Licenciatura en Negocios Digitales

Materia: Marketing Digital

Profesor: Lic. Sebastian Lerman, MBA

2025

CARRERA: Licenciatura en Negocios Digitales**ASIGNATURA: Marketing Digital****COMPOSICIÓN DEL EQUIPO DOCENTE: Sebastian Lerman**

Esta asignatura nos permitirá explorar el mundo dinámico que conlleva el marketing digital y el valor diferencial que aporta a la carrera y lo equiparemos con el conocimiento sobre las mejores prácticas y las habilidades necesarias que se necesitan para sobresalir en la gestión de las organizaciones.

Fundamentos de la materia:

En este programa, profundizaremos en los principios fundamentales del marketing digital, explorando conceptos clave como la optimización de motores de búsqueda (SEO), el marketing en redes sociales, la creación de contenido, técnicas para convertir resultados en un e-commerce, su análisis y más. También examinaremos el papel de las distintas herramientas de innovación para impulsar las estrategias de marketing digital y mantenerse a la vanguardia en un panorama competitivo como tomador de decisiones.

Objetivos de la materia:

Nuestro programa tiene como objetivo brindarle una comprensión integral del marketing digital y las herramientas de innovación en el mundo de las organizaciones, permitiéndole crear estrategias y campañas efectivas que resuenen con su target objetivo. Nos centraremos en las aplicaciones prácticas del mundo real y las mejores prácticas de la industria, asegurándonos de que esté bien preparado para navegar por el panorama digital en constante cambio.

Herramientas de la materia:

A lo largo del programa, tendrán experiencia práctica con una variedad de herramientas y plataformas de marketing digital líderes en la industria. Desde Google Analytics y AdWords hasta las herramientas de administración de redes sociales y las plataformas de e-commerce, experiencia en el usuario y obtendrán las competencias en el uso de estas herramientas para optimizar sus esfuerzos de marketing digital.

Atributos de la materia:

Creemos que los analistas y tomadores de decisiones exitosos poseen un conjunto único de atributos. En este programa fomentaremos el desarrollo de habilidades como la creatividad, la adaptabilidad, el pensamiento crítico y la comunicación efectiva. Aprenderán cómo aprovechar estos atributos para desarrollar estrategias de marketing innovadoras y resolver problemas complejos en el ámbito digital.

Pensamiento Analítico que aprenderán quienes cursen esta materia:

Un aspecto esencial del marketing digital es la capacidad de analizar datos y extraer información procesable. A lo largo del programa, adquirirán habilidades de pensamiento analítico que le permitirán interpretar datos, medir la efectividad de una campaña y tomar decisiones basadas en datos. Al comprender las métricas y los indicadores clave de rendimiento (KPI) que importan, podrán optimizar sus esfuerzos de marketing para lograr el máximo impacto en la gestión de las

organizaciones.

Objetivos de la materia:

Al final de este programa, tendrán la experiencia necesaria para:

1. Desarrollar estrategias integrales de marketing digital que se alineen con los objetivos comerciales de las organizaciones.
2. Estructurar campañas de marketing multicanal en varias plataformas digitales.
3. Utilizar técnicas y tecnologías innovadoras para diferenciar una marca en el panorama digital.
4. Analizar datos y obtener información significativa para impulsar la mejora continua en el rendimiento de marketing.
5. Adquirir habilidades y experiencia práctica: desarrollar habilidades prácticas mediante la participación activa en herramientas y plataformas de marketing digital. Aspirar a adquirir experiencia práctica en áreas como la gestión de campañas, el análisis de datos, la creación de contenido y las técnicas de optimización.
6. Mantenerse actualizado con las tendencias y los avances de la industria: el mundo del marketing digital está en constante cambio, con nuevas tecnologías, plataformas y estrategias que surgen todos los días.
7. Fomentar una mentalidad creativa e innovadora: el marketing digital requiere un pensamiento creativo para desarrollar campañas atractivas e impactantes. Aspirar a cultivar una mentalidad que fomente la innovación y las ideas innovadoras. Esto incluye explorar nuevos enfoques, experimentar con diferentes estrategias y buscar continuamente formas de diferenciarse en un mercado digital complejo y dinámico.
8. Desarrollar sólidas habilidades analíticas y de resolución de problemas: la analítica juega un papel crucial en el marketing digital, ayudando a las personas a comprender el rendimiento de la campaña y tomar decisiones basadas en datos. Quien aprenda de este curso debe esforzarse por desarrollar sólidas habilidades analíticas y de resolución de problemas para interpretar datos de manera efectiva, obtener información significativa y optimizar sus esfuerzos de marketing en consecuencia.
9. Cultivar habilidades de comunicación y colaboración efectivas: el marketing digital a menudo implica trabajar en equipos multidisciplinarios y colaborar con varias partes interesadas. Los presentes deben aspirar a desarrollar sólidas habilidades de comunicación y colaboración, tanto escritas como verbales, para transmitir ideas de manera efectiva, colaborar con los miembros del equipo y construir relaciones con clientes.

Al establecer estos objetivos, los participantes de este curso pueden maximizar sus resultados de aprendizaje y estar bien preparados para navegar el panorama dinámico y competitivo del marketing digital, posicionándose en el mejor espacio para ser un analista del departamento de marketing, tener las herramientas para animarse a ser emprendedor y siempre ser el tomador de decisiones que utiliza todos los espectros de información dentro de una organización.

Los estudiantes de este curso deberán enfocarse en adquirir las siguientes herramientas y habilidades:

1. Comprensión integral de los conceptos de marketing digital: los estudiantes deben desarrollar una comprensión integral de los conceptos básicos de marketing digital, incluida la optimización de motores de búsqueda (SEO), marketing en redes sociales, marketing de contenido, adquisición de clientes, publicidad paga, análisis y optimización de conversión. Deben tener una base sólida en cada área y comprender cómo trabajan juntos para formar estrategias de marketing cohesivas.
2. Analítica avanzada e interpretación de datos: Un experto en marketing digital debe poseer sólidas habilidades analíticas y ser capaz de interpretar los datos de manera efectiva. Los estudiantes deben aprender técnicas avanzadas de análisis de datos, como el seguimiento y la medición de indicadores clave de rendimiento (KPI), realizar análisis exhaustivos de sitios web y campañas, y obtener conocimientos accionables a partir de los datos para impulsar la toma de decisiones y la

optimización.

3. Planificación estratégica y gestión de campañas: Un profesional experto en marketing digital debe ser hábil en el desarrollo de planes de marketing estratégicos y la gestión integral de campañas de marketing. Los estudiantes deben aprender cómo realizar investigaciones de mercado, definir audiencias objetivo, establecer objetivos de marketing, crear campañas convincentes, asignar presupuestos y medir el éxito de las campañas utilizando métricas relevantes y herramientas de análisis.

4. Dominio de plataformas de publicidad digital: Es crucial contar con experiencia en plataformas de publicidad digital, como Google Ads, Facebook Ads, TikTok Ads, LinkedIn Ads y otras plataformas de publicidad programática. Los estudiantes deben aprender cómo crear y optimizar anuncios, dirigirse a audiencias específicas, establecer estrategias de puja, analizar el rendimiento de los anuncios y maximizar el retorno de la inversión publicitaria.

5. Estrategia y creación de contenido: Los estudiantes deben adquirir experiencia en el desarrollo de estrategias de contenido que se alineen con los objetivos comerciales y las necesidades del público objetivo. Esto incluye habilidades en la generación de ideas de contenido, creación y optimización para diferentes canales y formatos. También deben comprender la importancia de la narración, la voz de la marca y la distribución de contenido para captar y conectar con las audiencias objetivo.

6. Experiencia del usuario (UX) y optimización de conversiones: Un profesional experto en marketing digital debe tener una sólida comprensión de los principios de diseño de la experiencia del usuario y las técnicas de optimización de conversiones. Los estudiantes deben aprender cómo realizar investigaciones de usuarios, realizar auditorías de sitios web, optimizar landing pages, implementar pruebas A/B y mejorar la experiencia general del usuario para lograr tasas de conversión más altas.

7. Aprendizaje continuo y mantenerse actualizado: El marketing digital es un campo en constante evolución. Para convertirse en un experto, los estudiantes deben cultivar una mentalidad de aprendizaje continuo y mantenerse actualizados sobre las últimas tendencias, herramientas, algoritmos y mejores prácticas de la industria.

Desarrollo Programa Analítico:

Unidad 1:

Cómo construir de cero una estrategia de Marketing Digital: El Call to Action de toda organización y emprendedor
Inbound y Outbound Marketing
Desafíos específicos que enfrentan los emprendedores y las pequeñas y medianas empresas en el ámbito del marketing digital
CONOCIENDO A LA AUDIENCIA!
Segmentación

Unidad 2:

Estrategias de Marketing Digital
Marketing de Contenidos
Marketing de Redes Sociales
Facebook-Meta Ads
Google Ads
LinkedIn Ads
Tik Tok Ads
Indicadores y métricas a analizar
CPC, CTR, CR, ROI, ROAS.....

Unidad 3:

Bienvenido al mundo de las Palabras Clave:

Palabras Clave – Key Words (Google Keyword Finder).

Objetivos – Funcionamiento – Estrategia – Analíticas - Resultados.

Donde, Que, Como, Cuando, Porque, Cuanto, Quienes:

Nos encontramos

Nos buscan

Interés

Preparar el Call to Action

Conversión

Quienes se posicionan arriba y primeros!

Optimización en Motores de Búsqueda — SEO, SEM y Estrategias Relacionadas

Funcionalidad – Utilización en sitios web – Conversión – El trabajo del presente! – Relación con otras herramientas. Buscame y Enconrame.

Preparación y Practica del SEO. Analíticas de SEO.

Análisis de Datos y Métricas de Éxito.....mas analíticas.

Unidad 4:

Email Marketing

Email Automation

Automatización en Marketing Digital: Chatbots e Inteligencia Artificial

Chatbot no es siempre la mejor!: Automatización de la experiencia del usuario.

Unidad 5:

Data Driven Marketing y Herramientas Tecnológicas para la Toma de Decisiones

Business Analytics en Organizaciones Dinámicas

Metodología de la Enseñanza:

Se realizarán exposiciones conceptuales con ejemplos, buscando participación activa en cuanto a conocimientos previos, actuales de las y los maestrandos.

La actividad práctica, será con ejercicios individuales y grupales, exponiendo resultados de mediciones sobre aspectos de organizaciones.

Se vinculará la materia con su agenda laboral y su percepción de los entornos directos e indirectos.

Se proveerán de materiales diseñados utilizando información de la vida real.

En la interacción de cada clase, se proponen realizar comentarios entre maestrandos y el docente sobre experiencias como gerente y como consultor de organizaciones públicas y privadas.

Eventualmente, se invitará a consultores y gerentes a exponer como invitados.

Se busca verificar en cada tema la comprensión en cuanto a importancia, prioridad, enfoque sistémico y aplicación en la actualidad y su proyección en escenarios alternativos.

Pautas de Evaluación:

La evaluación es consistente con los conceptos de la materia, es decir, se hace foco en el proceso de enseñanza aprendizaje durante el desarrollo de cada clase, focalizando en: normas sobre presentismo, participación individual y en grupo, pensamiento crítico, analítico y sintético y de una evaluación de un parcial escrito durante el curso.