

## PRESENTACIÓN

---

El inbound marketing es una estrategia que se basa en atraer clientes con contenido útil, relevante y agregando valor en cada una de las etapas del recorrido del comprador. Se busca crear conexiones con los consumidores sin ser intrusivos, por lo que suele decir que es una forma de marketing orgánico o pasivo.

El marketing de contenidos es aquel que se centra en crear, publicar y distribuir contenido relevante para tu audiencia objetivo, con el propósito de atraer clientes nuevos de una manera no intrusiva.

Si el contenido es el rey, el marketing de contenidos es la estrategia para gobernar el reino.

¿Estás buscando aprender las técnicas y herramientas necesarias para convertirte en un experto en Inbound Marketing y Marketing de Contenidos? Este curso está especialmente diseñado para profesionales del marketing que desean mejorar sus habilidades y conocimientos en esta área específica.

Con un enfoque en la teoría y la práctica, el curso se completa con una variedad de actividades prácticas, videos con explicaciones detalladas de conceptos y procesos clave, y la oportunidad de aprender practicando. ¡Transforma tu estrategia de marketing aprovechando al máximo las oportunidades de Inbound Marketing y Marketing de Contenidos!

## OBJETIVOS

---

- Enseñar a los participantes cómo atraer y convertir a los clientes potenciales en clientes leales mediante la creación y distribución online de contenido valioso y relevante.
- Con este curso serás capaz de planificar y ejecutar una estrategia de marketing de contenidos basada en la metodología Inbound, al elaborar y ejecutar un calendario editorial de contenidos a medio y largo plazo, que sintetice tu estilo de contenidos.

## DIRIGIDO A

---

- Profesionales del marketing que desean aprender a crear y ejecutar una estrategia de contenidos exitosa.
- Este curso es perfecto para profesionales de todos los niveles, desde principiantes hasta expertos en marketing que quieran actualizar y mejorar sus habilidades.

## CONTENIDOS

---

- 1. Introducción al Inbound Marketing y al Marketing de contenidos**
  - a. Definiciones y metodología
  - b. Conceptos básicos del Inbound Marketing y Marketing de Contenidos
- 2. Herramientas básicas Inbound Marketing: Buyer Persona y Customer Journey Map**
  - a. Introducción al buyer persona
  - b. Cómo crear tu Buyer Persona
  - c. Cómo crear un Customer Journey Map
- 3. Conceptos básicos de SEO aplicados al Marketing de Contenidos**
  - a. ¿Qué es el SEO?
  - b. Conceptos clave SEO
  - c. Cómo hacer una estrategia SEO paso a paso
- 4. El Marketing de Contenidos en la Práctica**
  - a. Calendarización de contenidos
  - b. Tipos de enfoques del calendario de contenidos
  - c. Elementos del calendario de contenidos
  - d. Creación de contenidos

## MODALIDAD Y DURACIÓN

**TELEFORMACIÓN**  
**15 horas de duración**

Plataforma, contenidos y sistema tutorial adaptado a Bonificaciones de Fundae con acceso a:

- Contenido Multimedia.
- Videotutoriales
- Recursos Adicionales
- Foros de Debate
- Tutorías por Aula Virtual
- Pruebas de evaluación

Este curso es bonificable ante Fundae. Desde BAI ofrecemos realizar la gestión sin coste adicional para la empresa.

## FECHAS

**Del 7 de marzo al 6 de mayo de 2024**

## LA TUTORA

### Beatriz Padilla Guadalupe

- Especialista en Marketing Digital (Social Media y Analítica web, cuenta con una dilatada experiencia en departamentos de marketing y desarrollo de negocio en sectores como el industrial, sanitario y educativo.
- Desde hace 10 años, dirige su propia agencia de marketing estratégico. Gestionando cuentas de marketing digital y community management.
- En el ámbito de la formación, tiene una experiencia de más de 10.000 horas de formación, tanto en la modalidad presencial, como en e-learning, en cursos relacionados con el marketing digital y el área de social media y community management. Habituada a trabajar y formar a través de videoconferencia.

## PRESUPUESTO

Hasta 9 participantes	De 10 a 25 participantes	De 26 en adelante
112,5 €/persona	105 €/persona	90 €/persona
(7,5 €/h/persona)	(7 €/h/persona)	(6 €/h/persona)

La facturación tendrá el siguiente desglose:

- Tutorización de los cursos: 88% de la venta (exento de IVA).
- Contenidos Multimedia: 8% de la venta (+ IVA).
- Plataforma: 4% de la venta (+IVA)

