

## Crecimiento en Ventas con Estrategias de Adwords, Email Marketing y Social Media



### → MONTERREY N.L.

Plaza Carranza. Venustiano Carranza 500-40 Nte.  
Zona Centro. C.P. 64000.  
Tel. (81) 8346-5600

### → CIUDAD DE MÉXICO

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional 843-B.  
Piso 5 Col. Granada.  
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.  
Tel. (55) 8000-1907

### → QUERÉTARO QRO.

Central Park. Av. Armando Birlain Shaffler  
2001 Corporativo 2, Piso 7, Col. Centro  
Sur. C.P. 76090  
Tel. (442) 290-8435



## Objetivos

El participante:

- Impulsará la integración y gestión de la empresa en la era digital.
- Conocerá, gestionará e implementará herramientas digitales para generar nuevos canales de comunicación, venta y/o marketing entre la empresa y su mercado meta.
- Será capaz de monitorear y analizar el comportamiento de sus canales de comunicación, venta y/o marketing, con el fin de implementar acciones que mantengan alineados los resultados logrados con los objetivos esperados.



## Duración

16 horas.



**Temario:**

**Gestión de negocios y comunicación digital**

- Perfil y tendencias de los internautas
- Identidad de la empresa en el ámbito digital
- Perfil de los clientes de la empresa
- Generación de experiencias a prospectos y clientes a través del marketing digital
- Estrategia de contenidos de la empresa.
- Campañas de marketing digital

**Search Marketing.**

- Estrategia.
- SEO.
- Google AdWords.
- Pago por Clic.
- Google Analytics.

**Marketing en Redes Sociales.**

- Estrategia.
- Contenidos.
- Facebook.
- Twitter.
- LinkedIn.
- Instagram.
- Pinterest.
- YouTube.

**Mobile Marketing.**

- Estrategia.
- Mensajes.
- Sitios.
- Apps.
- Publicidad.
- Comercio en línea.

**E-Mail Marketing.**

- Base de datos.
- Desafíos en la entrega.
- Diseño de mensajes.
- Evaluación de campañas.
- Protección de datos.

**Digital Marketing Analytics.**

- KPI's.
- Tráfico de la página web.
- Análisis y métricas de información, campañas, y resultados.
- ROI por canales.
- Google Analytics.
- Facebook Insights.

**eCommerce**

- Estrategia.
- Experiencia de venta: qué producto, qué personalidad, cómo crear confianza.
- Plataformas de eCommerce.
- Navegación en la tienda.
- Comportamiento de usuarios.
- Operación de la tienda.

# Información General

## Logística:

- Inicio: jueves 17 de agosto del 2017.
- Duración y horario: 4 sesiones semanales en jueves de 5:00 p.m. a 9:00 p.m.
- Modalidades: Presencial y En Vivo Online.

Modalidad Presencial: se imparte en Salas de Capacitación de IDESAA en Monterrey.

Modalidad En Vivo Online:

1. Es muy fácil, sólo necesitas una computadora con banda ancha y una capacitación de 15 minutos para ingresar sin problemas a las sesiones.
2. En esta modalidad el participante podrá ver y escuchar al instructor en tiempo real, con la opción de interactuar con él y sus compañeros haciendo preguntas vía chat o de viva voz, tal como si estuviera en el aula presencial.
3. Los Cursos en Vivo Online son una herramienta útil para adquirir conocimientos desde cualquier lugar.

## Inversión:

- Precio: \$6,800\*
- Descuentos por grupos (aplican para cursos del mismo valor):

2 x 1½ personas\* | 3x2 personas\*

\*Precios + IVA

- Meses sin Intereses con tarjetas participantes.

## Opciones para realizar su pago:

- Transferencia electrónica o depósito bancario
- En las instalaciones de IDESAA con tarjeta de crédito o débito, o con cheque a nombre de "Instituto de Estudios Avanzados y de Actualización, A. C."



## Acerca de IDESAA

**IDESAA Escuela de Negocios** impulsa el crecimiento de los ejecutivos generando progreso en sus empresas.

Los programas de capacitación se caracterizan por su **enfoque a resultados**: los participantes aplican lo que aprenden en su ambiente laboral. Los **maestros**, consultores de primer nivel y directivos de empresas, ejercen en su campo profesional y están comprometidos con el aprendizaje. La **experiencia de valor y el networking** es excepcional.

Fundada en 1992, con oficinas en la Ciudad de México, Monterrey y Querétaro y presencia en todo el país, IDESAA ofrece: Cursos y Diplomados, Posgrados con Validez Oficial, Capacitación En Vivo Online y Virtual.

Capacita en las áreas:

- Administración
- Gestión y Dirección de Negocios
- Liderazgo y Competencias Gerenciales
- Comercio Exterior
- Recursos Humanos
- Ventas y Mercadotecnia
- Finanzas, Contabilidad e Impuestos
- Informática
- Calidad y Productividad

Miles de egresados recomiendan a IDESAA. Se han organizado 842 diplomados abiertos con 5,946 egresados; miles más en programas InCompany. En total más de 25,000 ejecutivos capacitados.

# Nuestros Clientes



## ➔ MONTERREY N.L.



Plaza Carranza. Venustiano Carranza  
500-40 Nte.  
Zona Centro. C.P. 64000.  
Tel. (81) 8346-5600

## ➔ CIUDAD DE MÉXICO

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional  
843-B. Piso 5 Col. Granada.  
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.  
Tel. (55) 8000-1907

## ➔ QUERÉTARO QRO.

Central Park. Av. Armando Birlain Shaffler  
2001 Corporativo 2, Piso 7, Col. Centro Sur.  
C.P. 76090.  
Tel. (442) 290-8435

  IDESAA Escuela de Negocios



Algunas **empresas** que nos confiaron su **capacitación** en años anteriores y de nuevo en 2016:

- 7 Eleven
- Akzo Nobel
- Arca Continental
- Bimbo
- Cervecería Cuauhtémoc
- Cemex
- Christus Muguerza
- Consorcio Mexicano de Hospitales
- Daimler
- Dicipa
- Dina
- Epicor
- Farmacias del Ahorro
- Femsa Logística
- Financiera Mexi
- Gas Natural
- Grupo Scanda
- Home Interiors
- Hotel Safi
- Hyundai
- IMSA Plastics
- Lala
- Lamosa
- Liverpool
- Metalsa
- Metrofinanciera
- Multimédios
- OXXO
- Pasa
- Puma
- Ragasa
- Semex
- Sigma Alimentos
- Stabilit
- Swarovski
- Torrey
- Vitro
- Yazaki
- Trane
- Veritas
- Vitro
- Walmart/Sams
- World Trade Center
- Xerox