



Politécnico  
Internacional  
*Toda una experiencia*

# DIPLOMADO EN MARKETING DIGITAL

**MODALIDAD:** VIRTUAL  
**DURACIÓN:** 120 HORAS

**DOCENTE**  
Estefanía Montes Rivera

# OBJETIVO

Construir los elementos esenciales para que cualquier persona pueda entender las dinámicas generales de los procesos digitales del mercadeo, la publicidad digital, la comunicación y sistemas de venta.



## COMPETENCIAS ADQUIRIDAS

- Entender la importancia del marketing digital en las actuales prácticas de negocio en Colombia.
- Entender los procesos de venta por medio de los canales digitales.
- Tener capacidad de estructurar una tienda para vender en línea.
- Comprender los fundamentos de la publicidad digital y redes sociales.
- Entender los mecanismos de social media y comunicación orgánica digital.
- Lograr implementar mecanismos digitales en los diferentes procesos de venta y publicidad de las empresas a todo nivel.
- Entender la importancia y el crecimiento del marketing digital en Colombia



# CONTENIDO



## Módulo 1

Preparando mi empresa para marketing digital

- Video de bienvenida y diagnóstico inicial

1.1.1 Marketing digital antes y después de la pandemia

- Alineación de conceptos de Marketing y marketing digital, Comportamiento antes y después de pandemia, Cifras de Colombia en marketing digital.
- Entender la evolución del marketing digital antes y después de pandemia. Dimensionar Los alcances de las redes sociales y de la penetración de internet en Colombia.

1.2 Preparando mi emprendimiento o negocio para una estrategia digital

- Las 4P's y las 7S del marketing digital, cómo empezar mi estrategia digital, qué es un calendario comercial y cómo le servirá a mi emprendimiento
- Ubicar la idea de negocio - emprendimiento o empresa con las 4P's y las 7S - Estructurar una estrategia de marketing digital - entenderlas temporalidades del año pertinente a la marca.



1.3 ¿Qué tengo que preparar para hacer realidad mi estrategia digital?

- Web, Redes sociales, contenidos. ¿Qué son Medios propios, ganados y pagados?
- Crear el ecosistema digital completo y entender cómo se dividen los medios propios, ganados y pagos.

# CONTENIDO



1.4 Las fases que un usuario/seguidor debe atravesar para convertirse en mi cliente

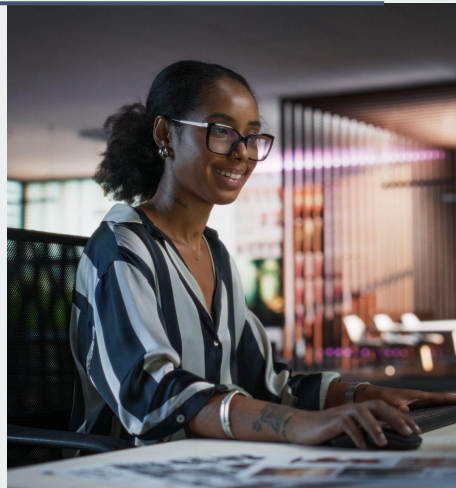
- Atención, consideración, deseo y adquisición. Cómo abordar cada ciclo de vida de clientes y prospectos, ¿Cómo preparar mi negocio para activar pautas que atraigan nuevos clientes?
- Entender El objetivo de negocios a través del embudo de conversión para convertir usuario a clientes. - Preparación Del ecosistema para activar pautas

## Módulo 2

Crecimiento orgánico y pago

2.1 Contenido y contexto: Cómo lograr que mi emprendimiento o negocio tenga mayor alcance

- Estructura de contenidos para comunicación orgánica y para elaborar anuncios pagos. Estrategia de pauta que ayude a convertir prospectos en clientes
- Diferenciar cómo se deben hacer los contenidos orgánicos y los contenidos para formatos de pauta



2.2 ¿Cómo pautar en Meta y cómo pautar en google?

- Formatos de pauta en Meta y Google: Cómo Piensa el usuario en cada uno de ellos
- Comprenderlas dos grandes plataformas digitales - Meta y Google y entender cómo funcionan basadas en sus audiencias

# CONTENIDO



## 2.3 Bases Para poder crear anuncios en Meta y Google

- ¿Qué es la microsegmentación y cómo funcionan las palabras clave?
- Comprender La importancia de la microsegmentación en Meta para crear anuncios y aportar a la estrategia, así mismo poder crear un listado de palabras clave que responda a la estrategia de búsqueda en Adwords y motores de búsqueda google.

## 2.4 Tips de creación de contenido

- Herramientas De creación de contenido audiovisual y editorial
- Descubrir herramientas pagas y gratuitas que ayudan a la creación de contenidos editoriales, audiovisuales y fotográficos



## Módulo 3

Relacionamiento con el cliente y E commerce

### 3.1 Del servicio a la experiencia al cliente en marketing digital

- Qué es fidelidad activa y fidelidad pasiva, indispensables en el servicio al cliente digital, puntos de contacto digitales con usuarios y clientes
- Comprender La importancia de la primera compra vs las compras recurrentes. Socializar conceptos y buenas prácticas para mantener clientes fidelizados y lograr referidos

# CONTENIDO



## 3.2 CRM y relacionamiento con cliente

- Cómo organizar mis bases de datos de clientes, cómo y cuándo migrarlas a un CRM
- Construir la base de datos de clientes, entender sus características y preparar desde el inicio una buena práctica de organización de datos

## 3.3 Construcción web y de e-commerce

- Alineación Conceptos de una página e commerce, buenas prácticas e indispensable a la hora de construir mi página web
- Alinear conceptos sobre los básicos de una página web y un ecommerce



## 3.4 Qué debo tener en cuenta en el proceso o logística de ventas digitales

- Introducción a Shopify, pasarelas de pagos y procesos logísticos
- Entenderá través de diagramas de flujo, cómo construir un proceso logístico para construir una tienda de ecommerce

# CONTENIDO



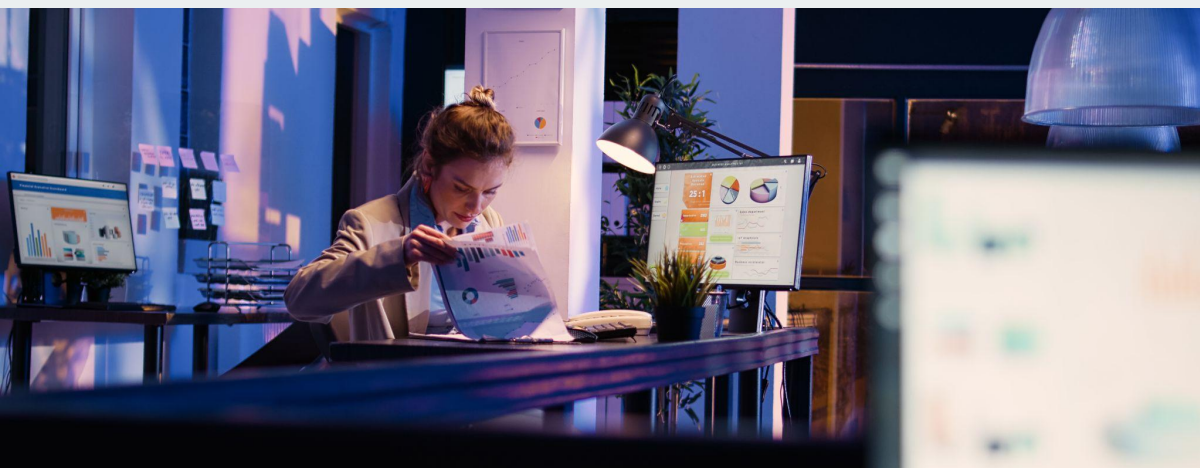
## Caso de estudio integrador o proyecto final

Caso empresa propia / Idea de negocio con Marketing Digital aplicado

- Cómo a lo largo del diplomado puede construir el ecosistema digital de mi negocio - idea de negocio - emprendimiento para aplicarlo a entorno real.
- Consolidar Los conocimientos adquiridos en el diplomado para poder estructurar una estrategia digital, sus activos digitales y despliegue en ambiente real para un negocio, idea de negocio o emprendimiento

## Finalizando

- Diagnóstico final y encuestas de satisfacción



# POR QUÉ ESTUDIAR CON NOSOTROS



## CERTIFICACIÓN E INSIGNIAS VIRTUALES

Insignias digitales que puedes compartir  
en redes para mostrar lo que aprendiste.

## MÉTODOS DE PAGO



CONTADO



TARJETA  
DÉBITO Y  
CRÉDITO



FINANCIACIÓN  
CON ENTIDADES  
BANCARIAS



CESANTÍAS

---

# ¡GRACIAS POR SU ATENCIÓN!



Comunícate con nosotros

**313 831 0818**

[www.politecnicointernacional.edu.co](http://www.politecnicointernacional.edu.co)