

# **MASSNEGOCIOS**

## **BUSINESS SCHOOL**



**DIPLOMADO EN  
MARKETING DIGITAL**

## DIPLOMADO EN MARKETING DIGITAL

Las tecnologías digitales aplicadas al mundo de los negocios ya no son una alternativa más respecto de las tradicionales, sino que por el contrario son la única opción de supervivencia en el mercado "glocal". Grandes, medianas y pequeñas compañías están prefiriendo para el desarrollo de sus áreas de marketing y ventas a personas que conozcan el mundo digital y logren incorporarlo como parte integral de su estrategia de negocio. Así, resulta coyuntural que cada hombre de negocios se capacite para enfrentar este cambio, si es que existe el deseo e interés por mantenerse vigente dentro del mercado laboral.

El Diplomado en Marketing Digital te permitirá aprender a planear, gestionar y medir estrategias de comunicación apoyadas en las nuevas tecnologías del marketing digital. Así como también conocer novedosas tendencias y sorprendentes métodos que te permitirán desarrollar comunicaciones comerciales e institucionales, relevantes y trascendentes en la era digital.

El principal propósito de este programa es preparar a profesionales líderes que sean capaces de comprender y aplicar las potencialidades del lenguaje digital como mecanismo de maximización productiva, no sólo para las empresas y organizaciones sino como uno de los mecanismos base del desarrollo del país.

### PARTNERS



## Objetivos

- Conocer los nuevos conceptos claves de marketing y comunicaciones digitales
- Entender como las nuevas tecnologías de comunicación generan valor y abren nuevas posibilidades en la optimización de los procesos de negocio de las empresas.
- Brindar los conocimientos y herramientas para planificar, gestionar y medir las diversas comunicaciones y los mecanismos de interrelación con diversos públicos.
- Implementar la cultura de la medición, como práctica indispensable para la toma de decisiones.
- Otorgar a emprendedores y dueños de pequeñas y medianas empresas los conocimientos necesarios para desarrollar sus negocios en internet.



**Verdaderas experiencias en Networking que no sólo fortalecen el conocimiento, sino que potencian las relaciones entre profesionales y colegas.**

**PARTNERS**

## COMPETENCIAS A DESARROLLAR

---

Al finalizar el Diplomado, los egresados estarán en condiciones de:

- Vincularse con profesionales expertos que trabajan actualmente en esta temática
- Desarrollar una visión integral de las nuevas herramientas de comunicación digital existentes
- Desarrollar habilidades que faciliten los procesos creativos aplicados a la comunicación
- Planificar la estrategia más adecuada de marketing digital para su organización
- Gestionar eficientemente el mix de comunicaciones digitales a partir de la implantación de las herramientas de medición que ofrecen las tecnologías digitales

## CERTIFICACIÓN

---

El Diplomado en Marketing Digital ha sido desarrollado de manera conjunta entre MASSNEGOCIOS Business School y la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo en el marco del acuerdo de colaboración suscripto entre ambas entidades.

La Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo y MASSNEGOCIOS Business School impartirán certificados de participación, a quienes completen la totalidad de las horas de instrucción, cumpliendo con un mínimo del 80% de presentismo. En el caso de no alcanzar dicho porcentaje, se entregarán constancias de asistencia.

**MASSNEGOCIOS**  
 BUSINESS SCHOOL



Universidad Nacional de Cuyo

### PARTNERS



## PERFIL DEL PARTICIPANTE

El diplomado está dirigido a personas que, estando o no en actividad laboral, tengan la necesidad de obtener y perfeccionar las herramientas necesarias para enfrentar los nuevos retos del mundo del marketing y las comunicaciones en internet.

No es requisito contar con formación académica previa, y tampoco contar con experiencia profesional. Los participantes deben estar preparados para aprender, estar abiertos a nuevas ideas y perspectivas, y contribuir activamente a discusiones de grupos y casos.

## METODOLOGÍA

El enfoque del Diplomado en Marketing Digital es presencial, intensivo, participativo y práctico, destinado a la incorporación de habilidades y herramientas concretas de aplicación inmediata en el mundo laboral. Combina el desarrollo de aspectos conceptuales indispensables con abundante ejemplificación, ejercicios prácticos individuales y grupales extraídos de experiencias reales en empresas, alentando siempre a la intensa participación de los asistentes con sus conocimientos e inquietudes personales.



## CONTENIDOS DETALLADOS

### FUNDAMENTOS DE MARKETING DIGITAL

---

Mercado, tendencias y nuevos comportamientos del consumidor. Marketing 2.0 & Connected Marketing. Evolución de Internet. Estrategias de marketing of line y on line. Gestión de marca y experiencia en Internet. Estrategia y desarrollo de comunicaciones en la web. Desarrollo de Comunidades corporativas. Incorporación de Internet en la empresa. Hosting y registración de dominios.

### CREATIVIDAD E IMAGEN 2.0

---

Ideas. Construcción de procesos creativos. Desarrollo de briefs, muckups y piezas digitales. Estrategias de posicionamiento de marcas digitales. Webs sites. Tipos. Planificación, estructura e implementación. Tipos de soportes: banners, landing pages, participativos, juegos, videos, revistas digitales, display, virales, emails, etc. Publicidad y promoción interactiva. Consumer experience design.

### ESTRATEGIA Y PLANEACIÓN DE MEDIOS DIGITALES

---

Desarrollo de la estrategia de comunicación digital. Canales. Cobranding. Definición y objetivos de una campaña de comunicación digital. Estrategia de precio y métodos de pago. Elaboración del plan de comunicación. Elección y contratación de medios digitales. Costo por acción. Costo por lead. Costo por mil dinámico. Eficiencia de medios y formatos.

### MARKETING EN BUSCADORES

---

Posicionamiento en buscadores. Search engine optimization (SEO). Posicionamiento a través de foros de discusión y grupos de noticias. Marketing en motores de búsqueda. Search engine marketing (SEM). Publicidad contextual. Google Adwords, adsense, ypn, chitika.

#### PARTNERS



## MARKETING Y COMUNICACIÓN EN REDES SOCIALES

---

Selección y gestión de canales efectivos . Estilos y lenguaje de las redes sociales. Reputación online personal, profesional y corporativa. Construcción de identidades y relaciones profesionales. Construcción y posicionamiento de marca personal en internet a través de redes sociales. Social media marketing (SMM): redes sociales, buzz marketing, comunidades virtuales. Relaciones públicas 2.0. Comunicados de prensa y nuevas relaciones con medios y periodistas. Contenidos generados por usuarios. Weblogs, blogs corporativos, podscat. Evaluación y mediciones cualitativas de redes sociales. Servicios pagos para tracking de reputación online

## E-MAIL MARKETING

---

Localización de público objetivo en Internet. e-CRM. Permission marketing. E-mail marketing planning. Creación y comunicación a través de e-mail marketing. Marketing viral. Medición y análisis de resultados.

## RESULTADOS DEL MARKETING 2.0

---

Del Marketing 1.0 al 2.0 - Claves para entender el nuevo marketing. Métricas del Retorno de la inversión en campañas 2.0. Concepto. Desarrollo. Métricas para toma de decisiones. Planificación de métricas e indicadores. Google analytics. Concepto de KPI, ROI, CPM, CTR y las métricas. Analisis y optimización de campañas 2.0. Resultados económicos y de branding.

### PARTNERS





**Staff de profesores**

**BUSINESS SCHOOL**



## Alejandro Bartolomeo

**Director del Diplomado.** Contador Público Nacional y Perito Partidor UNC. Master in International Business Ecole Nationale des Ponts et Chaussées Francia y Fac Cs Económicas de la UNC. Profesor titular de Inversiones Financieras, Licenciatura en Administración, FCE-UNC. Profesor adjunto Cálculo Financiero FCE-UNC. Gerente Comercial de Montemar Compañía Financiera SA. Ha dictado cursos de posgrado en la Facultad de Ciencias Económicas, en el Magíster de Agro Negocios (FCE-UNC; Fac Ciencias Agrarias UNC), y diversas conferencias en la FCE y en las Jornadas Nacionales de Profesores Universitarios de Matemática Financiera. Ha dictado clases en la Università degli studi di Firenze (Florencia, Italia) en el año 2006. Fue el coordinador académico del curso de especialización “Tecnologías digitales aplicadas al comercio y los negocios” (2009), dictado en la Facultad de Ciencias Económicas de la UNC.



## Fernando Maya

Ingeniero en Informática de Universidad de Morón, Especialista en Gestión de Empresas en la Economía Digital de la Universidad Politécnica de Madrid y Especialista en E-commerce y Negocios Electrónicos de la Universidad del Salvador. Es experto en negocios por internet y consultor en estrategias de marketing online, específicamente en temas de SEO, SEM y Web Analytics. Está certificado por Google como Google Advertising Professional. Se ha desempeñado en diversas consultoras informáticas y de internet, habiendo participado en proyectos de internet para clientes como Banelco, Banco de Galicia, HSBC, Banco Supervielle, Standard Bank, Telefónica de Argentina, Tematika.com, Las Marías, Medical Hair, etc. Fundador y CEO de Latin Web Group, que tiene como principal unidad de servicios a la agencia de marketing Online On-Gurus, con clientes como Iplan, Johnson & Son, Corporate Training, etc. Fundó y lleva adelante diversos emprendimientos web: Facilibro.com, Colaboras.com, Cercanooste.com, blogales.com, grandeargentina.com, etc.



## Jonathan Baldovino

General Manager de Doppler y V.P. Marketing de la Empresa Common Sense. Sus responsabilidades principales incluyen: Strategic Partners, Search Marketing, Direct Marketing, Producto Marketing, Onsite Marketing, Affiliate Marketing, e iniciativas online orientadas a generar tráfico y usuarios Registrados, teniendo a su cargo el desarrollo e implementación de la estrategia comercial, plan de Marketing y desarrollo en países de habla hispana. Activo participante en conferencias y seminarios de marketing online en Latinoamérica y en universidades como EIAG, UADE, UBA, UP, UB, USAL. Actualmente dirige un curso de Social Email Marketing y Comunicación Web en la Universidad CAECE y el Colegio de Graduados en Ciencias Económicas por medio del programa eduCommerce, Director y Profesor Experto del programa Experto Universitario en Marketing Digital en la Universidad Tecnológica Nacional (UTN) y Profesor de Programa Ejecutivo: Publicidad Online, antes y después del click de la Universidad de Palermo.



## Juan Pablo Barboza

MBA Internacional - Universidad Francisco de Vitoria. Madrid. Master en Comunicación Corporativa - Universidad Juan Agustín Maza. MBA Universidad Católica de Córdoba (tesis pendiente) - Licenciado en Comunicación Social - Universidad Juan Agustín Maza. Director de Marketing Experiencial. Actual Marketing Manager de Savian Fertilizantes Inteligentes, Jump Concept Beverages (USA), Megamecánica Bosch Car Service, Centro de Piscoterapias y Acros Management. Consultor de Fundación ProMendoza Programa Nex de Exportación. Ex Socio y director de MASSNEGOCIOS. Ex Socio y Director de Dextra Managers. Ex-Director de Marketing de Repuestos Pesados, Via Rent a Car, Finca Urquiza y 27 Internet Solutions. Ex director del Programa de Desarrollo Gerencial de Alta Dirección Escuela de Negocios. Profesor de Diagnóstico Comunicacional en el Master en Comunicación Corporativa e Institucional - Universidad Juan A. Maza. Profesor de Comunicación Corporativa en el Programa de Desarrollo Gerencial - Alta Dirección Escuela de Negocios. Profesor de Comunicación Organizativa e Institucional - Universidad Juan A. Maza.



## Alfredo Escolar

Diseñador gráfico y profesor universitario de diseño, recibido en la Universidad de Cuyo. Diplomado en negocios y comercio electrónico otorgado por la Cámara de Comercio Electrónico de Argentina. Se ha desempeñado como director de arte en Estudio Logos desde el año 1993 siendo hoy socio gerente de la empresa. En la misma se desarrollan proyectos de diseño gráfico y web para empresas de Argentina y de otros países. CEO & Founder de evisos.com, una red de sitios de anuncios clasificados con presencia en más de 30 países con más de 8 millones de visitas al mes y más de un millón de anuncios publicados, con la cual ha sido invitado a participar en conferencias en Buenos Aires, Estados Unidos y Brasil.



## Gustavo Rodriguez

Actual CEO de Interactivamente, empresa especializada en desarrollo y gestión de medios interactivos. Entre otras actividades se ha desempeñado como gerente comercial de Data Market empresa del Grupo Clarín dedicada a brindar servicios de conectividad; Diario Los Andes on line; Diario Uno on line; Diario MDZol.com



## Francisco Oga

Licenciado en Comercialización. Posgrado en Comercio Electrónico otorgado por la Cámara Latinoamericana en Comercio Electrónico. Diplomado en Marketing Político otorgado por la Asociación Argentina de Marketing Político. Socio gerente de Tres60 Marketing. Director de marketing de MASSNEGOCIOS Business School. Como ejecutivo y consultor ha desarrollado, implementado y acoplado diversas campañas tradicionales de marketing y publicidad a las nuevas tecnologías on line para diversas compañías nacionales e internacionales.

### ***DÍAS Y HORARIOS***

**Inicio:** 19 de Agosto de 2010

**Finalización:** 18 de Noviembre de 2010

**Duración total:** 80 horas. 4 Meses.

**Días de cursado:** Jueves de 17 a 22 horas. Viernes 15 octubre y 5 de noviembre de 17 a 22 horas y sábados 16 de octubre y 6 de noviembre de 8:30 a 13:00 horas.

**Lugar de cursado:** Facultad de Ciencias Económicas – UNCuyo

### ***INVERSIÓN***

Para asistentes en general la inversión en el Diplomado en Marketing Digital es de pesos dos mil cuatrocientos (\$ 2.400) más iva. Profesionales universitarios de hasta 3 años de graduados y estudiantes avanzados de carreras afines podrán postular a becas parciales otorgadas por MASSNEGOCIOS Business School.

*Consulte formas de pago disponibles y descuentos corporativos.*

### ***INFORMES E INSCRIPCIÓN***

Para mayor información o solicitar su admisión al Programa, favor de contactarse al 261-4231341, vía mail a: [capacitacion@massnegocios.com](mailto:capacitacion@massnegocios.com), o personalmente en Granaderos 1161 Mendoza.

#### **PARTNERS**

