

*Innovación en  
Negocio Digital*

# NUEVAS ESTRATEGIAS DE MARKETING ONLINE 2017

Negocio Digital



CreatiaBusiness



## **NUEVAS ESTRATEGIAS DE MARKETING ONLINE 2017**

**Nivel Intermedio-avanzado**

### **OBJETIVOS:**

Al finalizar el curso el alumno habrá conseguido:

- Desarrollar e implementar una estrategia de “Employee Advocacy” en una empresa u organización.
- Utilizar Periscope y otras herramientas de streaming para crear vídeos de eventos, presentaciones de productos, etc.
- Introducir las redes sociales como parte integral del plan CRM de la empresa
- Crear un protocolo de actuación en Redes Sociales para Soporte, Billing, Q&A, Quejas y Reclamaciones.
- Conocer herramientas punteras para medición en Social Media como RJ Metrics y Cyfe.
- Crear post “efímeros” en Snapchat e Instagram y entender su utilidad en el ámbito del negocio digital.
- Conocer las novedades y tendencias de 2017 en los anuncios de pago en Redes Sociales, fundamentalmente en Facebook.

**HORAS** 8 HORAS

### **PROGRAMA DEL CURSO**

#### **¿Qué es el Employee Advocacy y por qué puede ser una herramienta fundamental para el Marketing?**

- En qué consiste el Employee Advocacy y por qué se ha convertido en la prioridad de muchas empresas en 2016
- Cómo diseñar y poner en práctica una estrategia de Employee Advocacy adecuada a las necesidades de mi empresa u organización.

#### **El streaming de vídeo y su aplicación al Marketing Online**

- Manejo de la aplicación de streaming Periscope (Twitter)
- Streaming con Facebook Live
- Cómo utilizar el streaming en redes sociales como parte de la estrategia de Marketing Online de la empresa.

#### **El CRM en los Medios Sociales:**

- CRM como oportunidad para distinguir nuestra empresa de la competencia.
- Como conectar con nuestro público objetivo a través de una buena estrategia CRM

## **Creación de Protocolos**

- La importancia del protocolo para anticiparse a las crisis
- Protocolos para Soporte, Q&A, Billing, Quejas y Reclamaciones
- Los medios sociales dentro de la estructura empresarial

## **Herramientas punteras para le métrica:**

- RJ Metrics:
  - Customer Lifetime Value (CLV) o cómo calcular el valor que nos aportarán los clientes
  - Averigua qué red social nos hace conseguir cada cliente
  - ¿Cuánto valor nos aporta cada red social?
- Cyfe:
  - ¿Cómo se comparte nuestro contenido en redes sociales?
  - Crea widgets para elaborar informes sobre el impacto de nuestros anuncios de pago en diferentes plataformas.
- Kissmetrics
  - Muestreo de usuarios
  - Medición de grupos
  - Seguimiento de usuarios de nuestra web

## **Post efímeros:**

- Los post efímeros y su utilidad para el Marketing Online
- Aumentar el valor del contenido: teoría de la escasez
- Creación de post efímeros con Snapchat e Instagram Stories

## **Novedades sobre anuncios de pago en Medios Sociales**

- Los anuncios de vídeo en Facebook
- Combinando Facebook Live con anuncios de pago
- Anuncios de pago en Instagram: un territorio aún poco explotado
- Mobile marketing: el énfasis en lo local

## **Conclusiones Finales**

Contamos con un equipo humano altamente cualificado, compuesto por los **mejores expertos de España** en cada materia. Son formadores de vocación, motivados por un clima de aprendizaje continuo, que combina la actividad formativa con el desarrollo de su actividad profesional, garantizando experiencia real en las materias que imparten.

El objetivo de nuestra formación es que sea **innovadora**, aportando **valor y especialización**. Todos los servicios están diseñados para adaptarnos a **su realidad concreta**, desde la gestión de bonificaciones pasando por formación a medida, consultoría de proyectos hasta los valores añadidos que creamos expresamente para usted.

Hemos implantado sistemas que permitan garantizar de forma objetiva la calidad de los servicios que ofrecemos y así lo certifica TÜV RHEINLAND, desarrollando nuestra actividad según la norma UNE-EN-ISO 9001:2008.

SOCIAL MEDIA - GAMIFICACIÓN - RECURSOS  
HUMANOS - MINDFULNESS - TECNOLOGÍA Y  
SEGURIDAD TIC - IDIOMAS - CALIDAD

C/ Fortuny 3 - 1º Dcha.  
28010 Madrid  
T. 91 391 44 29  
F. 91 771 07 90  
info@creatiabusiness.com