



disruptive
digital
education

inbound marketing

workshop

Madrid

inbound marketing

Diseñado por profesionales en el área de Comunicación y Marketing Digital, que trabajan en la industria nacional e internacional.

SOBRE EL WORKSHOP

El **objetivo de la publicidad online ha cambiado, ya no pretendemos encontrar el mayor número posible de clientes, sino que sean ellos los que nos encuentren a nosotros**. Por ello, cada vez más marcas se centran en convertir su presencia online en una potente fuente de atracción que les permita conseguir leads cualificados y de calidad.

El **inbound marketing** es una nueva forma holística de entender el marketing, que se basa en coordinar muy diversas técnicas del marketing online tradicional, **de modo que interactúen entre ellas obteniendo un valor que exceda a la suma de las partes**.

Social Media, SEO, Branded Content, entre muchas otras, trabajan en común bajo el paraguas de una misma estrategia y con el mismo objetivo: generar una relación de confianza con nuestros potenciales clientes y acompañarlos a lo largo de todo su proceso de interacción con nuestra marca, desde que nos conocen hasta que deciden comprar nuestro producto o servicio.

La agencia Socialmood es pionera en el desarrollo de esta técnica en España, y se ha convertido en referente en la implementación de este tipo de campañas para proyectos y marcas de gran envergadura. Lucas García, CEO y Founder de Socialmood será el encargado de compartir todo su valor y su dilatada experiencia en el sector digital con los alumnos, aportando sus conocimientos y su background en proyectos inbound.

DURACIÓN TOTAL

12h - Clases Teóricas / Prácticas + Proyecto

NOTA

Plazas limitadas

REQUISITOS

- Edad mínima 18 años
- Conocimientos generales de marketing.
- Conocimientos tecnológicos desde la perspectiva del usuario (mail, web, social, mobile)

PERFIL

- Profesionales en marketing digital
- Gestores de proyecto digital
- Planners digitales
- Marketing managers
- Analistas
- Community Managers
- Profesionales de marketing y comunicación que utilizan la web como escenario para su comunicación
- Recién licenciados y profesionales que deseen profundizar sus conocimientos sobre marketing digital

OBJETIVOS

-Capacitar a los alumnos para comprender el proceso estratégico de marketing digital.

-Adquirir los principios básicos del Inbound Marketing, las ventajas, las fases y procedimientos estratégicos necesarios para implementarlo, así como, sus diferencias con el marketing tradicional.

-Desarrollar una visión estratégica de marketing que los permita comprender la perspectiva global y transversal de una campaña digital en su totalidad y de las diferentes herramientas que entran en juego, cuándo y cómo emplearlas para maximizar su impacto.

-Manejar con soltura procedimientos útiles como el mapa de empatía y el buyer personas para poder diferenciar cuando es más conveniente emplearlos, de acuerdo a los objetivos estratégicos.

-Analizar los procesos de conversión, venta y automatización en las diferentes fases del funnel de conversión para obtener más valor de negocio en cada una de ellas.

PROGRAMA

1. Bases Inbound Marketing

- › ¿Qué es?
- › Diferencias con el marketing tradicional
- › Cuándo es interesante hacer Inbound
- › Buyer personas y mapa de empatía
- › Ejemplos / casos

2. Atracción y conversión

- › Proceso de conversión en Inbound Marketing
- › Lead Nurturing y Lead Scoring
- › Automatización en el medio del funnel
- › Ejemplos / casos

3. Cierre

- › Automatización en el final del funnel
- › Proceso de venta en Inbound Marketing
- › Workflow final
- › Ejemplos / casos

 TUTORA**NURIA MARTÍNEZ**

DIGITAL STRATEGIST

Social Mood

**MARIELE SÁNCHEZ**

DIGITAL STRATEGIST

Social Media Manager

 MATERIAL

- Un portátil MacBook Air por alumno.
- Proyector HD.
- Material de apoyo en formato digital.

 INVERSIÓN: 145€

1. Pago al contado.
2. Ex-alumnos EDIT.: 10% de descuento.
3. Fundación Tripartita.
4. Descuentos a empresas partners.

 NOTAS

En caso de que el workshop sea cancelado por parte de EDIT., será reembolsado al alumno el pago del mismo.

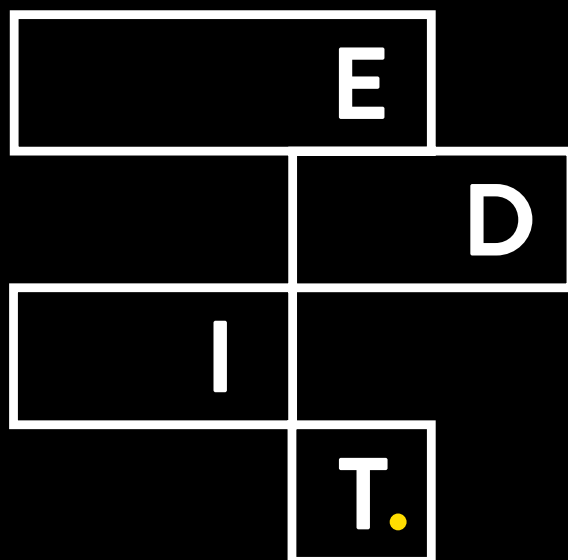
En caso de que el alumno cancele por voluntad propia su asistencia al workshop, pagará una penalización (cláusula penal) de 10% del valor del pago y no se devolverá el valor de la inscripción del mismo después de realizar el workshop.

EDIT. podrá usar la imagen y voz del alumno con el fin de promocionar el workshop y las actividades relacionadas en sus canales de comunicación.

EDIT. se reserva el derecho de cambiar la fecha, el horario y el lugar, o incluso cancelar el workshop de acuerdo al número mínimo de interesados. En ese caso, todos los inscritos serán avisados hasta 24 horas antes del inicio del workshop.

Queda a criterio de EDIT. la cancelación de los workshops por otros motivos que no son informados aquí.

Todos los gastos adicionales por el alumno no serán reembolsables (alojamiento, hotel, pasaje de cualquier tipo, etc.).



www.edit.com.es



EDIT.
Madrid C/ de la Colegiata 9,
utopics_Us.
28012 Madrid
(+ 34) 910 563 227
info@edit.com.es

EDIT.
Lisboa Alameda D. Afonso
Henriques, 7A
1900-178 Lisboa
(+ 351) 210 182 455
geral@edit.com.pt

EDIT.
Oporto Rua Gonçalo Cristovão
n° 347, 3° piso, sala 309/302
4000-270 Oporto
(+ 351) 224 960 345
geral@edit.com.pt