



Cómo captar clientes en la red

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

Conocer los recursos y estrategias de marketing online para conseguir y atender clientes en Internet.

Contenidos:

Unidad 1: La evolución del marketing online.

- ? Una visión histórica. Del telemarketing al marketing online.
- ? Concepto y aplicaciones del telemarketing.
- ? Telemarketing vs marketing online. Ventajas y desventajas de su uso para las empresas.
- ? Perfil del profesional del marketing 2.0.

Unidad 2: La comunicación en la red.

- ? Las formas de comunicación actual.
- ? La importancia de la comunicación escrita. La comunicación en la red.
- ? La comunicación con el cliente en Facebook.
- ? La comunicación en Twitter al servicio de una marca.



? La comunicación con el cliente en Pinterest.

? Youtube como canal de comunicación en vídeo.

? Las redes profesionales.

Unidad 3: La atención al cliente en la red.

? Gestión de clientes en la red.

? Canales de atención al cliente en la red.

? Herramientas de apoyo para la gestión de clientes en la red.

Unidad 4: La captación de clientes 2.0.

? Marketing 2.0.

? Nuevos recursos para el marketing.

? Fidelización de clientes.

? Identidad digital.

? Marketing.

? Hacia el marketing 3.0.