

# Marketing 2.0

Horas

60

## Acerca de este curso

Cod: PD216

- **Unidad 1: Introducción al ámbito 2.0.**

- Introducción a la web 2.0.
  - Las formas de comunicación actual.
  - Comunicación en la web 2.0.
- Introducción al marketing 2.0.
  - Beneficios del marketing 2.0.
  - Web de empresa.
  - Blog.
  - Tipos de blog.
  - Ventajas para la marca de disponer de un blog.
  - Ejemplos de blogs.
  - Redes sociales.
  - Página de empresa en redes sociales.
  - Tipos de publicaciones.
  - Las preferencias de los usuarios.
  - Conseguir la participación de los seguidores en redes sociales.
  - Logra una mayor difusión.

- **Unidad 2: Estrategias de marketing 2.0.**

- Widgets.
  - Herramientas de Facebook.
  - Widgets que podemos instalar en Facebook.
  - Herramientas para Twitter.
  - Otras herramientas.
  - Las apps para LinkedIn.
- Estrategias de marketing en Facebook, Twitter y LinkedIn.
  - Facebook.
  - La publicidad dentro de Facebook.
  - Elementos de una campaña de Facebook I.
  - Elementos de una campaña de Facebook II.
  - Prácticas recomendadas para crear un anuncio.
  - Normas de publicidad en Facebook.
  - Informes y estadísticas.
  - Los juegos sociales.

- Estrategias de marketing con juegos sociales.
- Juegos sociales: un mercado para la publicidad.
- Twitter.
- Usos de Twitter.
- Campañas en Twitter.
- Campañas de éxito en Twitter.
- LinkedIn.
- Estrategias de marketing en LinkedIn.
- Página de empresa en LinkedIn.
- Página de empresa en LinkedIn: SEO.
- Canales temáticos: Youtube.
  - El éxito de Youtube.
  - Interés por el video marketing.
  - Creación de un canal de Youtube.
  - Herramientas del video marketing.
- **Unidad 3: Posicionamiento y reputación.**
  - Posicionamiento y reputación.
  - SEO y SEM.
    - SEO.
    - SEM: ADS y AdSense.
    - Google Ads.
  - Huella digital.
  - ROI (Retorno de la inversión) y reputación online.
    - ROI.
- **Unidad 4: Networking en RRSS.**
  - Redes sociales como técnicas de marketing.
  - Estrategias de relaciones públicas.
  - Redes sociales como atención al cliente.
    - Características de la atención al cliente en las redes sociales.
    - Responder antes las críticas.
  - Redes sociales para Recursos Humanos.
    - Redes sociales profesionales.
    - Departamento de Recursos Humanos I.
    - Departamento de Recursos Humanos II.
  - Casos de éxito.
- **Unidad 5: Nuevas tendencias en el marketing online.**
  - ¿Qué es el marketing online?
    - Las 4 F del marketing online.
    - Establecer nuestra estrategia de marketing online.
    - Tipos de estrategias de marketing online.
    - Marketing de resultados.
    - Brand Marketing.
    - Social Media Marketing y Marketing de contenidos.
  -

### Estrategias de marketing 2.0.

- Herramientas de la web 2.0 para marketing.
- Marketing de guerrilla.
- Marketing viral.
  - Estrategias y campañas de comunicación viral.
  - Casos de éxito de campañas de marketing viral.

## ¿Qué aprenderás?

- Analizar las oportunidades que suponen para una empresa el uso de las nuevas tendencias del marketing en el ámbito 2.0 y las diferentes estrategias que podemos poner en marcha para obtener el máximo rendimiento.
- Conocer las nuevas herramientas y procesos que nos propone el entorno 2.0 para su utilización en las estrategias de Marketing 2.0.
- Comprender el concepto de Web 2.0, sus orígenes y evolución a través de los avances más significativos en las tecnologías al servicio de la comunicación.
- Mejorar el conocimiento de la Web 2.0, sus principios y herramientas, para utilizarlas en la comunicación, captación y fidelización de clientes, búsqueda de información, análisis de competencia y posicionamiento de la empresa.
- Aprender a desarrollar nuevas estrategias y procedimientos en los nuevos canales 2.0 como son los blogs, las webs de empresas y las páginas de empresa en las redes sociales.
- Conocer las diferentes estrategias de Marketing que podemos llevar a cabo en las redes sociales.
- Aprender a utilizar las redes sociales como herramienta de Marketing.
- Conocer las diferentes técnicas para fidelizar nuestros clientes y lograr nuevos seguidores a través de un adecuado uso de nuestra cuenta en las redes sociales.
- Conocer las herramientas básicas que nos ayudarán a profesionalizar el uso de las redes sociales al servicio de una marca.
- Aprender los elementos básicos para realizar promociones en las redes sociales.
- Conocer las características básicas del social media marketing para lograr aplicarlos a la empresa.
- Conocer las nuevas estrategias y herramientas para lograr el posicionamiento que la marca o empresa persigue.
- Comprender las diferentes estrategias que podemos establecer mediante el AdSense y el Google Ads.
- Manejar de forma conveniente el SEO para el posicionamiento de una empresa.
- Lograr establecer una estrategia en SEM mediante pago, para poder habilitar procedimientos por medio de AdSense y AdWords Google Ads para una marca.
- Conocer el parámetro del ROI y establecer el retorno de inversión deseado para una empresa.
- Llegar a manejar de forma conveniente la huella digital de una marca para conocer el impacto de la misma en el mercado.
- Conocer las diferentes estrategias de marketing que pueden ser utilizadas en las redes sociales para lograr los objetivos de la empresa.
- Enumerar las posibilidades que ofrece establecer una adecuada red de contactos en el ámbito virtual de las redes sociales profesionales.
- Saber promocionarse en las redes sociales profesionales que nos interese, según el sector en el

que nos situemos profesionalmente.

- Aprender a manejar los medios sociales como un canal para establecer la respuesta de una marca y la atención al cliente.
- Ser capaces de articular una estrategia de marca en medios sociales que comprenda una propuesta de relaciones públicas de la misma con los usuarios.
- Analizar las nuevas tendencias del marketing online.
- Aprender a realizar una planificación de estrategia basada en la comunicación viral.
- Evaluar las posibilidades que nos aporta la gestión de una campaña con marketing viral.
- Conocer algunas de las estrategias y campañas de comunicación viral utilizadas en el mercado actual.
- Ser capaces de comprender las estrategias que plantea el marketing de guerrilla.