



## **Marketing Digital:** convirtiendo visitantes en clientes



Contar con los conocimientos teóricos de vanguardia y realizar una revisión de casos de estudios que te permitirán diseñar y ejecutar o supervisar un plan de marketing digital exitoso.

## OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Entender el mercado y las necesidades de los consumidores o clientes
- Obtener una comprensión integral del plan de marketing digital y sus elementos tácticos
- Conocer las propiedades digitales como centro de la estrategia digital de la empresa
- Adquirir una visión completa de los medios sociales, tanto su rol publicitario como social
- Conocer las plataformas que dispone una empresa y los factores clave del éxito en la publicidad digital.

## PERFIL DEL PARTICIPANTE

Profesionales de las áreas de marketing, ventas y comunicaciones que desean diseñar estrategias de marketing digital para potenciar los resultados de su empresa. Profesionales independientes y emprendedores que desean obtener las herramientas necesarias para mercadear sus marcas personales y negocios mediante el uso de los medios electrónicos.



### ¿QUÉ APRENDERÁS?

Diseñarás una estrategia de marketing digital y ejecutarás algunos de sus principales elementos o supervisarás su adecuada ejecución por parte de terceros o proveedores de la organización.

## CONTENIDO

### El consumidor digital e impacto de internet en su comportamiento de compra

- Caracterización demográfica del consumidor digital en Panamá. Comportamiento del consumidor digital. Impacto de internet en el proceso de toma de decisiones de los consumidores
- Diferencias generacionales

### Componentes y estrategia de marketing digital

- Definición del marketing digital. Elementos del marketing digital (Propiedades digitales y posicionamiento en buscadores SEO, publicidad interactiva y medios sociales). Modelo SOSTAC (Análisis situacional, objetivos, estrategia, tácticas, acciones y métricas clave)

### Propiedades digitales y embudo de conversión

- Traduciendo objetivos de negocio en objetivos digitales y metas de conversión . El embudo de conversión (Modelo RACE: Alcance, Acción, Conversión y Motivación). Fundamentos del posicionamiento en motores de búsqueda (SEO). Analítica web: mediciones de adquisición, comportamiento de los visitantes y metas de conversión

### Social media marketing

- Marketing de contenidos. Selección de plataformas sociales para la marca. Uso de influenciadores.
- Social Selling

### Digital advertising

- Objetivos publicitarios y medios digitales para cumplirlos. Anuncios en medios sociales: Facebook ads, Instagram, LinkedIn, Twitter. Publicidad en motores de búsqueda. Publicidad nativa. Retargeting



## PROFESOR

### Carlos Jiménez

Conferencista y autor especializado en tendencias y marketing. Autor de los libros Análisis de la Competencia, Internet y Los Negocios y Clientes Globales. Actualmente escribe en las revistas Business Venezuela (revista de la Cámara Venezolano Americana de Comercio e Industria), Debates IESA y Competitividad Ejecutiva (revista de la Asociación Panameña de Ejecutivos de Empresa). Conferencista en eventos internacionales relacionados con el marketing y los negocios electrónicos. Socio de Datanalisis, firma de estudios de mercado y análisis del entorno, con actividades en el Área Andina y Centroamérica. Socio Fundador de Tendencias Digitales, empresa de investigación de los negocios electrónicos, firma que elabora desde el año 2005 el estudio Usos de Internet en Latinoamérica, realizado en 15 países de la región. Profesor en las cátedras de Investigación de Mercados, Análisis de la Competencia e Internet Marketing. M.Sc. en Economía Internacional. MBA. Economista.

#### Artículo

#### *La empresa digital*

*Una empresa digital no es la que vende por internet sino la que utiliza la tecnología como una herramienta para lograr objetivos de negocio muy tangibles como aumentar sus ventas y mejorar sus márgenes de rentabilidad.*

Carlos Jiménez

<http://www.debatesiesa.com/la-empresa-digital/>



#### DURACIÓN

12 horas académicas

Viernes de 8:30am a 4:30pm.  
Sábado. De 8:30am 12:00pm.



#### LUGAR

Ciudad del saber



#### FECHA

17 y 18 de mayo



#### MODALIDAD

Presencial, con apoyo de la plataforma  
de Aula Virtual IESA



#### INCLUYE

Material didáctico, certificado de  
asistencia, refrigerio



#### INVERSIÓN

\$ 240

Pronto pago: 5% de descuento  
(una semana hábil antes del curso).

Precio por grupo: hasta 4 personas 5%  
de descuento; de 5 personas en  
adelante 10% de descuento.

Precio egresados: 15% de descuento.  
no aplican descuentos por volumen



**¡ACELERAMOS TALENTOS!**

**Solicita mayor información:**

📞 +507 3063710 / +507 6305 3678 📩 info@iesa.edu.pa

[www.iesa.edu.pa](http://www.iesa.edu.pa)

🐦 @iesa

⬇️ iesapanama

📷 @iesapanama

Ciudad de Saber, Edif 120 Clayton, Panamá

