

PROGRAMA ESPECIALIZADO EN
**MARKETING
DIGITAL**



INICIO: 13 de setiembre



DURACIÓN:

72 horas



MODALIDAD:

Virtual
sincrónica



HORARIO:

Sábados
9:00 a. m. a 1:00 p. m.



CERTIFICACIÓN:

A nombre de la Escuela
de Posgrado USIL

**APLICACIÓN
PRÁCTICA**

Proyecto Integrador
Diseño del plan de
marketing digital
aplicado.

**CONFERENCIA
INTERNACIONAL**

Marketing automation.

Descripción del programa

En un entorno dominado por consumidores hiperconectados y procesos de compra omnicanal, las organizaciones enfrentan el reto de alinear sus estrategias comerciales con un ecosistema digital en constante evolución. Este programa especializado proporciona las herramientas y metodologías necesarias para diseñar e implementar un plan de marketing digital integral, basado en el análisis de datos, la automatización de procesos y la optimización de campañas. A lo largo del programa, los participantes dominarán técnicas clave en posicionamiento, publicidad digital, contenido, conversión y fidelización, aplicando herramientas líderes del mercado. El enfoque práctico garantiza la aplicabilidad inmediata de lo aprendido, contribuyendo al crecimiento de las organizaciones y al desarrollo profesional del participante.





Serás capaz de

1

Analizar el entorno digital y su impacto en los negocios, utilizando herramientas de diagnóstico estratégico y comportamiento del consumidor para identificar oportunidades de crecimiento en entornos omnicanal.

2

Diseñar estrategias integrales de marketing digital, combinando *branding*, generación de contenido optimizado para SEO y redes sociales, campañas pagadas en plataformas como Google Ads y Meta Ads, y automatización con herramientas como Mailchimp y HubSpot.

3

Implementar tácticas de conversión y fidelización, aplicando modelos de embudo de ventas, técnicas de *retargeting*, programas de fidelización y flujos de automatización, con un enfoque omnicanal B2B, B2C y *e-commerce*.

4

Medir, optimizar y gestionar campañas digitales, a través de KPI clave (ROAS, CAC, LTV, CTR), y herramientas de análisis como Google Analytics, Facebook Pixel y Hotjar, asegurando decisiones basadas en datos.



Perfil del participante

El programa está dirigido a gerentes, jefes, especialistas y consultores en marketing, ventas y comunicación comercial, así como a emprendedores y profesionales que enfrentan el reto de integrar lo digital en su estrategia comercial. Está orientado a quienes buscan diseñar, ejecutar y optimizar planes de marketing digital que generen resultados medibles, mejoren la conversión y maximicen la rentabilidad de sus campañas en entornos omnicanal.

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 marca digital.
- ▶ Segmentación y creación de *buyer* persona.
- ▶ Marketing de contenidos y SEO.
- ▶ Publicidad digital multiplataforma.
- ▶ Automatización y *Lead Nurturing*.
- ▶ *Funnel* de conversión y CRO.
- ▶ Fidelización y retención omnicanal.
- ▶ Analítica y toma de decisiones con KPI.

Por qué somos diferentes



Enfoque en rentabilidad y análisis de datos

A diferencia de otros programas, este capacita a los participantes en la optimización de campañas a través de métricas clave como ROI, ROAS, CAC y LTV, para tomar decisiones estratégicas basadas en datos.



Uso práctico de herramientas líderes del mercado

Se trabajará con Google Ads, Facebook Ads, Google Analytics, Google Search Console, Semrush, Mailchimp, HubSpot, Facebook Pixel y Hotjar. Estas herramientas son imprescindibles para gestionar, medir y optimizar campañas digitales en tiempo real.



Proyecto Integrador aplicado

Al finalizar el programa, los participantes desarrollarán un plan de marketing digital integral, combinando estrategias de marca, publicidad, contenido, conversión y retención. Este proyecto será accionable y alineado a los objetivos comerciales de su empresa o emprendimiento.



Ruta de aprendizaje

1

Plan de Marca: Estrategia de Marca y Posicionamiento Digital.

2

Plan de Contenido: Marketing de Contenidos y SEO para Visibilidad Digital.

3

Plan de Alcance: Publicidad Digital y Gestión de Audiencias.

4

Plan de Conversión: Automatización y Optimización de la Conversión Digital.

5

Plan de Retención: Fidelización de Clientes y Estrategias de *Retargeting*.

Proyecto Integrador
Diseño del plan de marketing digital aplicado.

Conferencia Internacional:

Marketing automation.

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

- ▶ Marca personal digital
- ▶ Networking
- ▶ LinkedIn
- ▶ Entrevistas efectivas

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

Plan de Marca: Estrategia de Marca y Posicionamiento Digital

Descubre cómo construir marcas poderosas que conecten emocionalmente con tus clientes y guíen tus decisiones de marketing. Este curso te brinda un enfoque práctico para definir tu propuesta de valor, diferenciarte en un mercado saturado y posicionarte de forma memorable en la mente del consumidor. Aprenderás a usar herramientas modernas de *branding* y segmentación para sentar las bases estratégicas de tu plan de marketing digital.

- ▶ Fundamentos del marketing digital y su impacto en los negocios.
 - ▶ Comportamiento del consumidor digital y cómo influye en las decisiones de compra.
 - ▶ Investigación de mercado mediante el uso práctico de herramientas digitales.
 - ▶ Estrategia de segmentación de mercado y *targeting*: creación de perfiles de cliente clave (*buyer personas*).
 - ▶ Construcción de marca y estrategia de posicionamiento por la metodología del Brand Key Model.
 - ▶ Desarrollo de la identidad de marca: arquetipo, estilo de marca y tono de comunicación.
 - ▶ Objetivos SMART de marketing, de comunicación y comerciales.
- Avance 1: definir identidad, propuesta de valor y objetivos.

Plan de Contenido: Marketing de Contenidos y SEO para Visibilidad Digital

Este curso se enfoca en cómo crear contenido digital relevante y atractivo para captar la atención de la audiencia en diversos canales, con un enfoque en optimización para SEO y redes sociales.

- ▶ Creación de contenido para blogs, redes sociales y sitios web.
 - ▶ *Storytelling* digital: conecta con tu audiencia a través de historias que venden.
 - ▶ Optimización SEO: redacción estratégica, *keywords* y estructura de contenidos.
 - ▶ Herramientas clave: uso de WordPress, Canva, Hootsuite y gestores de contenido.
 - ▶ Calendario editorial: planificación eficaz de campañas y publicaciones.
 - ▶ Métricas de contenido: cómo evaluar el impacto y ajustar la estrategia.
- Avance 2: estrategia y producción de contenido.

Plan de Alcance: Publicidad Digital y Gestión de Audiencias

En este curso aprenderás a diseñar campañas de publicidad en Google Ads, Meta Ads y otras plataformas clave, dominando técnicas de segmentación, asignación de presupuesto y optimización de resultados. Aprenderás a llegar al público correcto, con el mensaje adecuado y en el momento preciso, utilizando métricas y tácticas reales del mundo del marketing de *performance*.

- ▶ Publicidad en Meta (Facebook e Instagram), TikTok, LinkedIn y programática.
 - ▶ Campañas en Google Ads: búsqueda, YouTube y *display*.
 - ▶ Segmentación de audiencias: cómo definir públicos que convierten.
 - ▶ Presupuesto digital: asignación estratégica y control del gasto.
 - ▶ Pruebas A/B: testeo de creatividades y mensajes para optimizar resultados.
 - ▶ Métricas clave: CTR, CPC, CPL, ROAS, alcance e impresiones.
- Avance 3: estrategia de segmentación, plan de medios, plan de *testing* y medición de resultados.

Plan de Conversión: Automatización y Optimización de la Conversión Digital

Este curso te enseña a optimizar cada etapa del embudo de ventas en entornos B2B, B2C, e-commerce y venta asistida. Aprenderás a implementar automatizaciones, *retargeting* y modelos de *setters* y *closers* omnicanal que te ayudarán a aumentar tus resultados comerciales con precisión y escala.

- ▶ CRO (Conversion Rate Optimization): técnicas para distintos modelos de negocio.
 - ▶ Automatización de ventas: herramientas para guiar *leads* hasta el cierre.
 - ▶ *Retargeting* estratégico: recupera a los usuarios que casi compran.
 - ▶ Modelo de *Setters* y *Closers*: procesos de conversión asistida omnicanal.
 - ▶ Experiencia omnicanal: cómo integrar lo físico y digital en el *funnel*.
 - ▶ KPI de conversión: tasa de conversión, ROAS, CPA y *performance* por canal.
- Avance 4: propuesta de *funnel* de conversión con ejemplos de *landing pages*, optimización de UX y estrategia de captación de *leads*.

Plan de Retención: Fidelización de Clientes y Estrategias de *Retargeting*

Este curso se centra en las estrategias para fidelizar clientes y aumentar la tasa de recompra. Los participantes aprenderán a implementar tácticas efectivas de retención utilizando *email marketing*, programas de fidelización y estrategias de *retargeting*, todo dentro de un enfoque omnicanal.

- ▶ Estrategias de fidelización: desarrollo de programas de lealtad, recompensas y promociones.
 - ▶ *Email marketing* para retención: creación de campañas de *email* automatizadas para mantener el compromiso.
 - ▶ *Retargeting* y *remarketing*: cómo usar *retargeting* para mantener a los clientes comprometidos y aumentar la recompra.
 - ▶ Técnicas de *upselling* y *cross-selling*: estrategias para incrementar el valor del cliente a través de ventas adicionales.
 - ▶ Estrategias omnicanal para retención: integración de canales *online* y *offline* para ofrecer una experiencia continua y personalizada.
 - ▶ Medición de la retención: KPI clave como la tasa de recompra, NPS, CLV (*Customer Lifetime Value*), tasa de churn /y análisis de la satisfacción del cliente. Experimentación y A/B *testing*. Iteración y mejoramiento de estrategias.
- Avance 5: plan de retención con segmentación de clientes, tácticas de fidelización y uso de herramientas de automatización.

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.

Proyecto Integrador Diseño del plan de marketing digital aplicado

En este curso final integrarás branding, contenido, pauta publicitaria, automatización, conversión y fidelización en una estrategia alineada a los objetivos reales de tu negocio. Aprenderás a definir indicadores clave, asignar presupuestos eficientemente y presentar un roadmap claro para la implementación y seguimiento de tu estrategia digital.

- ▶ Integración de estrategias: marca, alcance, contenido, conversión y retención.
- ▶ Definición de KPIs y métricas clave: LTV, CAC, ROAS, CLV, NPS.
- ▶ Asignación de presupuesto y plan de medios por canal.
- ▶ Estrategias omnicanal aplicadas a B2B, B2C, e-commerce y venta asistida.
- ▶ Roadmap de implementación: pasos para ejecutar y escalar el plan.
- ▶ Análisis de resultados y mejora continua: ciclo de optimización basado en datos.
- Entregable final: Plan de marketing digital integral con objetivos claros, KPI definidos, presupuesto asignado y cronograma de ejecución.

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*



Rolando Carrasco Cuadros

Socio y CEO de Clicker, empresa de tecnología incluida por Forbes en el listado de los 100 mejores *startups* del Perú 2023.

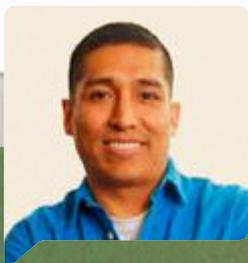
- ▶ Es docente de posgrado en Centrum y UTEC en Perú, Panamerican Business School en Guatemala, Universidad Andrés Bello en Chile y Seminarium en México.
- ▶ Ha sido CEO de SQUAD, agencia de *growth marketing* con operaciones en Lima, Bogotá, Guatemala y Miami, gerente corporativo de Estrategia Digital en Acceso Corp., gerente comercial en Pacífico Business School, subgerente de Productos Retail en HSBC Perú, gerente zonal de Banca Retail en Interbank y jefe de Marketing e Inteligencia Comercial en La Positiva Seguros.
- ▶ MBA en ESADE Business School, máster en Dirección de Marketing y Ventas en CEU Business School.
- ▶ Diploma en Digital Marketing Strategies por Kellogg School of Management; diploma en Programa de innovación por Georgetown University; Gestión de Canales y Venta Minorista por IE Business School y Diplomado en Líderes en Tecnología por Florida International University.
- ▶ Bachiller en Administración por la Universidad Católica San Pablo.



Ángel Pacheco Masías

Marquetero digital e ingeniero de *software* enfocado en *growth marketing*, *product owner* y Líder del equipo de Marketing Technology en Yape, Fintech con más de 16 millones de usuarios en Perú.

- ▶ Más de 10 años de experiencia en estrategia digital, analítica digital, SEO, publicidad digital, canales propios, UX/UI, contenidos digitales, social media; así como desarrollo de *software*.
- ▶ Ha sido *digital analytics manager* en Scotiabank Perú (banca), jefe de Web Analytics en Sodimac Perú (*ecommerce*), además de haber integrado equipo digital de empresas como Belcorp (consumo masivo), Graña y Montero (Construcción) y la Universidad de Ingeniería y Tecnología – UTEC (educación).
- ▶ Máster en Marketing por la Universidad ESAN y máster en Marketing Science en ESIC Business & Marketing School.
- ▶ Certificaciones en Scrum, SEO, *Growth*, Experimentación, *Digital Analytics* y *Marketing Attribution*.
- ▶ Ingeniero de *software* por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas – UPC.



Jesús Puelles Romaní

Mánager de adquisición y medios digitales en iO, Nuevo Banco 100% digital de BCP.

- ▶ Especialista en *growth hacking*, *ecommerce* y construcción de marca en medios digitales. Más de 10 años de experiencia trabajando principalmente en banca, finanzas, *retail* y agencias de medios digitales.
- ▶ Maestría en Gestión Comercial y Marketing por la Universidad Politécnica de Catalunya. Actualmente cursa una segunda maestría en Innovación y Negocios Digitales en ESADE - Barcelona.
- ▶ Licenciado en Publicidad por la Pontificia Universidad Católica, con especializaciones en *Growth Hacking*, Análítica de Datos y certificado en Metodologías Ágiles.



Paul Budd Gonzales

CEO fundador y director de Estrategia en la agencia de marketing digital Budd Marketing Group.

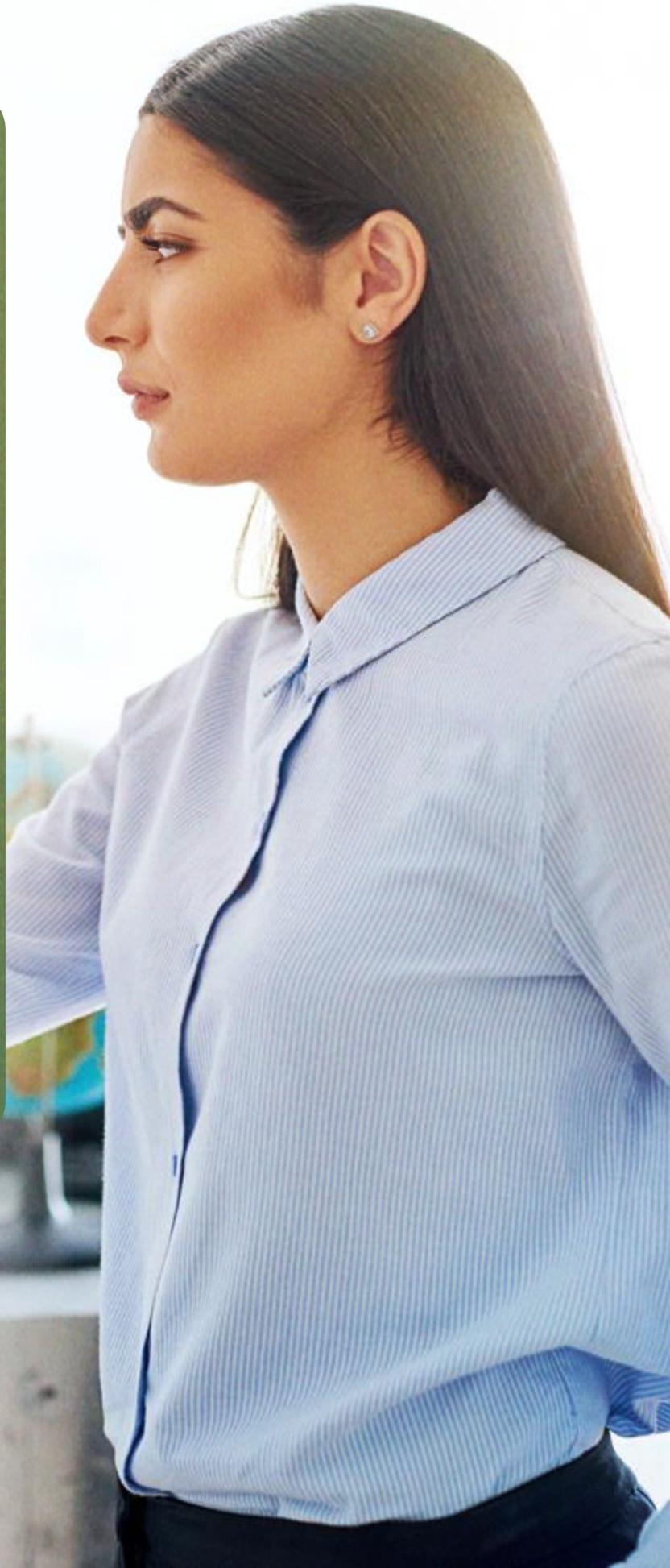
- ▶ Especialista en el desarrollo de estrategias *full funnel*, generadoras de valor *online* y *offline*, *branding*, *growth hacking* y campañas de marketing a nivel nacional y para Latinoamérica, por más de 13 años; en los rubros de educación, salud, inmobiliario, restaurante entre otros.
- ▶ Magíster en Dirección de Marketing por Centrum PUCP, *master of Science* en Marketing por EADA Business School (España).
- ▶ Administrador de empresas por la Universidad de San Martín de Porres..
USMP y certificado en *Growth Hacking* por Kurios.



Cindy García Salcedo

Especialista de alianzas y *customer retention* en el BCP.

- ▶ Cuenta con experiencia en el diseño e implementación de estrategias para la fidelización de clientes, maximización del engagement y optimización de la experiencia del usuario a través de campañas personalizadas y análisis de datos.
- ▶ Especialista en programas de lealtad y retención, con trayectoria en el sector bancario desarrolla estrategias basadas en *data* para incrementar la recompra y el uso de productos financieros.
- ▶ Se ha desempeñado como *key account manager senior* en Rewards Perú y Analista senior de alianzas comerciales en el Banco Ripley.
- ▶ Cursa la Maestría en Emprendimiento y Gestión de la Innovación en la UPC y tiene un Diplomado en Marketing y Ventas por la Universidad de Piura.
- ▶ Licenciada en Administración y Negocios por la Universidad Norbert Wiener.



La EPG-USIL se reserva el derecho de modificar su plana docente, ya sea por motivos de fuerza mayor o por disponibilidad del profesor, sin afectar la calidad académica del programa.



Más información

📞 981 458 741

✉ informes.epg@usil.edu.pe

📘 @usileducacionejecutiva

🌐 EPGUSIL

#EducaciónEjecutivaUSIL

epg.usil.edu.pe

