COMM24

INBOUND & OUTBOUND MARKETING

ESTRATEGIA DIGITAL

30 HORAS

OBJETIVOS

Aplicar tácticas relacionadas con marketing digital para generar leads para la empresa y el equipo comercial, tanto generando dinámicas que permitan atraer al cliente hacia la empresa como mediante herramientas proactivas dedicadas a identificar clientes y conseguir conversaciones con ellos con el fin de entregárselos a los cerradores de ventas.

100%
ONLINE

ÍNDICE

Análisis de inbound marketing

- ¿En qué consiste el inbound marketing? Análisis.
- Clasificación de las Etapas de inbound marketing.
- Conocimiento de Buyer persona y customer journey.
- Análisis de Posicionamiento web.
- Análisis de Marketing de contenidos.
- Análisis de Email marketing.
- Desarrollo de Herramientas de inbound marketing.
- Análisis de Marketing de permiso.
- Conocimiento de los Aspectos legales. RGPD.
- Capacidad práctica: Desarrollo de estrategias de Inbound Marketing.

Análisis de outbound marketing

- Análisis del embudo de ventas.
- Encontrar el cliente ideal.
- Prospección de clientes.
- Cualificación de clientes.
- Desarrollo de habilidades para hablar con la persona adecuada.
- Obtención de leads.
- Capacidad práctica: Desarrollo de estrategias de Outbound Marketing.

Desarrollo de competencias digitales

- Diagnóstico de Conocimientos y competencias digitales con Smart Digital Model.
- Contenido personalizado de Digital Mindset y Competencias digitales según el resultado de SDM.