



# Email Marketing

Plan de Estudio



## Descripción

El programa de Email Marketing permite al estudiante aplicar estrategias inbound para atraer clientes al negocio y fidelizarlos mediante estrategias de servicio al cliente utilizando los canales digitales.

El curso está enfocado en el manejo de las relaciones con los clientes en sus diferentes etapas, así que resulta de utilidad para profesionales del marketing que busquen profundizar en su conocimiento y habilidades en esta área específica.



## Objetivos de Aprendizaje

Los estudiantes que cursan y aprueban los módulos que componen el certificado están en capacidad de:

1. Realizar una segmentación del mercado que le permita atraer clientes aprovechando diferentes herramientas digitales.
2. Desarrollar campañas digitales con alto nivel de segmentación.
3. Crear estrategias de fidelización utilizando email marketing.
4. Convertir los canales digitales en canales de servicio al cliente que permitan aumentar su satisfacción con la marca.



## Estructura y Contenidos

La carrera de E-mail Marketing cuenta con 3 módulos que abordan diferentes aspectos relacionados con este tipo de estrategia digital. Tú puedes decidir qué certificados quieres tomar dependiendo de tu interés y el nivel de conocimiento y experiencia previa que tienes, sin embargo, te recomendamos seguir este camino de aprendizaje para obtener una formación integral en E-mail Marketing.

### 01 - Fundamentos de Email marketing

---

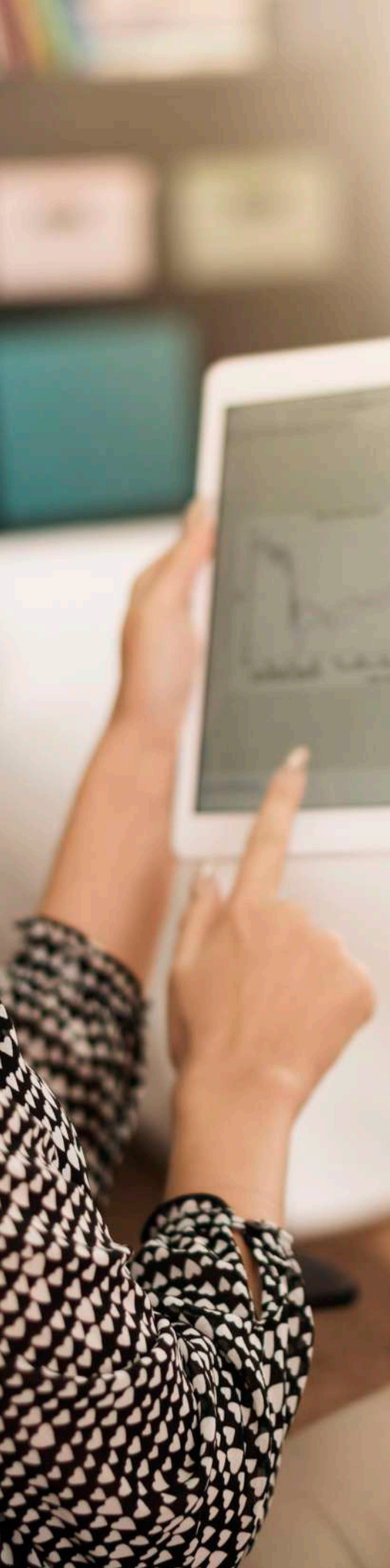
#### Descripción:

En este módulo aprenderás a generar cercanía con los usuarios mediante la implementación de esta estrategia y a utilizar las diferentes plataformas para su gestión, haciendo trazabilidad a los contactos y con indicadores que permitan evaluar los resultados.

---

#### Objetivos:

1. Seleccionar las herramientas y recursos para campañas de e-mail marketing de acuerdo con las características del negocio y su estrategia.
2. Organizar los recursos de la empresa para el desarrollo de la estrategia de email marketing.
3. Implementar campañas de email marketing.
4. Definir las actividades posteriores a la puesta en marcha de la campaña de email marketing.



## 02 - Segmentación para email marketing

---

### Descripción:

En este módulo aprenderás los principios básicos para realizar una segmentación del mercado acorde con los objetivos de marca, construyendo los fundamentos para la ejecución de una estrategia de mercadeo efectiva y sostenible en el tiempo.

---

### Objetivos:

1. Realizar acciones para captar audiencias afines para el desarrollo de campañas digitales segmentadas.
2. Diseñar modelo(s) de fidelización para retener audiencias afines.
3. Desarrollar campañas digitales con un alto nivel de personalización para audiencias afines.
4. Integrar el Email marketing al CRM del negocio con el fin de tener trazabilidad del cliente actual y potencial.

## 03 - Servicio al cliente en Email e Inbound Marketing

---

### Descripción:

En este módulo conocerás los distintos momentos de verdad que pueden surgir a través del contacto de un cliente con tu marca, además aprenderás a crear acciones y estrategias para mantener, mejorar y evaluar esos momentos de contacto.

---

### Objetivos:

1. Planear procesos de ciclo de contacto para mantener y captar clientes.
2. Identificar momentos de verdad de audiencias afines con el fin de determinar estrategias precisas para cada cliente.
3. Ejecutar estrategias de contacto especializadas para audiencias afines.
4. Evaluar el cumplimiento de metas de los momentos de verdad.



Es hora de comenzar este camino de aprendizaje. **¡Adelante!**

---