

ADGD339PO ESTRATEGIAS DE CAPTACIÓN Y RELACIÓN CON CLIENTES EN ENTORNOS DIGITALES

Metodología

Teleformación

Duración

30 horas

Objetivos Didácticos

Aplicar herramientas creativas para la resolución colectiva de conflictos.

Temario del Curso

1. CRM

- 1.1. Introducción
- 1.2. Fases del proceso de un CRM
- 1.3. Beneficios y ventajas
- 1.4. Implementación
- 1.5. ¿Está preparada tu empresa?
- 1.6. Errores más frecuentes
- 1.7. CRM para solucionar problemas de la empresa

2. INBOUND MARKETING

- 2.1. Inbound Marketing VS Marketing de contenidos
- 2.2. Etapas de Inbound
- 2.3. Marketing de permiso
- 2.4. Email Marketing
- 2.5. A/B testing

3. CONQUISTA A TU AUDIENCIA (BUYER PERSONA-SOCIAL MEDIA STRATEGY-BLOGS)

- 3.1. Introducción al buyer persona
- 3.2. Cómo crear tu Buyer Persona
- 3.3. Herramientas
- 3.4. Una web social
- 3.5. Las redes sociales
- 3.6. Aplicación a negocio
- 3.7. ¿Qué es un Community Manager?
- 3.8. Tareas y funciones del Community Manager
- 3.9. Metas del Community Manager
- 3.10. Habilidades y aptitudes en la gestión de redes sociales
- 3.11. Casos de éxito en gestión de redes sociales
- 3.12. Qué es y qué aporta un blog
- 3.13. Mi primer blog
- 3.14. Diseño y plantillas
- 3.15. Cómo destacarlo en la web: herramientas
- 3.16. Tipos de estrategia
- 3.17. Newsletter y Blog
- 3.18. Curación de contenidos
- 3.19. Storytelling