



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Curso Superior en Marketing Mobile y Publicidad

+ Información Gratis

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

Curso Superior en Marketing Mobile y Publicidad

duración total: 120 horas

horas teleformación: 60 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

Los medios digitales han convulsionado las formas de comunicación haciendo necesaria la implantación de nuevas técnicas de marketing orientadas y centradas en dispositivos móviles. La exposición actual al teléfono móvil (en España el número de móviles ya supera al de ciudadanos) y a la interacción (permite interactuar de forma bidireccional identificando incluso la posición del usuario) hacen que los agentes comerciales demanden cada vez más la adaptación a esta nueva generación.

La formación en técnicas de Marketing Mobile nos permitirá identificar las necesidades del consumidor, diseñar, valorar, comunicar y distribuir los productos que satisfagan las necesidades del consumidor.



+ 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

- Posicionar una marca en el medio móvil.
- Planificar campañas de marketing orientadas a dispositivos móviles.
- Hacer uso del marketing mobile como técnica en nuestro negocio o empresa.

para qué te prepara

Este curso permitirá al alumnado conocer las todas las cuestiones relacionadas con el Marketing Mobile y su estrecha relación con la publicidad. Podrá definir y desarrollar modelos de negocio y estrategias de marketing tales como campañas publicitarias con mensajes, adaptadas a dispositivos móviles.

salidas laborales

Departamento comercial de Grandes empresas y Pymes, Oficinas de comercio, Mancomunidades, Publicistas, Expertos en Marketing, Desarrolladores de aplicaciones móviles, Programadores.

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 'Marketing Mobile y Publicidad'
- Guia didáctica



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 disponer de toda su documentación



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 ineseem 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. INTRODUCCIÓN AL MARKETING MOBILE

- 1.Introducción al marketing mobile
- 2.Definición de Mobile Marketing
- 3.Historial del Mobile Marketing
- 4.Las nuevas tendencias y patrones de comportamiento en los consumidores

UNIDAD DIDÁCTICA 2. OBJETIVOS Y SEGUIMIENTO DEL MARKETING MOBILE

- 1.Introducción: Acceso a la telefonía móvil
- 2.Edad y género como variables en marketing mobile
- 3.Ingresos del destinatario como variable
- 4.Estudiar los objetivos del Mobile Marketing: perfiles de usuario, objetivos demográficos, dispositivos y operadores
- 5.Siguiendo y análisis de campañas: seguimiento de mensajes y analítica web

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ADAPTAR LA ANALÍTICA WEB TRADICIONAL AL MÓVIL

- 1.Analítica web tradicional y analítica móvil: Google Analytics, Omniture, Web Trends y comScore
- 2.Seguimiento de los eMails en el móvil
- 3.Seguimiento de aplicaciones: Flurry, Google Analytics, Omniture y Web Trends
- 4.Seguimiento offline, de mensajes de texto y de llamadas
- 5.Seguimiento de la lealtad

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA ERA DE LOS SMARTPHONES

- 1.Introducción: los teléfonos inteligentes o Smartphone
- 2.Symbian
- 3.Windows Phone
- 4.iPhone OS
- 5.Android

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PUBLICIDAD MÓVIL

- 1.Diferentes tipos de publicidad móvil
- 2.Publicidad on-Deck VS Publicidad off-Deck
- 3.Crear campañas publicitarias móviles: Creatividad, Diseño, Orientación de la campaña y Evaluación del éxito
- 4.Ejemplos prácticos de publicidad móvil
- 5.Redes móviles de publicidad

UNIDAD DIDÁCTICA 6. MARKETING Y PROMOCIONES MÓVILES BASADAS EN LA LOCALIZACIÓN

- 1.Introducción a las promociones móviles
- 2.¿Qué productos son adecuados para los cupones móviles? Objetivos y expectativas
- 3.Marketing basado en la localización y en proximidad digital

UNIDAD DIDÁCTICA 7. APLICACIONES PARA MÓVIL: REFORZAR LA IMAGEN DE MARCA

- 1.Juegos para móvil
- 2.Aplicaciones móviles de servicios públicos
- 3.¿Dónde obtener aplicaciones?
- 4.Desarrollando mi aplicación
- 5.Promocionando nuestra aplicación
- 6.Otros puntos a tener en cuenta

UNIDAD DIDÁCTICA 8. DESARROLLO DE SITIOS WEB PARA MÓVILES

- 1.Introducción: estilo, diseño y contenido web para el móvil
- 2.Mobile Web y WAP
- 3.Dominios dotMobi
- 4.Organización y Arquitectura de un sitio móvil
- 5.Revisión de la cabecera HTTP
- 6.Revisión del Código Móvil
- 7.Tamaño de las páginas
- 8.Qué se puede esperar de sus imágenes

9.Adaptar las tipos de fuente para móviles

UNIDAD DIDÁCTICA 9. OPTIMIZACIÓN DE LOS MOTORES DE BÚSQUEDA MÓVIL

- 1.¿Cómo funciona la optimización de motores de búsqueda móvil?
- 2.Mejores prácticas para móvil SEO básico
- 3.¿En qué búsquedas debemos posicionar nuestro sitio web?
- 4.Descubrir cómo se posicionan nuestras palabras clave
- 5.Seguimiento del SEO móvil y nuestras palabras clave
- 6.Prácticas avanzadas de SEO

UNIDAD DIDÁCTICA 10. INTEGRANDO EL MARKETING MÓVIL CON EL MARKETING ONLINE Y OFFLINE

- 1.Unificar los mensajes con varias comunicaciones
- 2.Integración móvil con el marketing offline
- 3.Integración móvil con el Marketing Online

UNIDAD DIDÁCTICA 11. E-COMERCIO MÓVIL

- 1.Introducción: comercio móvil y seguridad
- 2.Micropagos
- 3.Macropagos
- 4.La banca Móvil
- 5.Seguridad y otras cuestiones