



E-mail: marketing y marketing viral

 Duración: 10.00 horas

Descripción

Este curso dota al participante de las herramientas necesarias para que posea nuevos y diferentes criterios que le ayude en la toma de decisiones estratégicas de su empresa en relación a la comunicación con el entorno online, así como en las decisiones que afectan al resto de niveles de la gestión de su negocio.

Objetivos

- Aprender a planificar y a diseñar una campaña de e-mail marketing.
- Conocer cómo diseñar y redactar textos efectivos para una campaña de e-mail marketing.
- Saber interpretar el impacto del envío a través de los indicadores de resultados.

Contenidos

Herramientas del Marketing On Line

Unidad 1: Cómo hacer una campaña publicitaria On Line

- Objetivos de una campaña publicitaria On Line
- Landing pages

- Cómo funciona una Landing Page
- Elementos que no pueden faltar en una Landing Page
- Banners
- Los Leads
- Otras Modalidades de Promoción Online
- Campañas de video marketing
- Cobranding y Publicidad en Internet

Unidad 2: E-mail Marketing

- Email-Marketing
- Cómo diseñar una estrategia de email marketing que arroje resultados reales
- Email Marketing: recomendaciones envío de correos
- Conseguir contactos y bases de datos para campañas de email marketing
- La longitud del asunto, en gestores de correo y campañas de email marketing
- Permission Marketing

Unidad 3: Marketing Viral

- Qué es y cómo funciona el Marketing Viral
- Transmisión del Marketing Viral
- La viralidad de los mensajes publicitarios
- Estrategias para incentivar el Marketing Viral

Unidad 4: Marketing de afiliación

- Programas o redes de afiliados
- Formas de Remuneración en el Marketing de Afiliados
- Seleccionar una red de afiliados
- Unirse a un Programa de Afiliación
- Métodos de enlace utilizados en los programas de afiliación
- Cómo tener nuestro propio grupo de afiliados

Unidad 5: Indicadores clave de desempeño

- Indicadores clave de desempeño (KPI)
- Autopráctica - KPIs