

“Formación en Marketing Digital”

Planteamiento:

Novia Salcedo Fundación con el apoyo del Departamento de Empleo, Inclusión Social e Igualdad de la Diputación Foral de Bizkaia pone en marcha la formación en Competencias técnicas orientada a desarrollar profesionales de perfil digital.

Objetivo:

Esta formación tiene como objetivo conocer el nuevo alcance de las redes sociales y el marketing digital para dotar a las personas participantes de aquellas herramientas necesarias para diseñar e implementar campañas y estrategias de comunicación y venta a través de Internet.

Contenido del Programa:

1- Entorno digital: características y oportunidades

- Impacto del marketing digital en el mercado actual
- Perfiles y competencias digitales en las organizaciones
- Objetivos estratégicos de las marcas en Internet
- Herramientas de marketing digital y análisis de la rentabilidad. Principales KPI

2 - Sitios Web: Cómo crear páginas exitosas y centradas en el cliente

- Conceptos básicos y proceso de creación de sitios web
- Herramientas de creación web
- CMS o sistemas de gestión de contenidos: Wordpress
- Gestión de Hosting, FTP e instalación
- Configuración y funcionalidades básicas
- Elección de tema y personalización
- Plugins: Instalación y configuración de los más utilizados
- Wordpress y marketing: Suscripciones, analítica web, leads y conversión
- Sitios web enfocados al cliente: Usabilidad y Experiencia de usuario (UX)
- El objetivo de los sitios web: la conversión
- Principios de usabilidad

3. Comercio electrónico: Cómo crear y optimizar una tienda en internet

- Conceptos básicos y ventajas del e-commerce
- Modelos de negocio en e-commerce
- Estadísticas y cifras de uso
- Perfil del comprador y proceso de compra
- Plataformas de e-commerce y planificación estratégica: CMS y Marketplaces
- Prestashop: Instalación y configuración básica de una tienda online
- Cómo optimizar una tienda online: El embudo de venta

4 - Search Engine Optimization (SEO): El posicionamiento de la web en buscadores

- La importancia del posicionamiento en Google y otros motores de búsqueda
- Cómo funciona un buscador. Rastreo, indexación y posicionamiento. Evolución del algoritmo de Google.
- Elementos básicos de SEO: keywords y enlaces entrantes
- Principales factores de SEO On-Page y Off-Page
- Técnicas de SEO y estrategia de link building
- Page Rank y Trust Rank
- Evitar penalizaciones: Técnicas desaconsejadas.

5 - Herramientas y aplicaciones de SEO

- Auditoria SEO: Woorank, Metricspot, Moz
- Optimización on-page: Screamingfrog
- Análisis enlaces entrantes: Majestic
- Google Search Console: Supervisión del tráfico de búsqueda y estado de indexación
- Yoast: instalación del plugin y conceptos
- Velocidad de carga: Page Speed
- Proceso de selección de keywords (Keyword research): Google Trends, Ubersuggest, Keywords Planner y SEMRush
- SEO LOCAL. Google My Business

6 - Search Engine Marketing (SEM) y publicidad en red de búsqueda

- Qué es SEM: SEO vs. SEM
- Objetivos, estrategia y ventajas
- Terminología básica
- La importancia de la segmentación
- Claves de una buena campaña
- Elementos de una landing page eficaz
- Adwords: Campañas en red de búsqueda
- Funcionamiento y ranking
- Estructura de una cuenta
- Keyword Planner
- Tipos de concordancia
- Extensiones de anuncios
- Configuración y medición de campañas

7 - Publicidad en internet: Campañas en red display

- Estadísticas y cifras de inversión
- Participantes de la publicidad online
- Conceptos básicos
- Modelos de contratación: CPM, CPC, CPL, CPA
- CTR, qué es y cómo aumentarlo
- Remarketing o retargeting
- Introducción a la publicidad programática
- Herramientas de creación de banners
- Configuración de campañas en red display

8 - Social Media Marketing

- Oportunidades de negocio en redes sociales
- Tipos de redes sociales y target al que se dirigen. En qué redes participo para lograr mis objetivos
- Estrategia en social media. Acciones de engagement y de generación de leads. Técnicas y herramientas (EasyPromos, SocialTools, Crowdfire, Manage Flitter, TagsforLikes, Instagress)
- Herramientas de community management: Hootsuite, OnlyPult, Google Alert, Audiense.
- Las redes sociales como plataforma de SAC
- Gestión de crisis de reputación online
- Social Media Ads. Campañas de publicidad hipersegmentadas en redes sociales
- Alcance y conversión

9 - Content Curation. Aportando valor al usuario

- La función del contenido en la estrategia de marketing digital
- Contenido transmedia. Formatos y nuevas narrativas digitales (Piktochart, Canva, Storify, Youtube, Vimeo)
- La figura del content curator. Cómo crear contenidos de interés para atraer al

- público objetivo. Herramientas (Feedly, Scoop.it, Buzzumo)
- Copywriting. Técnicas y consejos para comunicar de una forma eficaz
 - Difusión y alcance de los contenidos. Técnicas para expresar su recorrido

10 - Permission Marketing. El email como herramienta de conversión

- Formatos de campañas: newsletter, promocionales, informativas, estacionales.
- Técnicas para la captación de bases de datos
- Segmentación de suscriptores y estrategias de email marketing
- Herramientas para el diseño y la gestión de campañas: Mailchimp
- ¿Qué funciona mejor? Campaña A/B Testing
- Seguimiento de los resultados: open rate, click rate, link tracking, conversión.

11 - Analítica web: De la medición a la optimización de un sitio web

- La necesidad de medición
- Medición cuantitativa y cualitativa
- Fuentes de medición
- Los KPI o indicadores de rendimiento
- Aspectos legales de marketing digital (política de cookies, propiedad intelectual y protección de datos)
- Estrategia y metodología del análisis
- Herramientas de análisis cualitativo: Cómo interactúan los usuarios con la web.
- Mapas de calor, encuestas, pruebas A/B
- Herramienta de análisis cuantitativo: El uso de la web en cifras. Google Analytics
- Instalación
- Configuración y uso
- Embudos de conversión

Requisitos de selección

1. Titulados medios o superiores
2. Menores de 30 años
3. Empadronados en Bizkaia (presentar certificado de empadronamiento)
4. En situación de desempleo e inscritas como demandantes de empleo en Lanbide o en situación de mejora de empleo (presentar DARDE) y Vida Laboral

El plazo de preinscripción es hasta el **1 de marzo**.

Una vez recibidas las solicitudes de preinscripción daremos prioridad a los perfiles con mayor dificultad de acceso al mercado laboral.

Matricula:

Formación gratuita financiada por las Ayudas de Fomento de la Empleabilidad de la gente joven DFB

Una vez seleccionados los participantes de manera definitiva, se solicitará a cada uno de ellos, al inicio del programa, una fianza por importe de **100 € que se devolverá al finalizar la formación siempre y cuando se cumpla con el 80% de la asistencia (es obligatorio justificar las faltas de asistencia)**.

Plazo de solicitud, información e inscripciones:

Las inscripciones (**inserción de CV**) se pueden realizar **a través de la página web de Novia Salcedo Fundación:** <http://www.noviasalcedo.es/joven/formacion/>

Fecha de comienzo:

El programa de formación se desarrollará en los locales de Fundación NoviaSalcedo en **Campo Volantín nº 24 1º- Bilbao**

Calendario:

Sesión 1	Miércoles 20 marzo	De 15:30 a 19:30
Sesión 2	Jueves 21 marzo	De 15:30 a 19:30
Sesión 3	Lunes 25 marzo	De 15:30 a 19:30
Sesión 4	Miércoles 27 marzo	De 15:30 a 19:30
Sesión 5	Jueves 28 marzo	De 15:30 a 19:30
Sesión 6	Lunes 1 abril	De 15:30 a 19:30
Sesión 7	Miércoles 3 abril	De 15:30 a 19:30
Sesión 8	Jueves 4 abril	De 15:30 a 19:30
Sesión 9	Lunes 8 abril	De 15:30 a 19:30
Sesión 10	Miércoles 10 abril	De 15:30 a 19:30
Sesión 11	Jueves 11 abril	De 15 a 20h

Total horas presenciales: 45h

Para más información:

NOVIASALCEDO FUNDACIÓN
Paseo Campo de Volantín, 24 – 1º
48007 Bilbao
Tfno. 94 425 59 59
www.noviasalcedo.es