



PROGRAMA DE  
ESPECIALIZACIÓN

# MARKETING DIGITAL Y BUSINESS MODEL



UNIVERSIDAD  
DE PIURA

Ciencias Económicas y Empresariales



Universidad de  
**los Andes**  
SANTIAGO, CHILE

La conjugación de fuerzas entre la UANDES y UDEP abre un abanico de posibilidades para impactar a los profesionales del Perú con una oferta académica de excelencia que combina la modalidad de estudios flexible y además la posibilidad de obtener una doble certificación de prestigiosas Universidades nacional e internacional.

La Universidad de los Andes fue fundada hace más de 35 años en Santiago de Chile. Se encuentra entre las universidades con mayor prestigio del país y LATAM, destacando por su excelencia académica, prestigio y trayectoria. Hoy más de 13.800 personas en LATAM se encuentran en programas de educación continua de la UANDES.




UNIVERSIDAD  
DE PIURA

Ciencias Económicas y Empresariales



Universidad de  
**los Andes**  
SANTIAGO, CHILE

# **SOBRE MARKETING DIGITAL Y BUSINESS MODEL**



**En un entorno económico cambiante, en donde la digitalización redefine los cimientos del comercio, avanzando rápidamente, surge como una propuesta de formación el Programa de Especialización en Marketing Digital y Business Model, en dónde se entregará la preparación teórica y práctica a los profesionales del rubro e interesados, contribuyendo a su mejor desempeño y posicionamiento como líderes en el ámbito del comercio digital.**

**La formación en contenidos y habilidades que entrega este programa va más allá de la adquisición de conocimientos teóricos; se centra en el desarrollo de competencias prácticas de estrategias innovadoras y modelos de negocios digitales para abordar los desafíos contemporáneos del e-commerce. El aprendizaje que pueden adquirir los profesionales que cursen este programa, es esencial para obtener una ventaja competitiva en el diseño, desarrollo y gestión de negocios digitales exitosos.**

## OBJETIVOS



Desarrollar y gestionar estrategias de marketing digital efectivas y modelos de negocio digitales innovadores, mejorando la productividad y resultados en sus organizaciones o de manera particular.

Implementar estrategias efectivas de marketing digital, considerando fórmulas de optimización.



Diseñar modelos de negocios adaptados a la era digital, considerando aspectos de gestión, sostenibilidad y escalabilidad.

Aplicar técnicas de marketing digital según proyectos y casos, considerando situaciones del mundo real.



# NUESTRA METODOLOGÍA

## CENTRADO EN EL ESTUDIANTE

Nunca estarás solo.

Tenemos un equipo de Coordinación de Servicio que te acompañará durante todo tu periodo de estudios. Realizando un seguimiento personalizado y respondiendo a todas tus consultas.



## SIEMPRE CONTIGO

Te acompañamos durante tu proceso de estudios, informándote de las fechas importantes y respondiendo tus consultas durante la realización del programa.



## CLASES ONLINE ASINCRÓNICAS

Contenido de estudio disponible 24 horas del día, 7 días a la semana. Estudia a tu propio ritmo según tu disponibilidad horaria.



## CLASES ONLINE SINCRÓNICAS

Las clases sincrónicas quedan grabadas en la plataforma y el alumno las puede ver después, si así lo requiere.



## DOBLE CERTIFICACIÓN

Una vez terminados tus estudios y habiendo aprobado los cursos del Programa de Especialización, se obtiene la certificación por parte de UDEP y UANDES.



# MODALIDAD

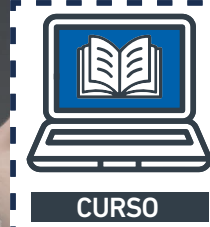
PROGRAMA  
DE ESPECIALIZACIÓN  
ONLINE

ESTÁ COMPUESTO POR 2 CURSOS

*Ningún curso es pre requisito de otro*



CURSO



CURSO

CADA CURSO ESTA COMPUESTO DE:

**7** MÓDULOS ONLINE  
**ASINCRÓNICOS** + **2** SESIONES EN VIVO  
**ONLINE**

MÓDULO 1

MÓDULO 2

MÓDULO 3

CLASE  
ONLINE  
SINCRÓNICA

MÓDULO 4

MÓDULO 5

MÓDULO 6

MÓDULO 7

CLASE FINAL  
ONLINE  
SINCRÓNICA

1 bimestre

# CONTENIDO CURSO: BUSINESS MODEL

## LA ESTRATEGIA: APROVECHAR OPORTUNIDADES DEL ENTORNO

- Contexto de la estrategia competitiva.
- Estrategia y sus 3 elementos fundamentales.
- La estrategia y la efectividad operacional.
- ¿Cómo diseñar una estrategia?
- Análisis PEST.
- Análisis de las cinco fuerzas de Porter.
- Aplicación de conceptos.
- Caso: Véndenostuauto y su estrategia.

## NECESIDADES ACTUALES Y FUTURAS DE LOS CONSUMIDORES

- ¿Cómo conectamos la visión empresarial con nuestros consumidores?
- Apuntar a los segmentos apropiados: jobs to be done.
- Problemas de los consumidores: pain points.
- Definir la mejor estrategia y los mejores clientes para nuestros productos.
- Caso: Cornershop y su enfoque en el cliente.

## DEFINICIONES DEL MODELO DE NEGOCIO DIGITAL

- Modelo de negocio: fundamental para sobrevivir.
- El proceso de captura de valor de un negocio.
- Optimizar captura de valor usando modelos ágiles.
- Captura del valor en el entorno.
- Aplicación de conceptos.
- Análisis de caso: ZeroQ.

## MODELOS DE NEGOCIOS DIGITALES I

- ¿Cómo analizamos un modelo de negocio digital?
- Desde la ventaja competitiva digital hacia un modelo de negocio rentable.
- Clasificación de los modelos de negocios digitales.
- Modelo de negocio 1: eCommerce.
- Modelo de negocio 2: Gratuito.

## LA VENTAJA COMPETITIVA

- Modelo de negocio digital: más que plataforma.
- Cooperación: puede ser una ventaja competitiva.
- Plataforma: clave en la ventaja competitiva digital.
- ¿Cómo rentabilizar un negocio digital?
- Análisis de caso: Xiaomi.
- Aplicación de los conceptos.

## MODELOS DE NEGOCIOS DIGITALES II

- Modelo de negocio 3: Flash sales.
- Modelo de negocio 4: Comparadores online.
- Modelo de negocio 5: Peer to peer -P2P-.
- Modelo de negocio 6: Suscripción.
- Modelo de negocio 7: Freemium.

## LA GESTIÓN Y LIDERAZGO EN LOS MODELOS DE NEGOCIOS DIGITALES

- ¿Cómo gestionamos nuestro modelo de negocio digital con las tecnologías actuales?
- Capacidades claves para gestionar el máximo alcance del modelo de negocio digital.
- Aplicación de conceptos del módulo 7.
- El liderazgo y el cambio que requiere el modelo de negocio digital.

# CONTENIDO CURSO: MARKETING DIGITAL

## ¿QUÉ ES EL MARKETING DIGITAL?

- Marketing tradicional v/s Marketing Digital.
- ¿Marketing o publicidad?
- Ventajas y desventajas del Marketing Digital.
- La importancia del Plan de Marketing Digital y sus pasos.
- El nuevo consumidor digital.
- El nuevo comportamiento digital.

## TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y MARKETING

- Orígenes de la Transformación digital.
- Factores centrales de la Transformación Digital en Marketing.
- Transformación Digital: ¿Cómo cambia el Marketing con lo Digital?
- Estrategia de Marketing Digital.
- Consideraciones operativas y estratégicas.

## LA ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL Y SUS VARIABLES

- El modelo de negocios.
- Las 4C del Marketing Digital.
- Objetivos del Marketing Digital.
- Customer Persona y Customer Journey.
- El funnel o embudo de conversión.
- Principales estrategias para lograr mis objetivos.

## LA IMPORTANCIA DE LOS CANALES, EL EMBUDO DE CONVERSIÓN Y LA ANALÍTICA

- Selección de canales; de dónde viene cada venta.
- La importancia de la parte alta del funnel: Branding y Atracción.
- Inbound vs Outbound Marketing.
- Tipos de Tráfico Web: "Los distintos canales para llegar a nuestros clientes"
- Tráfico de Referidos.
- Tráfico Directo y Tráfico Redes Sociales.
- La importancia de las métricas y la analítica.

## ANALÍTICA Y MÉTRICA

- Medios de comunicación.
- Medición: parte media y baja del funnel.
- Marketing de influencers.
- La importancia de las redes sociales.
- Métricas: CTR, CPA, ROI, Tasa de Conversión.
- Content marketing / Email Marketing.
- Definiendo los KPI.

## HERRAMIENTAS DE MKTG DIGITAL

- Herramientas de marketing digital: Facebooks Ads
- Herramientas de marketing digital: Google Ads.
- ¿Cómo generar, distribuir y dar visibilidad a tus contenidos?
- Para promover tu negocio: WhatsApp Business
- Para administrar tu negocio y mejorar la experiencia con tus clientes

## MKTG DIGITAL Y PLAN DE MEDIOS

- ¿Qué es un plan de medios?
- Técnicas de Rentabilización de la Inversión.
- Tarea práctica: Elaboración plan de mejora.





## ¿COMO POSTULAR?



## INFORMACIÓN GENERAL



### ARANCEL PROGRAMA

S / 2,800



### HORARIO

Contenido disponible  
24/7 en CANVAS



### MEDIOS DE PAGO

Tarjetas de Crédito  
Tarjetas de Débito



### DURACIÓN PROGRAMA

2 bimestres

**CONTÁCTANOS**



**Más información:**



**udeponline.pe**



**contacto@udeponline.pe**



**+51 975 375 192 | + 51 953 452 797**



**INSCRÍBETE  
AQUÍ**

# UNIVERSIDAD DE PIURA



UNIVERSIDAD  
DE PIURA

Ciencias Económicas y Empresariales



Universidad de  
**los Andes**  
SANTIAGO, CHILE