



## 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](mailto:info@iesa.edu.pa)

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

 @iesa

 iesapanama

 @iesapanama

Ciudad de Saber, Edif 120 Clayton, Panamá

