



ACADEMIA DE MARKETING DIGITAL



Academia Digital Visable Solution

METAS



Conocimientos y habilidades

Proporcionar conocimientos teóricos y habilidades prácticas en el campo del marketing online para empresas B2B exportadoras



Herramientas

Excelentes habilidades en el uso de Europages como herramienta para el desarrollo de negocios internacionales



Apoyar a las PYMEs

Apoyar a las PYMES en el campo B2B en la construcción de su estrategia online internacional fundamental con el fin de aumentar el volumen de exportación

Academia Digital Visable Solution

PARTE 1



Introducción al marketing digital

Por qué el contenido es importante y cómo crear un recorrido del consumidor

Estrategia | El embudo de marketing

Ejecución | Enfoque de prueba y aprendizaje

Q&A | Preguntas y respuestas



La noción „Owned Identity“

Cómo construir una presencia digital

Identidad propia | Ecosistema

Identidad propia | Contenido

Identidad propia | Embudo de marketing - prueba



Las nociones „Paid and Earned Identity“

Tu reputación es lo que los clientes dicen de ti y cómo lo influyes

Introducción | Ecosistema digital

Identidad pagada | Ecosystem and Content

Identidad ganada | Ecosystem and Content

Identidad pagada y ganada | Embudo de marketing - prueba

Proyecto final | Trabajo final

Academia Digital Visable Solution

PARTE 2

¡LAS PERSPECTIVAS DE LOS EXPERTOS!



Estrategia de generación de leads

¿Qué es lead?

Definición | Diferentes tipos de leads | Calificación

¿Qué es la generación de leads?

Definición | ¿Por qué es esto importante?

¿Cómo generar leads?

Estrategias | Herramientas | Enfoque “Prueba y aprende”

SEO & Estrategia de Email Marketing

¿Qué es SEO y cómo funcionan los motores de búsqueda?

Breve historia | Definición

Optimizaciones

En el site | En la página | Fuera del site

¿Cómo medir los resultados del SEO?

Métricas relacionadas: búsqueda e interacción

Definir la estrategia

Definición | El canal ROI | Herramientas | Privacidad

Audiencia

Adquisición | Segmentación | Reenganche

Contenido

¿Cómo construirlo de manera eficiente? | Mejores prácticas

Estrategia de „Growth hacking“ & Transformación de un cliente en un embajador de marca

¿Que es “Growth Hacking”?

Definición | Encontrar el método correcto

¿Que es “Growth Hacking”?

Enfoque AARRR

De MQL (clientes potenciales calificados en marketing) a SQL (clientes potenciales calificados en ventas)

CRM | Rutina de ventas | Mejores prácticas

Bucle de lealtad

Retención y crecimiento | Convierta a los clientes en embajadores