



LA NUEVA ERA DEL MARKETING DIGITAL AUTOMOTRIZ TÁCTICAS Y ESTRATEGIAS

AEADE
ASOCIACION DE EMPRESAS
AUTOMOTRICES DEL ECUADOR

IDE
BUSINESS SCHOOL
UNIVERSIDAD DE LOS HEMISFERIOS



La AEADE en alianza con el IDE Bussines School propone el programa de Marketing Digital Automotriz, dirigido a su grupo de directivos, afiliados y ejecutivos de áreas similares, con el objetivo de actualizar conocimientos y habilidades en este campo, que es una tendencia en todas las industrias.

Está orientado a profundizar aspectos estratégicos y tácticos con una metodología 100% práctica.

A través de la Metodología del Caso, Talleres y Conferencias, se busca fomentar en los participantes el entrenamiento práctico de hábitos y las habilidades necesarias que les permitan entender las tendencias actuales y las nuevas necesidades de las empresas para permanecer en el mercado de forma exitosa.



Objetivos del Programa

- El Programa tiene una serie de ventajas, entre ellas: satisfacer una necesidad específica de formación, estimular la reflexión, desarrollar habilidades, mejorar las prácticas directivas, introducir nuevos conceptos y técnicas y de gestión empresarial, propiciar y consolidar cambios, evaluar los resultados obtenidos, elevar el nivel de calidad profesional.
- De manera complementaria contribuye con las organizaciones a orientar sus objetivos estratégicos, introducir las técnicas y conceptos más actualizados, desarrollar una perspectiva gerencial integradora, mejora la interacción y propicia una visión integradora de las distintas funciones; al tiempo de acompañar y facilitar los procesos de cambio, e incentivar una estructura sinérgica de trabajo en común, preparándola para acompañar los procesos de cambio necesarios en cada momento.

Duración

El programa se desarrollará en la sede del IDE Bussines School en Quito, y contempla una duración de 35 horas, distribuida en dos jornadas.

La primera de un día completo el día martes 24 de octubre de 8:00 a 18:00 (estratégica), y posteriormente una jornada de dos días seguidos martes 21 y miércoles 22 de noviembre de 8:00 a 18:00 (táctica).

Adicionalmente se deberán cumplir 11 horas adicionales destinadas al trabajo en casa y análisis de los casos.

Los participantes que accederán al programa deberán completar una asistencia del 80%.



Objetivos del Programa



MÓDULO I Marketing Digital Estratégico

- **Pensamiento estratégico en Digital Marketing**
 - Comprender las estrategias y por qué son esenciales para el plan completo de marketing.
 - Qué preguntas se deben responder para desarrollar la estrategia.
- **Investigación de mercado y estrategia de contenido**
 - Aprender a conducir investigaciones para comprender qué desean y necesitan los clientes/consumidores.
 - Implementar una estrategia de contenido de marketing que enganche al cliente/consumidor y cree valor.
- **Optimización de campañas digitales**
 - Descubrir datos valiosos e insights poderosos que se pueden obtener de análisis de web midiendo la actividad online de las campañas de marketing.
 - Revisar las estrategias actuales para hacerlas más efectivas y asequibles probando y constantemente mejorando los esfuerzos de digital marketing.
- **Administrando la relación con el cliente/consumidor y social media**
 - Comprender la administración de la relación con el cliente/consumidor (CRM) y el rol que tiene en la creación y crecimiento positivo de la relación.
 - Escoger las mejores herramientas de social media para la marca, enganchar efectivamente a las audiencias sociales y nutrir a la marca de forma online.



MÓDULO II Marketing Digital Táctico

Diseñando, creando tu activo digital ●

- Aprender de experiencias de diseño para asegurar que el activo digital es enganchante y amigable.
- Asegurarse que el negocio tenga una website que cumpla con las necesidades digitales de los clientes/consumidores.
- Redactar mensajes enganchantes para lectores que profundicen.

Marketing en motores de búsqueda ●

- Aprender cómo hacer para que el website este siempre en los primeros resultados de búsqueda a través de motores de búsqueda con mejores prácticas y optimización.
- Publicidad de la marca en motores de búsqueda, utilizando el método de pay per click advertising.

Publicidad online ●

- Descubrir varias formas económicas de promocionar la marca utilizando canales online de publicidad.
- Anunciar la marca en la página web utilizando banners, social media y mobile, tener más exposición de marca a través de las afiliaciones de marketing.

Canales directos digitales ●

- Ventaja con video marketing.
- Implementar una estrategia de email exitosa.
- Aprender de las diversas herramientas, tips y prácticas exitosas de mobile marketing.



Docentes

El Programa cuenta con una plantilla de docentes de diferentes nacionalidades, con amplia experiencia en el mundo del Marketing Digital, que contribuirán en la formación de los participantes, con énfasis en las nuevas tendencias que guían a las empresas.

Perfil de los participantes

Los participantes corresponden a gerentes del área de marketing, marketing digital, ventas y gerentes generales que deseen profundizar sus conocimientos en este campo.



Inversión

- Afiliados \$1.450 + IVA.
- No afiliados \$1.700. + IVA.

Descuento especial: por el precio de 2 inscripciones (\$2.900 + IVA), asisten 3 personas.

Incluye:

- Material de apoyo académico y logístico necesario
- Refrigerios y almuerzos
- Logística física, operativa y administrativa necesaria para el desarrollo del evento
- Soporte tecnológico
- Certificado de aprobación de programa con el aval de IDE y AEADE
- Instructores nacionales e internacionales expertos en el tema

