

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



Atención y fidelización de clientes

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

- Conocer el inbound marketing y las ventajas que ofrece.
- Adquirir conocimientos sobre el funcionamiento del inbound marketing.
- Identificar las fases del proceso de compra por las que pasa el comprador.
- Saber en qué consiste el marketing de contenidos: tipos y beneficios.
- Conocer cómo funciona este marketing en las redes sociales así como las ventajas que aportan estas.
- Tener claro el concepto de fidelización así como las 3R y cómo conseguirla.
- Saber proporcionar un buen servicio post-venta online y las consecuencias de no hacerlo.
- Conocer herramientas de comunicación con el cliente y las ventajas que aporta cada una.
- Saber cómo hacer un contenido viral.
- Conocer el funcionamiento de SEO y SEM

Contenidos:

UD1. Cómo atraer y hacer clientes

Introducción

1.1. Inbound Marketing. Concepto

1.2. Historia del Inbound Marketing

1.3. Pilares del Inbound Marketing

1.3.1. Atracción del tráfico de posibles clientes a nuestra web

1.3.2. La conversión



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



1.3.2. La conversión

1.3.4. Fidelización de clientes

1.3.5. Análisis para mejorar

1.4. Conclusión

1.5. Casos de éxito del inbound marketing

1.5.1 Caso en Reino Unido

1.5.2 La agencia española de marketing

UD2. Técnicas para atraer tráfico a nuestra web.

Introducción

1.Marketing de contenido

1.1.SEO

1.2.SEM

1.3. Tipos de medios del marketing de contenidos

1.4 Beneficios del marketing de contenidos

2. Redes Sociales.

2.1 Clasificación de las redes sociales

2.2 Construyendo comunidad en las redes sociales.

2.3 El éxito cuantitativo de una campaña de social media

2.4 El rol de influencer en redes sociales.



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



2.5 Fidelización en redes sociales.

UD3. Fidelización de clientes

1. Introducción

2. Concepto de fidelización

2.1 Las 3R de la fidelización

3. Servicio post-venta

3.1. Cómo proporcionar un buen servicio

3.2 Consecuencias de un mal servicio post venta

4. Twitter, el perfecto canal de atención al cliente

5. Blog. Concepto

5.1 Características del blog

5.2 Anatomía de un blog

5.3 Tipos de blogs

6. Prescriptores de la marca

6.1. Marketing viral

6.2 ¿Cómo conseguir que un contenido se haga viral?

6.2.1 Ejemplos de campañas virales

7. Email marketing

8. SEO y SEM

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



8.1 SEO

8.2 SEM