

- Conocer los nuevos recursos que nos ofrece el marketing digital.
- Ser capaces de enumerar los cuatro pilares básicos del marketing social.
- Conocer las diferentes estrategias de marketing que pueden ser utilizadas en las redes sociales para lograr los objetivos de la empresa en cuanto a la captación de clientes en la red.
- Entender la evolución del marketing, desde el marketing 1.0 al marketing 3.0.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Unidad 1: La evolución del marketing online.

- Una visión histórica. Del Telemarketing al Marketing online.
- Concepto y aplicaciones del Telemarketing.
- Telemarketing vs Marketing online. Ventajas y desventajas de su uso para las empresas.
- Perfil del profesional del Marketing

Unidad 2: La comunicación en la red.

- Las formas de comunicación actual.
- La importancia de la comunicación escrita
- La comunicación con el cliente en Facebook
- La comunicación en Twitter al servicio de una marca.
- La comunicación con el cliente en Pinterest.
- Youtube como canal de comunicación en video.
- Las redes profesionales.

Unidad 3: La atención al cliente en la red.

- Gestión de clientes en la red.
- Canales de atención al cliente en la red.
- Herramientas de apoyo para la gestión de clientes en la red.

Unidad 4: La captación de clientes 2.0

- Marketing 2.0
- Nuevos recursos para el Marketing.
- Fidelización de clientes.
- Branding.
- Marketing viral.
- Hacia el Marketing 3.0