

PROGRAMA ESPECIALIZADO EN

MARKETING DE CONTENIDOS: DE LA ESTRATEGIA A LA ACCIÓN



INICIO: 09 de setiembre



DURACIÓN:

66 horas



MODALIDAD:

Virtual
sincrónica



HORARIO:

Lunes y Miércoles
7:00 p. m. a 10:00 p. m.



CERTIFICACIÓN:

A nombre de la Escuela
de Posgrado USIL

APLICACIÓN PRÁCTICA

Proyecto Integrador
Diseño y creación de un plan
de marketing de contenidos.

CONFERENCIA INTERNACIONAL

Marketing automation.



Descripción del programa

El programa está diseñado para capacitar a profesionales en el ámbito del marketing digital con un enfoque específico en la creación, desarrollo y ejecución de estrategias de marketing de contenidos. El programa se enfoca en cómo las empresas pueden utilizar el contenido para atraer y retener clientes, utilizando herramientas digitales avanzadas para medir el éxito y mejorar la conversión de ventas. Los participantes aprenderán a aplicar conceptos teóricos en escenarios prácticos, utilizando plataformas como Google Analytics, HubSpot, Mailchimp, Metricool y otras.





Serás capaz de

1 Comprender a fondo la estrategia y la importancia del marketing de contenidos en el contexto digital actual.

2 Desarrollar habilidades para la creación y gestión de contenido que contribuya al posicionamiento de la marca y a la conversión de ventas.

3 Utilizar herramientas digitales líderes en la industria para implementar estrategias de marketing y analizar su eficacia.

4 Aplicar técnicas de redacción creativa para generar contenidos persuasivos y atractivos.

5 Diseñar y ejecutar campañas de marketing en diferentes canales y formatos adaptados al viaje del consumidor.

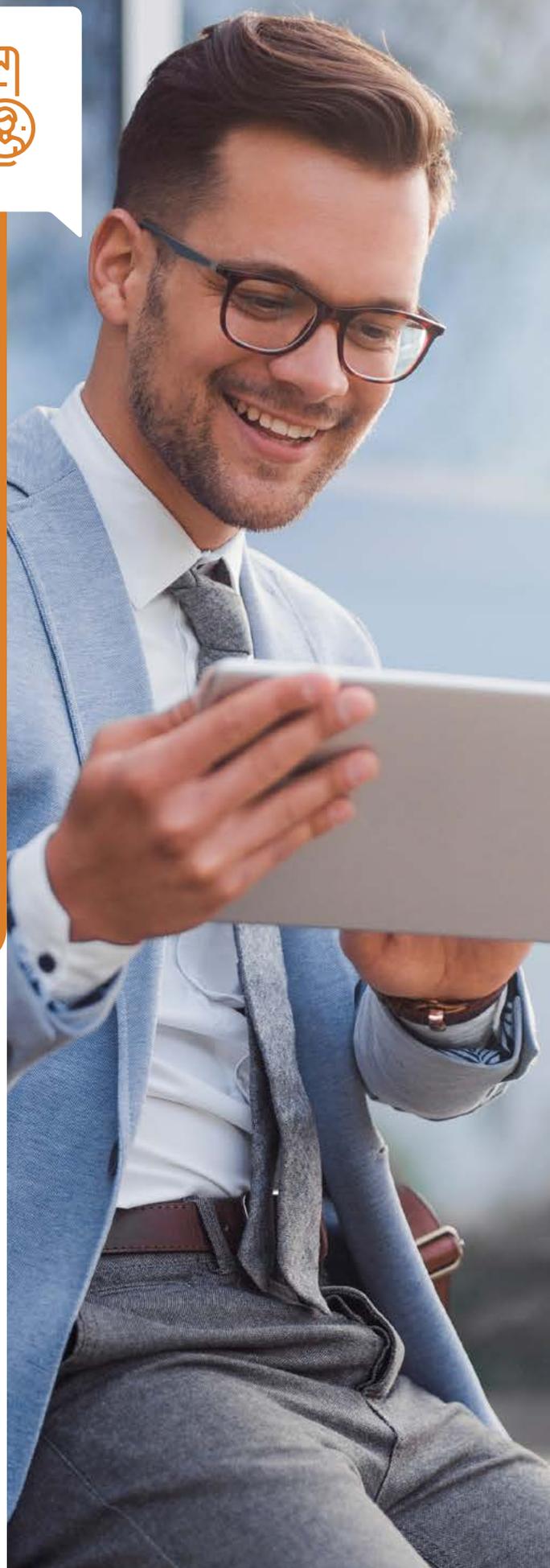


Perfil del participante

- ▶ Ejecutivos de comunicaciones, marketing y creativos: Apliquen estrategias de marketing de contenidos para potenciar sus áreas y lograr mejores resultados.
- ▶ Profesionales de negocios o comunicaciones: Incursionen o especialícense en marketing digital y de contenidos para ampliar sus oportunidades laborales.
- ▶ Emprendedores y propietarios de negocios: Fortalezcan la interacción con sus clientes y aumenten la visibilidad online de sus marcas.

Requisitos de admisión

- ▶ Copia o foto de DNI (ambos lados).
- ▶ Ficha de inscripción.
- ▶ Acuerdo de matrícula.
- ▶ Experiencia laboral mínima de un año.





Skills

Al finalizar el programa dominarás las siguientes competencias:

- ▶ Estrategia de marketing de contenidos.
- ▶ Análisis de datos y medición de KPI con herramientas digitales.
- ▶ Automatización de marketing y nutrición de leads.
- ▶ Gestión y planificación de contenido para múltiples plataformas.
- ▶ Redacción creativa.

Por qué somos diferentes



Enfoque estratégico integral: Programa diseñado para desarrollar planes de marketing de contenidos sólidos y consistentes con las marcas, subrayando la coherencia entre la estrategia y la ejecución.



Docentes *practitioners* con amplia experiencia en el campo del marketing de contenidos y la comunicación digital, brindarán conocimientos de vanguardia y compartirán experiencias reales, enriqueciendo el aprendizaje con una perspectiva práctica y altamente relevante.



Capacitación en herramientas de vanguardia: Instrucción en el uso de plataformas líderes del sector como Google Analytics, HubSpot y Mailchimp para una gestión de contenidos precisa y orientada a resultados.

Ruta de aprendizaje

1

Estrategia de Marketing de Contenidos.

2

Plan de Marketing de Contenidos.

3

Implementación eficaz: Estrategias de Ejecución con Google, HubSpot, Mailchimp y Metricool.

4

Redacción Creativa para Redes Sociales.

Proyecto Integrador
Diseño y Creación de un Plan de Marketing de Contenidos.

Conferencia Internacional:
Marketing Automation.

Potencia tu liderazgo y empleabilidad accediendo a los *workshops* exclusivos para nuestros estudiantes.

- ▶ Liderazgo
- ▶ Marca personal
- ▶ Comunicación efectiva
- ▶ Elaboración de CV

La Conferencia Internacional y los *workshops* son opcionales, a los que nuestros alumnos pueden acceder libremente hasta tres meses después de haber finalizado las clases de su programa.

Cursos

Estrategia de Marketing de Contenidos

El curso desafiará las concepciones tradicionales del marketing y propone las nuevas estrategias que están remodelando la manera de hacer un marketing más efectivo y centrado en el comprador.

- ▶ El paradigma del marketing moderno.
 - ▶ Propósito de la marca para la narrativa de los contenidos.
 - ▶ Definición de Audiencias, construcción de *Buyer Personas* y Social ID de la marca.
 - ▶ Aplicación de ejes temáticos o contenidos pilares.
 - ▶ La importancia de considerar el viaje del comprador, la automatización y la nutrición de potenciales clientes (*leads*).
- Aplicación práctica: análisis de casos de estrategia de marketing de contenidos exitosas.
- Herramientas: Miro, Suite de Google.

Implementación Eficaz: Estrategias de Ejecución con Google, HubSpot, Mailchimp y Metricool

Este curso está enfocado en la aplicación de herramientas de marketing para el seguimiento diario de la estrategia y plan de marketing de contenidos.

- ▶ Base de datos, segmentación y consideraciones para el marketing.
 - ▶ Implementación básica de las herramientas de marketing, según la estrategia y plan de acción.
 - ▶ Modelamiento y automatización de flujos de trabajo para la nutrición de potenciales clientes (*leads*) a lo largo del proceso de compra (*buyers journey*).
 - ▶ Elaboración de *dashboards* o paneles de control de la gestión de marketing de contenidos.
- Aplicación práctica: Creación y ejecución de una campaña de marketing de contenidos con las herramientas estudiadas.
- Herramientas: Suite de Google – incluye Locker - , HubSpot, Mailchimp, Metricool y plataformas de Inteligencia Artificial básicas para la implementación eficaz.

Plan de Marketing de Contenidos

Este curso establece una sólida comprensión de herramientas de marketing, principalmente de atracción o *inbound*, que se pueden usar para todo el viaje del comprador.

- ▶ Objetivos, lineamientos estratégicos y tácticas.
 - ▶ Marketing *Always-On*. Calendario editorial de contenidos para el ecosistema digital de la marca.
 - ▶ Proceso para la creación de contenidos, incluyendo herramientas de la Inteligencia artificial.
 - ▶ Identificación y medición de KPI relevantes.
 - ▶ Herramientas de gestión y la medición de resultados: HubSpot, Mailchimp, Metricool, Google Analytics, Google Ads, Locker.
- Aplicación práctica: Elaboración del plan editorial.
- Herramientas: ChatGPT, Claude, Suite de Google e introducción básica a HubSpot, Google Analytics, Google Ads, Metricool, Mailchimp.

Redacción Creativa para Redes Sociales

“El contenido es rey”, pero sin creatividad y diseño, incluso el rey puede perder su corona. En este curso, los participantes perfeccionarán sus habilidades de redacción creativa y *copywriting*, aprendiendo a articular mensajes que cautiven y persuadan.

- ▶ Conceptualización y rutas creativas. La importancia del brief del cliente.
 - ▶ Redacción creativa y *copywriting*. Análisis de casos exitosos y campañas destacadas.
 - ▶ Criterios de diseño gráfico aplicados a contenidos digitales.
 - ▶ Taller práctico en redacción creativa para diferentes canales y formatos: blogs, redes sociales, emails, anuncios, entre otras piezas.
 - ▶ Tipos de redacción según campaña de marketing: promocional, de imagen, social, entre otras.
 - ▶ Ejercicios para mejorar la habilidad en escritura de manera persuasiva y atractiva.
- Aplicación práctica: Creación de una grilla de contenidos para una campaña de marketing.
- Herramientas: ChatGPT, Suite de Google, Canva.

Proyecto Integrador Diseño y Creación de un Plan de Marketing de Contenidos

El trabajo aplicativo consiste en la elaboración de una estrategia y plan de contenidos para un nuevo producto o servicio.

- ▶ Diseño de flujos de trabajo eficientes para la creación, revisión, aprobación y publicación de contenido.
- ▶ Aplicación del plan en HubSpot, Mailchimp, Metricool.
- ▶ Exposición del trabajo final.

La EPG-USIL se reserva el derecho de cancelar o modificar las fechas de sus programas y comunicarlas con la debida anticipación.

Una vez iniciadas las clases no se podrá solicitar la devolución de la primera cuota.

El dictado de clases del programa se iniciará siempre que se alcance el número mínimo de alumnos matriculados establecido por USIL.

Para la entrega de certificados son requisitos indispensables alcanzar una nota mínima de 11 en cada uno de los cursos del programa, no haber superado el 30 % de inasistencias y haber cancelado la inversión económica total del programa.

Profesores *practitioners*



César Alejandro Meza Mont

Confundador y director de MU Marketing & Content Lab, agencia de marketing de contenidos.

- ▶ Cofundador de Gania, empresa referente en jardines verticales y paisajismo.
- ▶ Estratega y consultor de marketing con más de 20 años de experiencia en la industria. Ha realizado colaboraciones con marcas prestigiosas como EY, Gloria, BCP, Pacífico Seguros, USAID, Cementos Pacasmayo.
- ▶ Ha sido director de Marketing y Comunicaciones de la Universidad del Pacífico y Gerente de Marketing de Inkaterra.
- ▶ Implementador de hubs de contenido en variados sectores, incluyendo educativo, seguros y medioambiental.
- ▶ MBA con honores por el IE Business School.
- ▶ Cuenta con un programa de posgrado de Alta Dirección de Marketing y un programa en Estrategias digitales de marketing: Data, Automatización, analítica e inteligencia artificial en Kellogg Executive Education.
- ▶ Licenciado en Administración de la Universidad del Pacífico.



Mayra Lopez Llamosas

CEO & Founder de la Agencia de Marketing Digital y Contenido & Academy EvolabTM Perú.

- ▶ 14 años de experiencia implementando estrategias y acciones con más de 150 emprendedores, +15 pymes y líderes a nivel mundial como Unión Europea, World Vision Perú, Fe y Alegría, Grupo Wong: Willax y Mediterráneo, Interbank, Entel, Inmobiliaria Inverdes - Proyecto Marina City Center Black and Decker, Montana, Fuxion, Pavco, Qocina en Casa de Fuxion y Gastón Acurio, Estudio de Abogados Hauyón Hauyón Abogados, Estudio de Abogados Gómez Pinzón de Colombia, Clínica Cayetano Heredia, Clínica ConfíaSalud, Topsa: Econolentes, Óptica Express y Vision Center, UPC área de Marketing, Centrum PUCP, UPC, USIL, U. Bausate y Meza, Universidad de Lima, UPC área Comercial y Marketing de posgrado y pregrado, Escuela de emprendimiento de la U. Lima y U. Católica del Perú PUCP, Inmobiliaria Grupo TyC, Inmobiliaria Urbana Perú, Asociación Peruano Japonesa, Klase Uno, D1 Vania Masías, Municipalidad de Lima, Promperú, Sunass, entre otros.
- ▶ MBA especializado en transformación digital, administración y gestión de empresas por la Universidad Complutense de Madrid.
- ▶ Cuenta con un programa avanzado internacional en Gestión de Marketing Digital en EADA Business School, Barcelona.
- ▶ Tiene certificaciones en SEO, SEM, Analítica Web, UX, Inbound Marketing, Growth Hacking y Metodologías Ágiles por Semrush, Hubspot y Google.
- ▶ Licenciada en Marketing por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.



Giacomo Ferruzo Ugas

Publicista peruano y redactor creativo independiente.

- ▶ Experiencia laboral en prestigiosas agencias de publicidad en Perú y Ecuador, tales como FCB Mayo, McCann, Publicis, BBDO, Y&R y Cheil.
- ▶ Creador y planificador de campañas publicitarias en TV, redes sociales, medios impresos, radio y exteriores para marcas como Coca-Cola, Samsung, BBVA, Nestlé, Ripley, Movistar, Oreo, Domino's Pizza, Nivea, Volkswagen, Mitsubishi, Claro, Avianca, Pepsi, Banco Falabella y Peugeot, entre otras.
- ▶ Ganador de premios en festivales publicitarios nacionales e internacionales como el Ojo de Iberoamérica, Effie, Festival Internacional del Caribe, Gran APAP, Amauta, Dial de Oro y obtuvo en 2011 la más alta evaluación creativa por parte del Consejo Mundial Creativo de McCann.
- ▶ Jurado en el Ojo de Iberoamérica en los años 2012 y 2016, en los New York Festivals 2014 y en el Pioneering Spirit Award 2014.



Más información

📞 981 458 741

✉ informes.epg@usil.edu.pe

📘 @usileducacionejecutiva

🌐 EPGUSIL

#EducaciónEjecutivaUSIL

epg.usil.edu.pe

