



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Curso Mobile Marketing Online

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

Curso Mobile Marketing Online

duración total: 120 horas

horas teleformación: 60 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

El Mobile Marketing se ha convertido en una pieza fundamental en cualquier estrategia de marketing. Los dispositivos móviles, especialmente el smartphone, se han convertido en el eje de cualquier estrategia para conectar con los posibles consumidores y desarrollar estrategias de venta online. A través de la geolocalización, las apps y la utilización de técnicas de marketing mobile, no solo lograremos atraer clientes potenciales, sino que les guiaremos por todo el funnel o embudo de conversión para que nos compren y se conviertan en prescriptores de nuestra marca. Para lograr esta situación, será necesario crear diferentes tipos de campañas bajo el enfoque mobile first. Gracias a esta orientación lograremos conectar con el consumidor mobile e incrementar las oportunidades para nuestro negocio.



+ Información Gratis

a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

Entender los fundamentos del Mobile Marketing.

Analizar el Ecosistema, las tecnologías móviles y las tendencias en el entorno mobile.

Desarrollar la estrategia de marketing mobile.

Aprender el funcionamiento del negocio mobile y las apps.

Analizar la relación entre televisión y dispositivos móviles.

Realizar seguimiento de la estrategia a través de la analítica mobile y optimizar resultados.

Aplicar técnicas de Geolocalización.

Comprender al usuario y consumidor mobile.

Orientar la estrategia de social media a dispositivos móviles.

Desarrollar la estrategia ASO y Growth Mobile para M- Commerce.

para qué te prepara

El Curso en Mobile Marketing te preparará desde cero para aplicar una estrategia de marketing orientada a dispositivos móviles, logrando la captación de consumidores potenciales a través de técnicas y tecnologías móviles, e incrementando las ventas de cualquier m-commerce o mobile business. Para ello, aprenderás los fundamentos del mobile marketing, analizarás el ecosistema, las nuevas tecnologías y tendencias, definirás una estrategia de éxito integrando marketing offline, online y mobile, lograrás desarrollar modelos de negocio mobile, aplicarás técnicas de geolocalización, definirás la estrategia social media y emplearás acciones para aumentar las ventas en un m-commerce. En definitiva, esta formación te permitirá desarrollar estrategias para aumentar las ventas orientadas al consumidor actual: el consumidor mobile.

salidas laborales

El Curso en Mobile Marketing de INESEM te ayudará a abrirte puertas en el mercado actual como Experto en Mobile Marketing, Experto en M- Commerce, Experto en ASO o Experto en Desarrollo de Negocios Online. Del mismo modo, te dará las claves para diseñar y adaptar las campañas de marketing en cualquier negocio a dispositivos móviles, utilizando herramientas y tecnologías propias del entorno mobile, y lograr captar consumidores potenciales, mejorar la relación con los clientes actuales, aumentar la fidelización e incrementar las ventas.

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello



NOMBRE DEL ALUMNO/A

forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'Mobile Marketing'



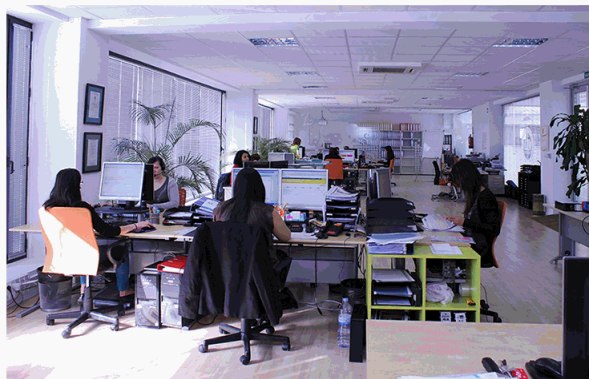
profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio.

Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.
- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.
- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FUNDAMENTOS DEL MOBILE MARKETING

- 1.Introducción y antecedentes
- 2.Creación de valor y fases de la movilidad
- 3.El móvil como herramienta publicitaria
- 4.Campañas Push y Pull
- 5.Categorías del marketing mobiles
- 6.Grados de interacción
- 7.Entornos de la movilidad

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ECOSISTEMA, TECNOLOGÍAS MÓVILES Y TENDENCIAS

- 1.Introducción
- 2.Smartphones y tabletas
- 3.Los SDK
- 4.Sistemas operativos móviles
- 5.Innovación móvil (inteligencia artificial, voice search, biometría)
- 6.Tecnología Blockchain
- 7.NFC
- 8.Beacons

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ESTRATEGIA MOBILE

- 1.Diseño adaptado a dispositivos móviles: Resposive Design
- 2.Móvil y Marketing Mix
- 3.Plan estratégico mobile: Estrategia SoLoMo
- 4.Formatos de publicidad móvil
- 5.Mobile Adserver
- 6.Mobile Advertising
- 7.Integración online y mobile

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL NEGOCIO MOBILE MARKETING Y APPS

- 1.Internet tradicional vs Mobile
- 2.Micromomentos de consumo
- 3.Tecnología Parsing FIT
- 4.Aplicaciones móviles
- 5.Estrategia en apps
- 6.Contenidos orientados a apps
- 7.Modelos de negocios en aplicaciones
- 8.Promoción de aplicaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TELEVISIÓN Y MÓVILES

- 1.Introducción
- 2.Televisión y dispositivos móviles
- 3.Contenidos para televisión móvil
- 4.Técnicas y estándares de la televisión móvil

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ANALÍTICA MOBILE

- 1.introducción al mobile analytics
- 2.Google Analytics Mobile
- 3.Mobile Analytics vs Web Analytics
- 4.Herramientas y seguimiento mobile
- 5.Claves para la medición en marketing móvil

UNIDAD DIDÁCTICA 7. GEOLOCALIZACIÓN

- 1.Introducción

- 2.Sistemas de geolocalización
- 3.Trabajar la geolocalización
- 4.Desarrollo de promociones
- 5.Ubicuinformación

UNIDAD DIDÁCTICA 8. USUARIO MOBILE

- 1.Tendencias de consumo móvil
- 2.Prosumer
- 3.La generación Touch o Táctil
- 4.Hiperconectividad
- 5.El móvil en el Customer Journey
- 6.Usuario multitasking o multitarea
- 7.Periodismo ciudadano y mobile

UNIDAD DIDÁCTICA 9. MOBILE SOCIAL MEDIA

- 1.Redes sociales
- 2.Estrategia social media orientada a móviles
- 3.Atención al cliente en social media
- 4.Publicidad social
- 5.Monitorización

UNIDAD DIDÁCTICA 10. M- COMMERCE

- 1.Introducción al comercio móvil
- 2.Mobile Ecommerce Payments
- 3.Sistemas de seguridad
- 4.Mobile Business: Freemium, Premium y Suscripciones
- 5.Mobile Shopping y Showrooming
- 6.ASO (App Store Optimization) y Growth Mobile