



Iniciativas Empresariales

| estrategias de formación

MADRID 24 y 25 de febrero de 2010

BARCELONA 2 y 3 de marzo de 2010

PUBLICIDAD Y RELACIONES PÚBLICAS EN INTERNET

Técnicas de captación y fidelización de clientes para desarrollar con eficacia campañas únicas o combinadas de:

- ▶ **E-mailing.**
- ▶ **Publicidad on-line.**
- ▶ **Promoción en blogs y grupos de noticias.**
- ▶ **Adwords de Google.**
- ▶ **Relaciones públicas en redes sociales.**
- ▶ **Control de reputación on-line.**

En este Seminario Usted conocerá...

- Cómo diseñar campañas de captación y fidelización de clientes a través de Internet con un presupuesto limitado.
- Qué medio digital es el más adecuado para contactar con nuestros clientes potenciales.
- Cuáles de las distintas formas de comunicación on-line son las más adecuadas a nuestra estrategia empresarial: publicidad en banners, links esponsorizados, relaciones públicas, promociones de venta, e-mail marketing, campañas SEM...
- Cómo se diseña correctamente una campaña de e-mailing.
- Cuáles son los aspectos legales que debo tener en cuenta antes de lanzar una campaña de e-mailing.
- Cuáles son los elementos clave en una campaña en Adwords de Google y cómo gestionar eficientemente una cuenta.

- Cómo se realiza una promoción a través de un foro, blog o grupo de noticias.
- Cómo crear una red de contactos on-line (networking) de éxito a través de una comunidad de usuarios asociados a tu marca.
- Qué beneficios puedo esperar de un blog profesional y qué pasos debo seguir para crearlo o participar en él.
- Cómo contratar agencias interactivas (u otros servicios digitales), cuáles son los precios actuales del mercado y cuánto se puede negociar.
- Cómo controlar la imagen de nuestra empresa y contrarrestar una imagen negativa en blogs y chats.
- Cómo puedo medir y controlar la rentabilidad de las campañas on-line.



BARCELONA

Tel. 932 721 366

Fax 932 721 491

MADRID

Tel. 902 021 206

Fax 902 021 207



ACREDITADO POR ENAC



Iniciativas
Empresariales

OTROS SEMINARIOS DEL ÁREA PREVISTOS PARA ESTE SEMESTRE:

- *Medición y control de la rentabilidad de la fuerza de ventas.*

Madrid, 16 y 17 de marzo de 2010
Barcelona, 23 y 24 de marzo de 2010

- *Diagnóstico y Optimización de redes comerciales.*

Barcelona, 8 de junio de 2010
Madrid, 15 de junio de 2010

- *Gestión de Impagados.*

Madrid, 15 de abril de 2010
Barcelona, 27 de abril de 2010

Pueden consultar el programa completo en:

www.iniciativasempresariales.com

PUBLICIDAD Y RELACIONES PÚBLICAS EN INTERNET

Técnicas de captación y fidelización de clientes para desarrollar con eficacia campañas únicas o combinadas de:

- ▶ **E-mailing.**
- ▶ **Publicidad on-line.**
- ▶ **Promoción en blogs y grupos de noticias.**
- ▶ **Adwords de Google.**
- ▶ **Relaciones públicas en redes sociales.**
- ▶ **Control de reputación on-line.**



Objetivos:

Internet ya está consolidado como una herramienta clave en la estrategia de negocio de las empresas en España, existiendo una oferta de productos y servicios muy competitiva para lograr resultados óptimos tanto en ventas como en fidelización de clientes. Sin embargo, el actual contexto de crisis nos obliga a entender cuáles son las piezas clave para poder rentabilizar al máximo nuestra inversión.

Este seminario presenta un enfoque operativo que incluye tanto el know-how para autogestionar una

campana online, como multitud de consejos para conseguir una contratación eficaz de los diferentes tipos de proveedores, incluyendo tanto recomendaciones específicas de agencias como información sobre los precios existentes en el mercado.

Durante la sesión se presentarán y discutirán las estrategias de éxito de marketing on-line de empresas nacionales e internacionales. El seminario se completará con un ejercicio práctico donde los asistentes, repartidos en grupos, diseñarán y presupuestarán un Plan de Marketing On-line.



Ponente:

Rafael Olano. Socio Director de Loft & Co. marketing + comunicación 360. Consultor de marketing, MBA en marketing por la escuela de negocios Zicklin de Nueva York. Profesor de marketing en programas MBA de diferentes escuelas de negocio. Ha puesto en marcha estrategias para grandes marcas como Chupa Chups o Agbar así como multitud de PYMES. Ha impartido seminarios de marketing de guerrilla a más de 200 empresas y es colaborador habitual de medios de comunicación como experto en marketing.



Programa:

1. MARKETING EN INTERNET.

- Marketing en Internet frente al marketing convencional.
- Qué resultados podemos esperar.
- Elementos de control y medición de una campaña online.
- Mejores prácticas y casos prácticos.

2. CAMPAÑAS DE E-MAILING.

- Cómo crear una base de e-mails autorizados.
- Fases de creación de una campaña de e-mailing:
 - Diseño del contenido: mensajes efectivos.
 - Creatividad, elemento clave.
 - Envío masivo: contratación del servicio.
 - Gestión de bajas y modificaciones.
- Marco legal: el cumplimiento de la LOPD y la LSSI.

3. CAMPAÑAS EN ADWORDS DE GOOGLE.

- Elementos clave de la gestión de campañas de Adwords.
- Qué herramientas son de utilidad y cuáles pueden llevar a confusión.

4. CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD ONLINE.

- Formatos de publicidad on-line.
- La compra de espacios en Internet: dónde y cómo comprar.
- Las agencias de publicidad interactiva.

5. CAMPAÑAS EN REDES SOCIALES.

- Creación de una estrategia de red social para mi marca o empresa.
- Control de reputación y marca on-line.

Conocer las estrategias de marketing digital significa invertir lo adecuado y conseguir lo máximo.

6. CAMPAÑAS DE PROMOCIÓN EN BLOGS Y GRUPOS DE NOTICIAS.

- Creación de blogs profesionales como herramienta de fidelización de clientes.

7. CAMPAÑAS EN OTROS FORMATOS.

7.1 Marketing viral.

- Guerrilla en Internet: campañas virales a través de YouTube.

7.2. Móvil marketing.

- Internet móvil: fundamentos y aplicaciones.
- Cobertura.
- Casos prácticos.

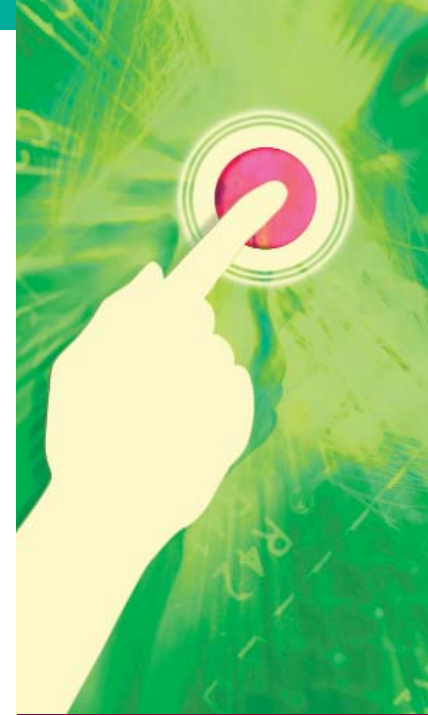
8. CASO PRÁCTICO.

- Creación y presupuesto de una campaña de marketing on-line integrada.



Dirigido a:

Responsables y Assistants de Marketing y Comunicación, miembros de dichos departamentos o responsables operativos de campañas que quieran poner en marcha un Plan de Internet o que necesiten actualizar sus estrategias on-line con los últimos avances.



MADRID

24 y 25 de febrero de 2010
Hotel NH Prisma
C/ Santa Engracia, 120

BARCELONA

2 y 3 de marzo de 2010
Hotel Acevi Villarroel
C/ Villarroel, 106

Horario: de 10 a 18:30 horas

Material de Trabajo:

Las sesiones combinarán la exposición de conceptos con su aplicación práctica a través de ejercicios. Para un mayor aprovechamiento de la sesión, los asistentes pueden traer consigo un ordenador portátil en el que podrán trabajar directamente los ejercicios planteados por el ponente. La sala dispone de conexión wi-fi gratuita para acceder a Internet en aquellos casos que el ejercicio lo requiera.

Con la colaboración de:

Flint

www.flint.com.es

Precio:

980 € + 16% de IVA. Esta cuota incluye la asistencia al seminario, la comida y la documentación de trabajo. Los asistentes al seminario recibirán el correspondiente certificado de asistencia.

Este curso puede ser bonificable por la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo. Tramitamos su bonificación sin coste adicional para su empresa. Consúltenos.
Imprescindible remitir toda la documentación requerida 10 días antes de la fecha de impartición del curso.

Inscripciones: *Información:*

BARCELONA

Consell de Cent, 341
08007 Barcelona
Tel. 932 721 366
Fax 932 721 491

MADRID

Velázquez, 53 2º izda.
28001 Madrid
Tel. 902 021 206
Fax 902 021 207

BILBAO

Avda. Los Chopos, 39
48990 Getxo
Tel. 902 021 206
Fax 902 021 207

www.iniciativasempresariales.com

e-mail: attcliente@iniciativasempresariales.com

FORMACIÓN A MEDIDA: CURSOS IN COMPANY.

Iniciativas Empresariales les ofrece también este curso en la modalidad in company. Esta formación a medida permite adaptar el contenido y los objetivos a las necesidades concretas de su empresa. Los asistentes podrán adquirir las destrezas y conocimientos necesarios para optimizar al máximo su trabajo.

Todos nuestros profesores son **profesionales en activo**, cuya trayectoria y experiencia aseguran una formación actual y dinámica, clave del éxito de todas nuestras acciones formativas.

El resultado final será:

- Un **análisis a medida**.
- La **planificación** de la acción formativa más coherente.
- Una **eficiente puesta en práctica**.
- Un **seguimiento, control y ajuste continuo** de la actuación formativa.
- Una **fluida comunicación** formador-empresa.

Iniciativas Empresariales tiene soluciones para todas las necesidades de formación de su empresa. Nuestro equipo está a su disposición para diseñar y desarrollar cualquier tipo de acción formativa, todo ello avalado por las numerosas empresas que nos los han solicitado.

"Invertir en conocimientos produce siempre los mejores intereses"

Benjamin Franklin