



TÉCNICAS DE MARKETING DIGITAL: MOBILE MARKETING, BUSCADORES Y SOCIAL MEDIA

PLAN FORMATIVO 100% GRATUITO

Sin coste a través de la Formación Subvencionada del
Servicio de Empleo Público Estatal



Denominación:

COMM049PO - TÉCNICAS DE MARKETING ON LINE, BUSCADORES, SOCIAL MEDIA Y MÓVIL

Objetivos: Diferenciar las modalidades de marketing y promoción online, el marketing viral, el trade marketing, etc, así como el proceso de funcionamiento del marketing en buscadores y medios sociales, y aplicaciones de marketing para móviles.

Contenidos formativos:

1. HERRAMIENTAS DEL MARKETING ON LINE

- 1.1. Cómo hacer una campaña publicitaria OnLine.
- 1.2. Otras modalidades de promoción Online.
- 1.3. Los leads.
- 1.4. Selección de palabras clave.
- 1.5. Campañas de video marketing.
- 1.6. E-mail marketing.
- 1.7. La longitud del asunto, en gestores de correo y campañas de email marketing.
- 1.8. Conseguir contactos y bases de datos para campañas de email marketing.
- 1.9. Personalización de la oferta y permission marketing.
- 1.10. Permission marketing.
- 1.11. Marketing viral.
- 1.12. Marketing de afiliación.
- 1.13. Qué es trade marketing.
- 1.14. Indicadores clave de desempeño (KPI).

2. MARKETING DE BUSCADORES

- 2.1. Cómo funciona el marketing de buscadores.
- 2.2. Diferencia entre posicionamiento natural y publicitario.
- 2.3. Búsqueda orgánica o SEO.
- 2.4. Cómo funciona el algoritmo de Google.
- 2.5. Conseguir ser presentado en las búsquedas de Google.
- 2.6. Relevancia del contenido.
- 2.7. Eligiendo palabras objetivo.
- 2.8. La importancia de los enlaces entrantes.
- 2.9. Normas de calidad de contenido de Google. Directrices técnicas.
- 2.10. Técnica para conseguir ser enlazado.
- 2.11. La importancia de las palabras de enlace.
- 2.12. Enlaces y textos de enlaces.
- 2.13. Enlaces internos.
- 2.14. Presentación del contenido. La importancia de todos los detalles.
- 2.15. Densidad de página y densidad de keyword (Keyword density).
- 2.16. Utilización de etiquetas de clasificación y énfasis.
- 2.17. Equilibrio código/contenido. Maquetación con capas y css.

- 2.18. Uso de frames.
- 2.19. Redirects.
- 2.20. Enlaces Javascript y Flash.
- 2.21. Cloacking o páginas exclusivas para buscadores.
- 2.22. Comandos útiles de Google.
- 2.23. SEM y Google adwords.
- 2.24. Posicionamiento publicitario y pago por click.
- 2.25. Compra de palabras clave y SEM.
- 2.26. Publicidad basada en resultados.
- 2.27. Posicionamiento en Google maps.
- 2.28. Herramientas de monitorización SERP.
- 2.29. Google trends.
- 2.30. Autopráctica Google trends.
- 2.31. Informes de Google.
- 2.32. Google analytics.
- 2.33. Medir y analizar resultados.
- 3. SMO (SOCIAL MEDIA OPTIMIZATION)
- 3.1. El origen de los medios sociales.
- 3.2. Social media.
- 3.3. Tipos de medios sociales.
- 3.4. Marketing en medios sociales.
- 3.5. El Plan de medios sociales.
- 3.6. Estrategias de social media.
- 3.7. Campañas en medios sociales.
- 3.8. Objetivos generales de una campaña en redes sociales.
- 3.9. El Crowdsourcing.
- 3.10. Medición de resultados de un social media plan.
- 3.11. Análítica social y estrategia.
- 3.12. Objetivos.
- 3.13. IOR.
- 3.14. Impact of relationship.
- 4. REDES SOCIALES COMO HERRAMIENTA DE MARKETING
- 4.1. Tipos de redes sociales.
- 4.2. ¿Por qué hacer marketing en redes sociales?
- 4.3. El marketing viral y las redes sociales.
- 4.4. La publicidad en las redes sociales. Dónde, cómo y para qué.
- 4.5. Herramientas para crear y organizar contenido en redes sociales.
- 4.6. Facebook, MySpace, Tuenti, Twitter y Youtube y otras aplicaciones de video y fotografía.
- 4.7. Redes sociales profesionales en España.
- 4.8. Otras redes sociales importantes.
- 4.9. Aplicaciones para la gestión de redes sociales.
- 4.10. Geolocalización en las redes sociales.
- 4.11. Herramientas para crear y organizar contenido en redes sociales.
- 4.12. Social bookmarking- explicación gráfica.
- 5. LOS BLOGS COMO HERRAMIENTAS DE MARKETING
- 5.1. Los blogs como herramienta de marketing.
- 5.2. Mis primeros pasos con el blog.
- 5.3. Los factores del éxito en los blogs.
- 5.4. Relaciona conceptos.
- 5.5. Yammer y las wikis.

6. SINDICACIÓN DE CONTENIDOS Y PODCASTING

- 6.1. Sindicación de contenidos.
- 6.2. RSS.
- 6.3. Lector de feed.
- 6.4. ¿Qué tipos de contenidos puede ofrecernos el RSS?
- 6.5. Cómo reunir los feeds RSS.
- 6.6. PodCasting.
- 6.7. Radar de noticias personales.
- 6.8. Lifestreaming.
- 6.9. Crear nuestro propio feed RSS.
- 6.10. Directorios RSS.

7. MOBILE MARKETING, TELEVISIÓN DIGITAL Y VIDEO ON DEMAND

- 7.1. Marketing móvil.
- 7.2. Formas de conectarse a internet a través del móvil.
- 7.3. Otras aplicaciones de marketing móvil.
- 7.4. Formatos estándares en internet móvil.
- 7.5. Marketing de móviles.
- 7.6. Consejos para una estrategia de marketing móvil.
- 7.7. SMS marketing.
- 7.8. Televisión digital.
- 7.9. Televisión por internet.

DURACIÓN: 90 horas (100% online)

REQUISITOS MÍNIMOS:

- No requiere formación previa.

¿Quién puede realizar este curso?

- *Ocupados del sector de comercio y marketing.*
- *Fijos discontinuos del sector de comercio y marketing.*
- *ERE/ERTE del sector de comercio y marketing.*
- *Autónomos del sector de comercio y marketing.*

DOCUMENTACIÓN A APORTAR:

- Toma de datos
- Copia o imagen del DNI
- Informe vida laboral. Puede descargárselo en el siguiente enlace:
<https://portal.seg-social.gob.es/wps/portal/importass/importass/Categorias/Vida+laboral+e+informes/Informes+sobre+tu+situacion+laboral/Informe+de+tu+vida+laboral>
- Copia del alta de autónomo o recibo del último pago

COMERCIO Y MARKETING

- 45.11 *Venta de automóviles y vehículos de motor ligeros*
- 45.19 *Venta de otros vehículos de motor*
- 45.31 *Comercio al por mayor de repuestos y accesorios de vehículos de motor*
- 45.32 *Comercio al por menor de repuestos y accesorios de vehículos de motor*
- 45.40 *Venta, mantenimiento y reparación de motocicletas y de sus repuestos y accesorios*
- 46.24 *Comercio al por mayor de cueros y pieles*
- 46.32 *Comercio al por mayor de carne y productos cárnicos*
- 46.33 *Comercio al por mayor de productos lácteos, huevos, aceites y grasas comestibles*
- 46.34 *Comercio al por mayor de bebidas*
- 46.35 *Comercio al por mayor de productos del tabaco*
- 46.36 *Comercio al por mayor de azúcar, chocolate y confitería*
- 46.37 *Comercio al por mayor de café, té, cacao y especias*
- 46.38 *Comercio al por mayor de pescados, mariscos y otros productos alimenticios*
- 46.39 *Comercio al por mayor, no especializado, de productos alimenticios, bebidas y tabaco.*
- 4641 *Comercio al por mayor de textiles*
- 4642 *Comercio al por mayor de prendas de vestir y calzado*
- 4643 *Comercio al por mayor de aparatos electrodomésticos*
- 4644 *Comercio al por mayor de porcelana, cristalería y artículos de limpieza*
- 4645 *Comercio al por mayor de productos de perfumería y cosmética*
- 4646 *Comercio al por mayor de productos farmacéuticos*
- 4647 *Comercio al por mayor de muebles, alfombras y aparatos de iluminación*
- 4648 *Comercio al por mayor de artículos de relojería y joyería*
- 4649 *Comercio al por mayor de otros artículos de uso doméstico*
- 4651 *Comercio al por mayor de ordenadores, equipos periféricos y programas informáticos*
- 4652 *Comercio al por mayor de equipos electrónicos y de telecomunicaciones y sus componentes*
- 4661 *Comercio al por mayor de maquinaria, equipos y suministros agrícolas*
- 4662 *Comercio al por mayor de máquinas herramienta*
- 4663 *Comercio al por mayor de maquinaria para la minería, la construcción y la ingeniería civil*
- 4664 *Comercio al por mayor de maquinaria para la industria textil y de máquinas de coser y tricotar*
- 4665 *Comercio al por mayor de muebles de oficina*
- 4666 *Comercio al por mayor de otra maquinaria y equipo de oficina*
- 4669 *Comercio al por mayor de otra maquinaria y equipo*
- 4671 *Comercio al por mayor de combustibles sólidos, líquidos y gaseosos, y productos similares*
- 4672 *Comercio al por mayor de metales y minerales metálicos*
- 4673 *Comercio al por mayor de madera, materiales de construcción y aparatos sanitarios*
- 4674 *Comercio al por mayor de ferretería, fontanería y calefacción*
- 4675 *Comercio al por mayor de productos químicos*
- 4676 *Comercio al por mayor de otros productos semielaborados*
- 4677 *Comercio al por mayor de chatarra y productos de desecho*
- 4690 *Comercio al por mayor no especializado*

NOTA INFORMATIVA DE CARÁCTER PÚBLICO

La acción formativa en la que está usted participando corresponde a la convocatoria para la concesión de subvenciones públicas para la ejecución de programas de formación en el ámbito estatal, dirigidos prioritariamente a las personas ocupadas, regulada por Resolución de 04 de julio de 2022, del Servicio Público de Empleo Estatal, del director general del Servicio Público de Empleo Estatal.

Esta convocatoria se encuadra dentro del sistema de formación profesional para el empleo en el ámbito laboral, cuyos programas se dirigen prioritariamente a trabajadores ocupados, orientados a la adquisición y mejora de competencias profesionales relacionadas con los requerimientos de productividad y competitividad de las empresas, así como con las necesidades de adaptación a los cambios necesarios del sistema productivo y a las posibilidades de promoción profesional y desarrollo personal de las personas trabajadoras, a fin de que obtengan mejor capacitación para el desempeño cualificado de las distintas profesiones y les permita mejorar su empleabilidad.

Finalidad de la concesión de las subvenciones:

- Favorecer la formación a lo largo de la vida.
- Mejorar las competencias profesionales de las personas trabajadoras y sus itinerarios de empleo y formación
- Promover el desarrollo profesional y personal, mejorando las perspectivas de empleo estable y de calidad
- Contribuir al progreso de los sectores productivos y la mejora de la competitividad y productividad de las empresas
- Incrementar las cualificaciones de la población activa
- Mantener el empleo y la promoción profesional

Los recursos para financiar el subsistema de formación para el empleo proceden de la cuota* de formación profesional que recauda la Seguridad Social a la que se suman las aportaciones del Servicio Público de Empleo Estatal (SPEE).

**La Cuota de Formación Profesional es la cantidad resultante de aplicar el tipo de 0,70% sobre la base de cotización por contingencias comunes que aportan las empresas y trabajadores de la Seguridad Social, a través de sus Boletines de Cotización (TC1). De ese tipo global el 0,60% lo aporta la empresa y el 0,10% restante el trabajador.*



MINISTERIO
DE TRABAJO
Y ECONOMÍA SOCIAL

SERVICIO PÚBLICO
DE EMPLEO ESTATAL | SEPE

A continuación deberá cumplimentar y responder a las siguientes preguntas para poder inscribirlo en el curso solicitado:

Nombre y apellidos del alumno:		
Teléfono:	D.N.I./N.I.E.:	
Dirección / Población:		
Ocupación del alumno:	Discapacidad:	SI NO
Email:		

- Indíquenos el nivel de estudios máximo:

- Sin titulación
- Educación Primaria
- Titulación de Graduado E.S.O./E.G.B.
- Certificado de profesionalidad Nivel 1
- Certificado de profesionalidad Nivel 2
- Formación Profesional Básica
- Bachillerato
- Enseñanzas de Formación Profesional de Grado Medio
- Enseñanzas Profesionales de Música-danza
- Certificado de profesionalidad Nivel 3
- Enseñanzas de Formación Profesional de Grado Superior
- Grados universitarios de hasta 240 créditos
- Diplomados unviersitarios
- Grados universitarios de más de 240 créditos
- Licenciados o equivalentes
- Másteres oficiales universitarios
- Especialidades en CC. Salud (residentes)
- Doctorado universitario

***Otra titulación**

- PR-Carnet profesional/Profesiones Reguladas
- A1-Nivel de idioma A1 del MCER
- A2-Nivel de idioma A2 del MCER
- B1-Nivel de idioma B1 del MCER
- B2-Nivel de idioma B2 del MCER
- C1-Nivel de idioma C1 del MCER
- C2-Nivel de idioma C2 del MCER
- ZZ-OTRAS: (especificar) _____

- ¿En qué situación laboral se encuentra?

- Ocupado
- Desocupado

- En caso de estar ocupado, para la realización del curso, necesitamos los datos de la empresa en la que trabaja actualmente:

Nombre de la empresa:
Razón social:
Nº de trabajadores:
CIF:
Domicilio de la empresa:
Localidad:
C.P.:
Sector de actividad o convenio de aplicación:

En cumplimiento del Reglamento General de Protección de Datos (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo de 27 de abril de 2016 y de la Ley Orgánica 3/2018 de 5 de diciembre de Protección de Datos Personales y Garantía de los derechos digitales le informamos que los datos por usted facilitados serán objeto de tratamiento por parte de GRUPO DABO CONSULTING EMPRESARIAL, S.L con domicilio en AR UE-12, Carretera El Romeral, cruce El Romeral, Edificio Los Dólmenes, segunda planta, Antequera, provincia de Málaga y CIF B-92931443, con la finalidad de atender su solicitud de participación en los programas de formación subvencionada de los que ha sido beneficiaria el responsable del tratamiento. La base legal para el tratamiento de sus datos es la ejecución de su solicitud. Los datos proporcionados se conservarán durante los plazos legalmente establecidos. Los datos no se cederán a terceros salvo en los casos en que exista una obligación legal, salvo en los supuestos en los que usted haya prestado debidamente su consentimiento. Usted tiene derecho a obtener confirmación sobre si en GRUPO DABO CONSULTING EMPRESARIAL, S.L estamos tratando sus datos personales y por tanto tiene derecho a ejercer sus derechos de acceso, rectificación, limitación del tratamiento, portabilidad, oposición al tratamiento y supresión de sus datos mediante escrito dirigido a la dirección postal arriba mencionada o electrónica info@grupodaboconsulting.com adjuntado copia del DNI en ambos casos, así como el derecho a presentar una reclamación ante la Autoridad de Control (aepd.es). Asimismo le solicitamos autorización para realizarle comunicaciones sobre servicios y/o productos prestados y/o comercializados por GRUPO DABO CONSULTING EMPRESARIAL, S.L:

- Si consiento
- No consiento