

Internet, Redes Sociales, E-Commerce

Técnicas de Mail Marketing con MailChimp

Hoy en día se hace necesario tener presencia activa en internet (web 2.0.) para ayudarnos a conseguir incrementar las ventas y atraer clientes a nuestra empresa. Este curso persigue ambas cosas.



Todo nuestra Experiencia
a tu alcance





Técnicas de Mail Marketing con MailChimp



Área Internet,
Redes sociales,
E-commerce

PRESENTACIÓN

Hoy en día se hace necesario tener presencia activa en internet (web 2.0.) para ayudarnos a conseguir incrementar las ventas y a atraer clientes a nuestra empresa. Este curso persigue ambas cosas.

DURACIÓN: 10h

PROPÓSITO

Conocer y usar algunas de las herramientas más utilizadas para la realización de campañas de marketing en internet, para crear y gestionar tiendas virtuales y para mejorar el posicionamiento web de nuestra página.

OBJETIVOS

- Planificar y definir y crear una campaña de email marketing.
- Crear listas, grupos e importar contactos.
- Crear una campaña de email marketing.
- Trabajar con plantillas.
- Trabajar con formularios y campos personalizados.
- Segmentación: crear segmentos.
- Mail chimp en las redes sociales (twitter y facebook).
- Integrar mail chimp con tu web.
- Informes, estadísticas y análisis de seguimiento.

CONTENIDOS

- Introducción al comercio electrónico y al e-marketing.
- Realización de campañas de e-marketing con mailchimp.
- Gestión de Listas de suscriptores. Segmentación.
- Integración de mailchimp en redes sociales (twitter y facebook)
- Seguimiento de las campañas. Reportes.

DIRIGIDO A

Este programa formativo está dirigido a los que desean realizar campañas de email marketing con una herramienta profesional que evite el correo no deseado y permita realizar un seguimiento y análisis de las campañas realizadas.

REQUISITOS

- Nivel básico de manejo del PC y conocimientos elementales o experiencia en gestión comercial y marketing.



Técnicas de Mail Marketing con MailChimp



Área Internet,
Redes sociales,
Ecommerce

⚙️ **METODOLOGÍA**

Cursos totalmente prácticos. Explicamos la teoría justa y necesaria para resolver casos prácticos de empresa. El alumno aprende haciendo, practicando y participando activamente. Hacemos las clases productivas, participativas y amenas. Fomentamos trabajar en grupo cuando es posible.

✍️ **MATERIALES**

El alumno recibe como material de curso:

- Acceso al aula virtual donde residen los materiales del curso.
- Certificado de asistencia y aprovechamiento.

👍 **EVALUACIÓN**

Una vez establecido el propósito, los objetivos de formación y tras haber impartido la acción formativa, vamos a proceder a su evaluación desde dos puntos de vista:

Evaluación inmediata.

- Se llevará a cabo durante el curso, o inmediatamente después de finalizado, y se centrará en el estudio de hasta qué punto los participantes han adquirido las competencias incluidas en los objetivos del curso. También servirá para conocer la opinión de los alumnos sobre el curso.

Evaluación de la eficacia.

- Los participantes pueden haber adquirido las competencias incluidas en los objetivos del curso, pero ¿son capaces, posteriormente, de aplicarlas a su trabajo diario?, ¿mejorarán dichas competencias su eficacia en el trabajo? La aplicación de esas competencias, ¿ha mejorado la eficacia de la organización?.
- La evaluación de la eficacia tratará de conocer la aportación de esta función a la consecución de los objetivos estratégicos o empresariales (definidos como propósito), para lo que habrá que analizar si la formación ha conseguido que la organización disponga de las competencias que precisa, en el nivel necesario, y en el lugar y momento oportunos.