herramientas para *webmasters* de SEO
- Optimización fuera de la página
- Enlaces entrantes y construcción de enlaces
- Ranqueo
- Leyes y Normas



Módulo 3: Search Engine Marketing (PPC, Pay Per Click)

El módulo *Pay Per Click* explicará cómo implementar y gestionar campañas de publicidad de búsqueda. Las sesiones cubrirán los conceptos clave y la terminología utilizada en el campo de la *American National Standard PPC* dotándote de los conocimientos técnicos y de las habilidades para construir y mantener una estrategia de PPC eficaz.

Entenderás los fundamentos de marketing de motores de búsqueda y apreciarás la mecánica del funcionamiento de los sistemas de PPC.

Desarrollarás habilidades de investigación avanzadas para la selección de palabras clave y aprenderás a aplicarlas a campañas de *AdWords*. Serás capaz de analizar la actividad actual de *Search Marketing* y de orientar tu campaña a grupos de audiencia clave con el fin de aumentar y mejorar las tasas de *click through*.

Reconocerás las características de una copia fuerte de anuncio, y desarrollarás tus habilidades para la escritura de anuncios atractivos.

Además, aprenderás cómo configurar y administrar los presupuestos para campañas de *AdWords*, así como medir y analizar su eficacia mediante la exportación de informes detallados de gestión de campañas con el fin de alinearlos a los objetivos establecidos. También conocerás las cuestiones pertinentes de protección de datos y privacidad asociados con el PPC.

Los temas tratados en el módulo Pay Per Click Advertising incluyen:

- Conceptos clave PPC
- Fortalezas del Pago Por Clic
- Investigación de palabras clave
- Google PPC
- Herramientas de investigación
- Proceso de búsqueda para la campaña
- Selección de palabras clave
- Copia del anuncio
- Páginas de aterrizaje
- *Targeting*
- Presupuestos
- Programación
- Redes de visualización
- Centro de anuncios
- Gestión de campañas
- Seguimiento de conversiones
- Las métricas de conversión: CPA, CTR
- Subasta
- Análisis
- Leyes y Normas



Módulo 4: Digital Display Advertising

El módulo *Digital Display Advertising* te proporcionará las habilidades y los conocimientos para implementar y gestionar campañas digitales de *display* eficaces.

El módulo cubre los conceptos básicos y la terminología relacionados con la publicidad gráfica digital, y explora lo involucrado en el desarrollo y la gestión de campañas publicitarias eficaces.

Desarrollarás una comprensión global de la creación y despliegue de la publicidad por *display*, aprenderás acerca de la amplia gama de formatos de visualización de anuncios y cómo seleccionar el formato de anuncio más adecuado para tu público objetivo.

Serás capaz de desarrollar objetivos claros de tu campaña, así como medirla y optimizarla, basándote en el análisis de los resultados de tu empresa. Podrás investigar y utilizar una variedad de editores de campaña, y saber lo que las métricas como CPM, CPC, CPL y CPA implican comercialmente.

También aprenderás cómo utilizar el Proceso Estándar de Planeación de los Medios Digitales para obtener el mejor rendimiento posible de tus esfuerzos de publicidad por *display*.

Los temas tratados en el módulo Digital Display Advertising incluyen:

- Conceptos Clave del *Digital Display Advertising*
- Beneficios
- Desafíos
- Valor de Negocio
- Operando Anuncios de Manera Eficaz
- Formatos de Anuncios
- Características de Anuncios
- Frecuencia de Anuncios
- Planeación de Campaña
- Pasos de la Campaña
- *Target* o Audiencia
- Objetivos de la Campaña
- Presupuesto de Campaña
- Formatos y Creatividad
- *Targeting*
- Monitoreo de la Campaña
- Optimización de la Campaña
- Leyes y Normas



Módulo 5: Email Marketing

El módulo *Email Marketing* explicará las mejores prácticas de la industria para la creación y entrega de campañas de *Email marketing* eficaces. Abarca los cuatro aspectos fundamentales del marketing por correo electrónico: Gestión de Base de Datos, Diseño de Correo, Entrega y Presentación de Informes.

Aprenderás cómo desarrollar y gestionar una base de datos de suscriptores, y a familiarizarte con las características de los sistemas de correo electrónico.

Serás capaz de planificar una estrategia de segmentación de marketing para tu público objetivo y reconocer lo necesario para un buen diseño de correo electrónico enfocándote en el contenido, así como en un diseño coherente y atractivo.

Aprenderás lo que implica realizar pruebas de correo divididas, y serás capaz de utilizar las métricas clave que informen sobre la eficacia de tus campañas de Email marketing, incluyendo las tasas de apertura, tarifas de clics, cancelación de suscripciones y rebotes. Serás capaz de monitorear y evaluar las analíticas del marketing de correo electrónico, y ser consciente de las cuestiones de protección de datos y privacidad asociados.

Los temas tratados en el módulo de Email Marketing incluyen:

- Conceptos Clave de *Email Marketing*
- Proceso de Campaña
- Captura de Datos en Línea
- Captura de Datos sin Conexión
- Segmentación
- Diseño de Correo
- Comportamiento del Usuario
- Características de los Usuarios
- Copia de *Email*
- Estructura del *Email*
- Sistemas de *Email*
- Entrega de *Email*
- Filtrado
- Programación
- Medición
- Principales Términos y Métricas
- Prueba de *Split*
- Leyes y Normas



Módulo 6: Social Media Marketing I

El primer módulo de *Social Media Marketing* te capacitará para participar de manera efectiva con tus clientes a través de una amplia gama de plataformas de redes sociales.

Podrás apreciar las tendencias emergentes en el espacio de las redes sociales y la posibilidad ofrecida por el consumidor social "siempre conectado".

Reconocerás la idoneidad de diferentes plataformas sociales para tus fines y objetivos, y apreciarás los retos de las redes sociales.

Serás capaz de seleccionar y priorizar los diferentes objetivos para tu organización, tus clientes y tus productos y servicios.

Este módulo cubre los conceptos clave y la terminología utilizada en las redes sociales. Serás capaz de configurar cuentas de redes sociales a través de Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube y Google+, y además conocerás técnicas para crear blogs de éxito.

Entenderás cómo implementar la configuración de privacidad adecuada a través de medios de comunicación social, y desarrollarás perfiles que se acoplen a través de una variedad de plataformas de redes sociales.

Los temas tratados en el módulo Social Media Marketing I incluyen:

- Conceptos Clave de Social Media
- Características de Facebook
- Facebook *Insights*
- Página de Negocios de Facebook
- Facebook *Plugins*
- Características de Twitter
- Perfil de Twitter
- Características de LinkedIn
- Perfil de LinkedIn
- Grupos de LinkedIn
- Página de la Empresa en LinkedIn
- Página de Escaparate de LinkedIn
- Características de Google+
- Google+ *Insights*
- Google+ *Analytics*
- Características de YouTube
- Canales de YouTube
- *Blogging*
- Tumblr



Módulo 7: Social Media Marketing II

El segundo módulo de *Social Media Marketing* explorará cómo implementar características de publicidad social para construir y mantener relaciones con los clientes.

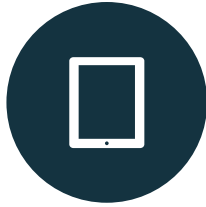
Podrás reconocer los desafíos de la implementación de una estrategia efectiva de redes sociales para tu negocio, con un enfoque en la importancia de escuchar como el punto de partida crítico. Con enfoque en plataformas de redes sociales como Facebook, Twitter y LinkedIn, aprenderás cómo utilizar las funciones avanzadas tales como eventos, grupos, promociones, ofertas y empleo.

También serás capaz de aplicar los *plug-ins* sociales e integrar aplicaciones de terceros, tales como el comercio electrónico. Aprenderás cómo establecer metas adecuadas para tus plataformas de redes sociales seleccionadas, así como a crear y gestionar tu presupuesto de campaña y llevar a cabo la planeación correspondiente.

Serás capaz de medir con precisión la eficacia de tus campañas en los medios sociales usando herramientas de análisis, y evaluarás la información sobre el gasto presupuestario contra las expectativas iniciales. Por último, serás consciente de la privacidad y protección de datos asociados con el marketing en redes sociales

Los temas tratados en el módulo Social Media Marketing II incluyen:

- Implementando el Marketing Social
- Escuchando el Marketing Social
- Planeación de contenido y agenda
- Publicación
- Estrategia de la página de Facebook
- Publicidad en Facebook
- Grupos en Facebook
- Grupos en LinkedIn
- Empleos en LinkedIn
- Publicidad en LinkedIn
- Publicidad en Twitter
- Publicidad en YouTube
- Pinterest
- Snapchat
- Ideas de YouTube
- KPI's y analítica
- Leyes y Normas



Módulo 8: Mobile Marketing

El módulo *Mobile Marketing* se centrará en utilizar el poder de las tecnologías móviles como una forma de acceder a los consumidores ante el *boom* de los dispositivos inteligentes.

Entenderás las tendencias emergentes en el espacio móvil, y reconocerás la oportunidad que ofrece "*always on*" en dispositivos móviles, al interactuar con un público específico en función del contexto y la ubicación.

Este módulo cubre los conceptos clave y la terminología utilizada en el campo del marketing móvil y brinda los conocimientos técnicos y las habilidades para construir y mantener una estrategia de marketing móvil eficaz.

Aprenderás a dirigir campañas de SMS eficaces y explorar tecnologías como NFC, sitios móviles, aplicaciones y Bluetooth. Reconocerás la importancia de los mensajes adecuados para la campaña, y la necesidad de validar la actividad de marketing con los ensayos de campaña, revisión y análisis de la medición en curso. Aplicarás nuestro proceso de seis pasos para el diseño y desarrollo de aplicaciones móviles eficaces y entenderás cómo se integra el marketing móvil con los últimos avances en el social media marketing.

El módulo también cubre los temas de protección de datos y privacidad asociados con el marketing móvil.

Los temas tratados en el módulo Mobile Marketing incluyen:

- Conceptos Clave de Marketing Móvil
- Website optimizado para dispositivos móviles
- Desarrollo de aplicaciones
- Plataformas de desarrollo de aplicaciones
- Aplicaciones híbridas
- Los 6 pasos de Digital Marketing Institute para las aplicaciones móviles
- Metas de la publicidad móvil
- Formato de anuncios para móviles
- Sitios para móviles
- Red de publicidad en móviles
- Proceso de una campaña de publicidad en móviles
- Marketing de proximidad
- Campañas de SMS
- Proceso y pasos para una campaña de SMS
- Analítica de móviles
- Leyes y Normas



Módulo 9: Analytics

El módulo *Analytics* te permitirá medir, monitorear y optimizar tus actividades de Marketing Digital. Aprenderás cómo construir una estructura de información en línea para tu negocio, y acerca de la gama de herramientas especializadas que están disponibles para ayudarte a medir y monitorear el tráfico en línea.

Comprenderás los beneficios de la adopción de un programa de análisis formal; y también aprenderás cómo configurar cuentas, perfiles y permisos para aplicar análisis de seguimiento a través de tus sitios web.

Descubrirás cómo alinear los KPIs con tus propias metas de analítica, y cómo utilizar las características de Google Analytics para desarrollar un perfil detallado de tu mercado objetivo, su ubicación, demografía, tecnología a la que acceden, dispositivos que utilizan, sus intereses y más.

Aprenderás a evaluar la eficacia y la velocidad de descarga de tu sitio web, y a medir los niveles de participación de los usuarios y la conversión mediante el seguimiento a las actividades tales como: descargas, reproducciones de vídeo, compras, registros, etc.

Crearás informes personalizados y explorarás en tiempo real el alcance de los informes de Google Analytics. Al igual que con los otros módulos, también serás consciente de los problemas de protección de datos y privacidad asociados con el análisis de sitios web.

Los temas tratados en el módulo Analytics incluyen:

- Conceptos clave de *Analytics*
- Configuración de la cuenta
- Estructura de la cuenta
- Atribuciones
- Personalización
- Eventos inteligentes
- Audiencias
- Adquisición
- Constructor de la URL de Google
- Comportamiento del usuario
- Reportes personalizados
- Leyes y normas
- Rapidez del sitio
- Búsquedas en el sitio
- KPIs
- *eCommerce*
- Reportes



Módulo 10: Planeación y Estrategia de Marketing Digital

El módulo *Planeación y Estrategia de Marketing Digital* te proporcionará un enfoque estructurado para conectar todos los puntos de la Certificación Profesional en Marketing Digital, con el fin de crear un plan integral.

Este módulo se basa en la metodología del Digital Marketing Institute, que incorpora un proceso de nueve pasos basado en tres partes bien diferenciadas.

La primera parte incluye un ejercicio de análisis situacional, un proceso de recopilación de información formal, y un ejercicio de definición de la audiencia.

La segunda parte desarrolla un conjunto de objetivos claros y significativos para el Plan de Marketing Digital. Se seleccionan las herramientas apropiadas en base a la audiencia. Se establecen los objetivos y el presupuesto en base a los canales. Se desarrolla un plan de acción para proporcionar una estructura de proyecto integral.

La tercera parte de la metodología destaca la importancia de un proceso iterativo de seguimiento, análisis y mejora en función del rendimiento. El módulo *Planeación y Estrategia* te proporcionará los conocimientos necesarios para crear e implementar un Plan y Estrategia de Marketing Digital eficaz para tu organización.

Los temas tratados en el módulo Planeación y Estrategia de Marketing Digital incluyen:

- Conceptos clave de planeación y estrategia
- Primeros pasos
- Planeación
- Análisis situacional
- Recopilación de información
- Audiencia
- Objetivo
- Fijando Objetivos
- Herramientas Apropriadas
- Plan de Acción
- Ajuste del Presupuesto
- Medición
- Iteración
- Mejora
- Leyes y Normas



CIUDAD DE MÉXICO

Antara Polanco
Av. Ejército Nacional 843-B
Piso 5, Col. Granada
Delegación Miguel Hidalgo
Tel. (55) 8000 1907
infocdmx@idesaa.edu.mx



MONTERREY, N.L.

Plaza Carranza
Venustiano Carranza
500-40 Norte
Monterrey, N.L.
Tel. (81) 8346 5600
infomonterrey@idesaa.edu.mx



QUERÉTARO, QRO.

Central Park
Av. Armando Birlain
Shaffler No. 2001
Col. Centro Sur
Corporativo 2, piso 7
Tel. (442) 290 8435
infoqueretaro@idesaa.edu.mx



**VISITA NUESTRO
SITIO WEB**
www.idesaa.edu.mx
Solicita más información:
informes@idesaa.edu.mx