



# Curso Online de especialización en **Inbound Marketing** para el Sector Inmobiliario

*Habilidades y conocimientos necesarios para destacar en el competitivo mundo inmobiliario aprovechando las últimas tendencias y tecnologías del marketing digital.*

  
Iniciativas Empresariales  
| estrategias de formación

  
MANAGER  
BUSINESS  
SCHOOL

Tel. 900 670 400 - [attcliente@iniciativasempresariales.edu.es](mailto:attcliente@iniciativasempresariales.edu.es)  
[america.iniciativasempresariales.com](http://america.iniciativasempresariales.com)  
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp  
(34) 601615098

## Presentación

¿Cree que está sacando todo el partido a los leads que recibe en su negocio inmobiliario? ¿Llega a todos sus públicos potenciales? ¿Utiliza todas las herramientas multicanal para enamorar a sus posibles clientes? Si no es así, es muy posible que el inbound marketing aplicado al sector inmobiliario le ayude a dar un salto de calidad a sus estrategias de marketing en real estate.

Este curso está diseñado para transformar la manera en que interactuamos con los clientes y optimizar las estrategias de marketing digital dentro del ámbito inmobiliario. A lo largo de seis módulos intensivos, se exploran desde los fundamentos del inbound marketing hasta las técnicas más avanzadas y específicas para el real estate.

Empezaremos estableciendo las bases del inbound marketing, identificando los perfiles de buyer persona más comunes y su journey en el sector inmobiliario. Iremos avanzando hacia la creación y optimización de contenido relevante, con un enfoque especial en blogging, SEO y marketing de contenidos y en el uso estratégico de redes sociales y email marketing para una comunicación efectiva.

Conoceremos herramientas y tácticas avanzadas de inbound marketing que van, desde la automatización y diseño de landing pages, hasta estrategias de lead nurturing y el poder del video marketing, así como estrategias digitales para captar propietarios y compradores, evitando los errores comunes en el sector.

Descubriremos además el impacto de la Inteligencia Artificial en el marketing inmobiliario para, finalmente, abordar la planificación y ejecución de una estrategia de inbound marketing de principio a fin, incluyendo la integración con ventas y la evaluación continua para optimizar campañas.

## La Formación E-learning

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

**1** La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.

**2** *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

**3** *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.

**4** *Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.

# Inbound Marketing para el Sector Inmobiliario

## Objetivos del curso:

---

- Conocer los principios fundamentales del inbound marketing aplicados al sector inmobiliario.
- Identificar y definir los buyer persona específicos del sector inmobiliario y entender su journey de compra.
- Crear y optimizar contenido relevante para atraer, convertir, cerrar y deleitar a los distintos públicos objetivo.
- Presentar una guía detallada sobre cómo crear contenido eficaz para cada etapa del embudo del marketing inmobiliario, junto con estrategias SEO claves para optimizar su presencia en línea.
- Implementar estrategias de blogging y SEO para mejorar la visibilidad online de sus ofertas inmobiliarias.
- Desarrollar y gestionar campañas de social media marketing y email marketing efectivas para el sector inmobiliario.
- Utilizar herramientas de automatización para mejorar la gestión de leads y clientes.
- Diseñar y optimizar landing pages y CTAs para aumentar las tasas de conversión.
- Ejecutar estrategias de lead nurturing para convertir leads en clientes.
- Medir y analizar el ROI y KPIs de las estrategias de marketing inmobiliario para una mejora continua.
- Planificar y ejecutar una campaña integral de Inbound Marketing desde la conceptualización hasta la ejecución.
- Evitar errores comunes en el marketing inmobiliario y aprender de ejemplos de éxito.
- Aplicar la Inteligencia Artificial para innovar en las estrategias de marketing inmobiliario.
- Utilizar avanzadas herramientas digitales y de análisis para impulsar la competitividad de su inmobiliaria.

“ Conozca y domine las estrategias más avanzadas de Inbound Marketing para el sector inmobiliario en la venta y captación de compradores y propietarios”

## Dirigido a:

---

Profesionales del sector inmobiliario que quieran dominar el Inbound Marketing y marcar diferencias en los proyectos que gestionen por cuenta propia o ajena, así como a todos aquellos profesionales relacionados directa o indirectamente con el sector que quieran implementar un plan de marketing digital específico del ámbito inmobiliario.

## Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 30 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

### Manual de Estudio

7 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

### Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

### Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

**Bibliografía y enlaces** de lectura recomendados para completar la formación.

## Metodología 100% E-learning



### Aula Virtual \*

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



### Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



\* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

## Contenido del Curso

### MÓDULO 1. Fundamentos del Inbound Marketing aplicado al sector inmobiliario

6 horas

La adopción del Inbound Marketing en el sector inmobiliario representa una evolución significativa en cómo las agencias y los profesionales se conectan con sus clientes potenciales. Ofrece una metodología eficaz y centrada en el cliente permitiendo a los profesionales atraer, involucrar y convertir leads de manera más eficiente. La creación de contenido valioso, la optimización de la presencia en línea y el establecimiento de relaciones sólidas y de confianza son fundamentales para el éxito en el cambiante panorama digital de hoy.

#### 1.1. La nueva manera de realizar marketing en el sector inmobiliario: el inbound marketing

- 1.1.1. La importancia del contenido de calidad.
- 1.1.2. La integración multimedia y de las redes sociales.
- 1.1.3. Estrategias específicas para el éxito en el inbound marketing:
  - 1.1.3.1. Optimización para motores de búsqueda (SEO).
  - 1.1.3.2. Marketing por correo electrónico.
  - 1.1.3.3. Uso de redes sociales.
  - 1.1.3.4. Video marketing.
  - 1.1.3.5. Análisis y medición del rendimiento.

#### 1.2. Principios del inbound marketing inmobiliario:

- 1.2.1. Atracción: creación de contenido valioso y SEO.
- 1.2.2. Conversión: ofrecer valor a cambio de información.
- 1.2.3. Cierre: técnicas de nurturing de leads.
- 1.2.4. Deleite: fomentar la lealtad y las referencias.

#### 1.3. Buyer persona: perfiles más comunes que encontramos en el mundo inmobiliario

- 1.3.1. Estrategias para cada buyer persona:
  - 1.3.1.1. Contenido educativo.
  - 1.3.1.2. Marketing visual.
  - 1.3.1.3. Comunicación personalizada.
  - 1.3.1.4. SEO local y optimización para búsqueda por voz.

#### 1.4. Journey del buyer persona: ¿cómo se relacionan los distintos públicos en el Real Estate?

## MÓDULO 2. Contenido eficaz para el sector inmobiliario

6 horas

Para desarrollar contenido eficaz en el sector inmobiliario, es esencial centrarse en diferentes estrategias según las fases del embudo de marketing (funnel) y adaptar las tácticas a cada canal de comunicación.

### 2.1. Blogging y SEO:

- 2.1.1. Creación de contenido efectivo.
- 2.1.2. Estrategias SEO para Real Estate:
  - 2.1.2.1. Investigación de palabras claves.
  - 2.1.2.2. Optimización móvil.
  - 2.1.2.3. Calidad del contenido.
  - 2.1.2.4. Construcción de enlaces.
  - 2.1.2.5. SEO On-Page.
  - 2.1.2.6. Calidad publicación de contenido de calidad.

### 2.2. Content Marketing:

- 2.2.1. Desarrollando una voz de marca auténtica.
- 2.2.2. Trabajando con datos locales.
- 2.2.3. Abogar por tu comunidad.
- 2.2.4. Mostrando tu experiencia.
- 2.2.5. Manteniendo el contenido fresco y relevante.
- 2.2.6. Estrategias exitosas en el marketing de contenidos inmobiliarios.

### 2.3. Social Media Marketing.

### 2.4. Email Marketing.

## MÓDULO 3. Herramientas y tácticas del Inbound Marketing en el sector inmobiliario

6 horas

- 3.1. Herramientas de automatización para mejorar las relaciones con los leads.
- 3.2. Landing Pages y CTA: diseño de páginas de alta conversión en Real Estate.
- 3.3. Lead Nurturing en el sector inmobiliario.
- 3.4. El vídeo en el sector inmobiliario:
  - 3.4.1. Tipos de contenido en video para el marketing inmobiliario.
  - 3.4.2. Tendencias en el video para el marketing inmobiliario.
  - 3.4.3. Consejos prácticos para el video en el marketing inmobiliario.
  - 3.4.4. Ejemplos.

## Inbound Marketing para el Sector Inmobiliario

### 3.5. Análisis y medición de las estrategias de marketing: medición del ROI y KPIs en el sector inmobiliario:

- 3.5.1. Entendiendo el ROI en el sector inmobiliario.
- 3.5.2. KPIs en el sector inmobiliario.
- 3.5.3. Aplicación práctica de KPIs y ROI en estrategias de marketing.
- 3.5.4. Ejemplos.

## MÓDULO 4. Estrategias digitales para captar propietarios y compradores de viviendas

2 horas

### 4.1. Ejemplos exitosos y análisis clave:

- 4.1.1. Realidad aumentada (AR) y visitas virtuales.
- 4.1.2. Marketing de influencia en redes sociales.
- 4.1.3. SEO local y marketing de contenido.
- 4.1.4. Publicidad dirigida y retargeting en redes sociales.

### 4.2. Errores comunes en el sector inmobiliario:

- 4.2.1. Negligencia del SEO local y móvil.
- 4.2.2. Falta de consistencia en redes sociales.
- 4.2.3. Subestimación del marketing de contenido.
- 4.2.4. No seguimiento o nutrición de leads.

## MÓDULO 5. Planificación y ejecución paso a paso de una estrategia de Inbound Marketing para Real Estate

2 horas

### 5.1. Planificación de una campaña de Inbound Marketing: desde la conceptualización hasta la ejecución

- 5.1.1. Conceptualización.
- 5.1.2. Desarrollo de contenido.
- 5.1.3. Estrategia multicanal.
- 5.1.4. Implementación y ejecución.

### 5.2. Integración con ventas: cómo alinear los equipos de marketing y ventas para maximizar resultados

- 5.2.1. SLA entre marketing y ventas.
- 5.2.2. Comunicación continua.
- 5.2.3. Calificación de leads.

## 5.3. Evaluación y ajuste de estrategias:

- 5.3.1. Análisis de resultados.
- 5.3.2. Ajustes basados en datos.
- 5.3.3. Pruebas A/B.

## MÓDULO 6. Herramientas que impulsarán tu inmobiliaria ante la competencia

2 horas

¿Qué contenidos son los adecuados para promover tu negocio Real Estate? En el momento de la compra de una propiedad el usuario necesita confianza y seguridad en la empresa en la que está delegando su actividad. Por suerte, tenemos una serie de herramientas que nos van a ayudar a acompañarlos en este proceso para que no solamente adquiera confianza en la marca, sino también para que su experiencia será más rica, completa y satisfactoria.

- 6.1. Ideas de contenido.
- 6.2. Generación de contenido.
- 6.3. Colaboración con influencers locales.
- 6.4. Automatización de la publicación de contenido.
- 6.5. Herramienta integradora de acciones.
- 6.6. Bonus con la Inteligencia Artificial.

## MÓDULO 7. Aplicación de estrategia de Inbound Marketing: herramienta de integración y conversión

6 horas

### 7.1. Funnels y automatizaciones de alto valor para el sector inmobiliario:

- 7.1.1. Implementación de funnels específicos.
- 7.1.2. Automatizaciones de valor.

### 7.2. Integración de bases de datos:

- 7.2.1. Selección de un CRM adecuado para el sector inmobiliario.
- 7.2.2. Implementación y uso del CRM.
- 7.2.3. Estrategias de personalización y seguimiento.
- 7.2.4. Automatización y mejora de la experiencia del cliente.

### 7.3. Vinculación con marketing:

- 7.3.1. Publicación orgánica y campañas en redes sociales.

7.3.2. Ejemplos prácticos y recomendaciones.

## **7.4. CRM y seguimiento de los leads del sector inmobiliario:**

7.4.1. Selección del CRM adecuado.

7.4.2. Implementación del CRM y capacitación del equipo.

7.4.3. Uso del CRM para el seguimiento de leads y clientes.

7.4.4. Automatización y personalización de la comunicación.

7.4.5. Medición y análisis del rendimiento.

## **7.5. Sistema de Inteligencia: poniendo en valor los resultados de las acciones de marketing**

7.5.1. Establecimiento de sistemas de análisis.

7.5.2. Medición de la efectividad del marketing.

7.5.3. Implementación de mejoras basadas en datos.

## **7.6. Análisis y Dashboards:**

7.6.1. Selección de herramientas de análisis y creación de dashboards.

7.6.2. Uso de dashboards para el análisis y mejora continua.

7.6.3. Ejemplos de visualizaciones en dashboards.

## Autor

---



### Victoria Ferrete

Máster MBA y máster en Dirección Comercial y de Marketing. Especialista y formadora en Marketing, Publicidad y Funnels con amplia experiencia en el desarrollo de estrategias efectivas para grandes marcas, así como en dirección y consultoría en marketing digital, organización de eventos y coordinación comercial para reconocidos grupos de comunicación y restauración.

## Titulación

---

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

