

Curso de marketing digital

Objetivo:

Asimilar técnicas y herramientas modernas para que la página web de tu empresa genere mas ventas.

Justificación:

90% de las páginas con el 50% de información.

Jeffrey Gitomer.

El 70% de la gente no confía en una empresa con una mala página web.

WOBI.

El 50% de la gente usa su celular para ver las páginas web.

MinTIC.

El 80% de la gente en Colombia confía en los resultados de búsqueda de Google.

Google™.

Duración 16 Horas.

4 sesiones de 4 horas cada una.

Metodología 50% teórico. 50% práctico.

Presencial en las oficinas del cliente.

Grupo de 12 personas.

Sesión 1:

¿Cómo aparecer y captar la atención en Internet?

¿Cómo Google™ encuentra páginas web en Internet?

¿Cómo posicionarse en la primera página de búsqueda?

¿Qué es SEO y SEM?

¿Sirven las redes sociales Facebook, LinkedIn, Youtube, Google+, Instagram, Pinterest y Twitter?

¿Cómo utilizar las herramientas para analizar el contenido de mi página?

Google™ Adwords, Analytics, Webmaster y Developers.

HTML Validator, Alexa™ y Lynx.

Sesión 2:

¿Cómo despertar el interés en Internet?

Siete técnicas para despertar el interés:

Círculo Cromático.

Regla de 2/3.

Responsive.

Ergonomía.

Retina Display.

¿Cómo ser Diferente en Internet según Jack Trout?

¿Cuál es el mayor secreto empresarial en Internet?

Sesión 3: ¿Cómo fomentar el deseo de comprar en Internet?

¿Cuáles son las palabras prohibidas en Internet?

Casos de éxito de páginas web modernas con HTML 5, CSS 3, PHP, MySQL, JavaScript, Parallax y Bootstrap.

19 reglas para enviar emails.

22 leyes del marketing digital de Al Ries.

7 mandamientos del marketing digital de David Ogilvy.

Código de Prácticas Publicitarias y Mercadotecnia de la Cámara de Comercio Internacional.

Sesión 4: ¿Cómo lograr la acción de comprar en Internet?

¿Cuáles son los riesgos de seguridad informática y del hacking?

¿Cómo implementar E-Business y E-Commerce?

¿Cómo montar portales de compras online?

¿Para qué utilizar un Call Center, CRM, SLAs y KPIs?

¿Cómo lograr la acción de comprar en Internet?

¿Cómo comprar y usar el Dominio y Hosting?

¿Cómo crear campañas de anuncios con Google™ Adwords?

Publicación de una página web en Internet.

Conferencista



Harry Walt Rosales.

Ingeniero electrónico con 20 años de experiencia en venta consultiva de tecnologías de información y comunicaciones. Especialista en publicidad digital.

Ha trabajado como:

Gerente del TECNOLÓGICO DE BOGOTÁ.

Presidente de la ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE VENDEDORES.

Profesor de marketing digital en la ESCUELA DE INGENIEROS.

Gerente del Caribe de CALATEL S.A.

Gerente de ERICTEL S.A.

Presidente de REDESISTEMAS S.A.

Gerente de Negocios en INFORMACIÓN & TECNOLOGÍA S.A.

Key Account Manager en DAMOVO S.A.

Líder de Proyectos en ERICSSON S.A.

Autor del Libro VENTA CONSULTIVA.

Conferencista de Marketing en la Universidad Javeriana, Sergio Arboleda, Gran Colombia, Libertadores, Militar y EAN.

Contacto

PBX: 907 6320

Celular y Whatsapp: 310 258 3268

info@tecnologicodebogota.com

Carrera 57 #160-90 Of. 1-901

Bogotá, Colombia

Tecnológico de Bogotá

NIT 900235303 – 0

www.tecnologicodebogota.com

