



COMM113PO. Value proposition design

Sku: PS_COMM113PO

Horas: 30

Formato: HTML

OBJETIVOS

- Identificar los criterios sobre los que asentar la proposición de valor entre el producto y el mercado, poniendo en el centro de la estrategia digital el elemento básico: los clientes.
- Desarrollar una comprensión más profunda de nuestros clientes.
- Diseñar productos y servicios basados ??en las necesidades del cliente.
- Entender la importancia de la implantación del marketing digital en la empresa.
- Dominar las estrategias imprescindibles para el desarrollo de clientes.
- Conocer las ventas y el marketing como fuerza impulsora de la creación de valor de las compañías.

CONTENIDOS

Unidad 1. Plan de Marketing Digital

- Plan de marketing - ¿Qué es el marketing digital? - Estrategias para marketing digital

Unidad 2. CRM

- Introducción - Fases del proceso de un CRM - Beneficios y ventajas - Implementación - ¿Está preparada tu empresa? - Errores más frecuentes - CRM para solucionar problemas de la empresa

Unidad 3. Conquista a tu audiencia - Introducción al buyer persona - Cómo crear tu Buyer Persona - Herramientas - Una web social - Las redes sociales - Aplicación a negocio - ¿Qué es un Community Manager? -Tareas y funciones del Community Manager - Metas del Community Manager - Habilidades y aptitudes en la gestión de redes sociales - Casos de éxito en gestión de redes sociales - Qué es y qué aporta un blog - Mi primer blog - Diseño y plantillas - Cómo destacarlo en la web: herramientas - Tipos de estrategia - Newsletter y Blog - Curación de contenidos - Storytelling