



Universidad del Desarrollo

DIPLOMADO EN
**GESTIÓN DE
MARKETING
DIGITAL**



ONLINE
CON CLASES EN VIVO

vgroup

transformación
digital

Lifelong Learning UDD
El valor de la formación sin límites

OBJETIVOS DEL DIPLOMADO

- Comprender la importancia del Marketing Digital para las organizaciones de hoy en día.
- Entender cómo los nuevos consumidores nos comportamos en entornos digitales.
- Conocer las principales herramientas de marketing digital: Web, publicidad online, SEO, redes sociales, Content Marketing y analítica digital.
- Entender cómo se define un plan de Marketing Digital.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

A cualquier persona que quiera introducirse en el apasionante mundo del Marketing Digital: Emprendedores, personas que trabajen en áreas comerciales, de Marketing y demás áreas afines.



CURSOS

MALLA ACADÉMICA

1

INTRODUCCIÓN, CONSUMIDOR DIGITAL Y MODELO DE NEGOCIOS DIGITALES

18 HORAS

Profesor: Felipe Uribe.

2

ESTRATEGIA WEB

18 HORAS

Profesor: Diego Landabur.

3

TRÁFICO PAGADO: SEM, DISPLAY, SOCIAL MEDIA ADS

18 HORAS

Profesor: Andrés López.

4

TRÁFICO ORGÁNICO: SEO

18 HORAS

Profesor: Felipe Uribe.

5

ESTRATEGIA DE REDES SOCIALES Y CONTENT MARKETING

18 HORAS

Profesor: Benjamín Sandoval.

6

ANALÍTICA Y MÉTRICAS DIGITALES

18 HORAS

Profesor: Claudio Navarro.

7

PLAN DE MARKETING DIGITAL

12 HORAS

Profesor: Felipe Uribe.



CURSO 1

INTRODUCCIÓN, CONSUMIDOR DIGITAL Y MODELO DE NEGOCIOS DIGITALES

OBJETIVOS:

Entender la influencia del internet en la forma de vivir y cómo relacionarnos a partir del conocimiento y del comportamiento del consumidor digital; y los diferentes modelos de negocio digitales.

CONTENIDOS:

- **Presentación del profesor.**
- **Evolución Digital:**
 - ¿Qué es el Marketing Digital?
 - Evolución de internet.
 - Sociedad 2.0
- **Consumidor Digital:**
 - ¿Cómo se comporta el consumidor digital?
 - Modelo e-WOM.
 - Inbound / Outbound Marketing.
- **Modelos de Negocios Digitales:**
 - Darwinismo Digital.
 - Modelos de Negocios Digitales.
 - Modelos Tradicionales Digitales.

CURSO 2

ESTRATEGIA WEB

OBJETIVOS:

Comprender la importancia de las páginas web en la estrategia digital de una empresa, así como conocer los principales elementos que debe tener una web y algunas herramientas para desarrollar un proyecto web.

CONTENIDOS:

- **Presentación del profesor.**
- **Estrategia Web:**
 - La web en la estrategia digital.
 - Objetivos de una web.
 - Proceso de diseño de una página web.
- **Elementos básicos para tener una página Web:**
 - Dominio.
 - Hosting.
 - Proveedor web.
- **Herramientas para el Desarrollo de una página Web:**
 - Arquitectura de información.
 - Técnicas de experiencia de usuario (UX) para web (Wireframes, Mockups).
 - CMSs.

CURSO 3

TRÁFICO PAGADO: SEM, DISPLAY, SOCIAL MEDIA ADS

OBJETIVOS:

Entender las diferentes formas de hacer publicidad online pagada, así como los diferentes modelos y plataformas para hacer estrategias de tráfico pagado.

CONTENIDOS:

- **Presentación del profesor.**
- **Estrategia de tráfico pagado:**
 - Modelos de publicidad online (CPM, CPC, CPL, CPA).
 - Plataformas de publicidad online.
 - Cómo medir la publicidad online.
- **Google Ads:**
 - Search.
 - Display.
 - YouTube Ads.
- **Social Media Ads:**
 - Publicidad online en Facebook.
 - Publicidad online en Instagram.
 - Publicidad online en otras plataformas.

CURSO 4

TRÁFICO ORGÁNICO: SEO

OBJETIVOS:

Comprender la importancia del posicionamiento orgánico en Google en la estrategia digital de las empresas, así como los diferentes elementos de la estrategia SEO.

CONTENIDOS:

- **Presentación del profesor.**
- **¿Qué es SEO?:**
 - Google como fuente de tráfico a la web.
 - La página de resultados de Google (SERP).
 - Importancia de la posición en el SERP.
- **SEO Onpage y Offpage:**
 - SEO Onpage - Metaetiquetas.
 - SEO Onpage - Contenidos.
 - SEO Offpage.
- **Palabras Claves y Herramientas SEO:**
 - Tipos de palabras clave.
 - Investigación de palabras clave.
 - Herramientas para hacer SEO.

CURSO 5

ESTRATEGIA DE REDES SOCIALES Y CONTENT MARKETING

OBJETIVOS:

Entender cómo una organización debe gestionar las redes sociales, y la importancia de una estrategia de contenidos y de influenciadores.

CONTENIDOS:

- **Presentación del profesor.**
- **Gestión de Redes Sociales:**
 - ¿En qué RRSS debo estar?
 - Estrategia de RRSS.
 - Gestión de RRSS.
- **Content Marketing:**
 - ¿Qué es el marketing de contenidos?
 - Entender al consumidor (Customer Journey Map).
 - Acciones de marketing de contenidos.
- **Influencer Marketing:**
 - ¿Qué es el marketing con influenciadores?
 - Tipos de acciones de marketing con influenciadores.
 - Cómo medir el marketing con influenciadores.

CURSO 6

ANÁLITICA Y MÉTRICAS DIGITALES

OBJETIVOS:

Comprender la importancia de la medición en la estrategia digital, así como el uso básico de una de las principales herramientas de analítica digital: Google Analytics.

CONTENIDOS:

- **Presentación del profesor.**
- **Análítica, Métricas Digitales e Introducción a Google Analytics:**
 - Fundamentos de analítica digital.
 - Herramientas.
 - ¿Por qué Google Analytics?
 - Anatomía de GA.
- **Instalación, configuración e Informes:**
 - Conociendo la tienda de Merchandising de Google.
 - Introducción a Google Marketing Platform.
 - Estructura de cuentas en Google Analytics.
 - Creación de cuenta e instalación.
 - Informes de audiencia.
 - Informes de adquisición.
- **Métricas de Contenidos y Conversiones:**
 - Informes de comportamiento.
 - Análisis de contenidos.
 - Eventos.
 - Conversiones.
- **Informes Personalizados e Integración con otras herramientas.**
- **Segmentos.**
- **Informes personalizados.**
- **Integraciones.**
- **Google Analytics y Google Tag Manager.**
- **Informes de Google Analytics en Data Studio.**
- **Certificaciones y más información.**

CURSO 7

PLAN DE MARKETING DIGITAL

OBJETIVOS:

Entender la estructura del plan de Marketing Digital, pieza fundamental en la estrategia digital de cualquier organización.

CONTENIDOS:

- **Presentación del profesor.**
- **Plan de Marketing Digital.**
Estrategia de Marketing Digital.
Estructura de un plan de Marketing Digital.
Conclusiones y cierre.

CUERPO DOCENTE



FELIPE URIBE

Felipe Uribe es Ph.D en Creación y Gestión de Empresas de la Universidad Autónoma de Barcelona, Máster en Marketing de la Universidad de Barcelona e Ingeniero Administrador de la Universidad Nacional de Colombia. Actualmente es CEO y Consultor senior de SEO en agenciaseology.com. Profesor de la U. del Desarrollo (Chile) del MBA y del Magíster en Comunicación Estratégica en las especialidades de Marketing Digital, SEO y E-Commerce. Cuenta con más de 18 años de experiencia en Marketing Digital en diferentes sectores y países.



DIEGO LANDABUR

Diego Landabur es Ingeniero Comercial con Magíster en Marketing de la Universidad Adolfo Ibáñez. Hace 2 años emprendiendo, Cofundador y Consultor SEO en Agencia SEology con clientes en Chile, Colombia y EEUU. Apasionado por el Marketing Digital, el SEO, UX, E-commerce, el diseño web y la innovación en negocios.



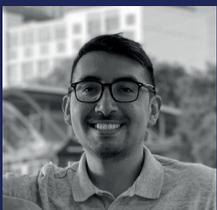
ANDRÉS LÓPEZ

Andrés López, Relacionador Público con mención en Marketing, Diplomado en Finanzas y Contabilidad de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Especialista en Marketing Digital con más de 7 años de experiencia en diferentes industrias y países, en los últimos 5 años a la fecha es Google Partner Gurú, gestionando más de \$4 mil millones en inversión de medios digitales desde wolfdigital.cl, de donde es fundador, socio y director ejecutivo. Se ha desempeñado como profesor en DuocUC, Academia Adity, y como profesor invitado en la Universidad Adolfo Ibáñez para pregrado-MBA, y en la Universidad de Chile para Magíster.



BENJAMÍN SANDOVAL

Benjamín Sandoval es Ingeniero Comercial con Máster in Science en Marketing de la Universidad Adolfo Ibáñez. Con experiencia en gestión de redes sociales, planificación y creación de contenido, influencer marketing y alianzas estratégicas. Se ha desempeñado como profesor de Marketing en la Universidad Adolfo Ibáñez, y como parte del equipo docente en cursos de Pregrado y MBA full time de la misma institución. Actualmente se encuentra en FreeMet, en el área de marketing, específicamente en email marketing, influencer marketing y alianzas comerciales.



CLAUDIO NAVARRO

Claudio Navarro es fundador y director de negocios de Ilógica, consultora con presencia en Chile y Colombia. Cuenta con 13 años de experiencia trabajando con Google Analytics. Ha dictado cursos, talleres, charlas y ha utilizado la suite de marketing de Google en estrategias para grandes compañías en más de 10 países. Durante los últimos años ha estado apoyando decisiones de negocio y procesos de diseño de experiencia, gracias al análisis de datos y comportamiento de usuarios.

METODOLOGÍA

Diplomado 100% online con clases en vivo, se estructura en base a 7 cursos. Los 6 primeros cursos están compuestos de 3 módulos online y un taller práctico; el curso 7 será un módulo de taller práctico. Cada módulo tiene una duración de una semana que finalizará con un control parcial. Una vez que hayas realizado los 3 módulos deberás rendir un examen final para poder aprobar el curso. Cada curso contará con una clase online en vivo de dos horas de duración

que estará enfocada en hacer un taller práctico y resolver dudas de los alumnos. Los contenidos de cada curso combinarán lecturas dinámicas propias del e-learning, tales como textos, esquemas e iconografías. En temáticas donde los contenidos requieran mayor comprensión y ejemplificación, existirán clases teóricas dictadas por los profesores mediante video learning y cápsulas prácticas.



REQUISITOS DE APROBACIÓN

Nota mínima test de cada curso: 4.0
Nota mínima examen final: 4.0

NUESTRO EQUIPO TE ACOMPAÑARÁ

Coordinadora Académica:

Será tu contraparte directa, acompañándote durante todo el proceso, encargada de incentivar el cumplimiento y la finalización exitosa del programa.

Soporte Técnico:

Equipo a cargo de dar Soporte Técnico de tu plataforma de estudio, resolviendo dudas e inconvenientes que se pudiesen presentar durante el desarrollo de tu Diplomado.

INFORMACIÓN GENERAL

DURACIÓN

120 horas cronológicas

INCLUYE

Diploma digital

DESCUENTOS

25% descuento Alumni UDD

VALOR DEL DIPLOMADO

\$1.450.000



Universidad del Desarrollo

Lifelong Learning **UDD**

El valor de la formación sin límites

PARA MÁS INFORMACIÓN

Emilia Fernández
programasudd@vgroup.cl
+56 2 26057847

<https://educacioncontinuaonline.udd.cl/>

