



MÓNICA HERRERA
EXECUTIVE EDUCATION

BOOTCAMP: ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL

GROWTH MARKETING

MODALIDAD **ONLINE**

La Estrategia en Marketing Digital, te permitirá tener un amplio panorama para saber cuál es el mejor camino que necesitas recorrer para que tengas éxito en tu día a día, teniendo en cuenta que cada marca, institución o empresa es diferente, nuestras clases evolucionan y tienen la facilidad de proponer contenido relevante independientemente a la industria a la que pertenezcas.

Competencias a formar:

- Conocimiento Estratégico sobre Marketing Digital.
- Comprender las buenas prácticas para el desafío de las diferentes industrias.
- Entender las oportunidades con la relevancia de las nuevas plataformas, el Growth Hacking y la inteligencia Artificial en el Marketing Digital.
- Profundizar en las Estrategias en diferentes etapas del funnel en que se encuentre el negocio.
- Poder hacer un análisis profundo del buyer persona y además construir su buyer journey.
- Comprender que no todos los buyers personas son iguales, por ende, tampoco sus buyer journeys.

Dirigido a:

Profesionales del área de comunicación o mercadeo, encargados de comunicación digital, gestores de medios sociales, content managers, community manager, planner digitales nivel básico o intermedio

CALENDARIO DE CLASES

Sesión	Fechas	Horarios	Duración	Modalidad
1	Miércoles 05 de junio	6:00 p.m. a 8:00 p.m.	2 horas	Online
2	Sábado 08 de junio	8:00 a.m. a 11:00 a.m.	3 horas	Online
3	Miércoles 12 de junio	6:00 p.m. a 8:00 p.m.	2 horas	Online
4	Miércoles 19 de junio	6:00 p.m. a 8:00 p.m.	2 horas	Online
5	Sábado 22 de junio	8:00 a.m. a 11:00 a.m.	3 horas	Online
6	Miércoles 26 de junio	6:00 p.m. a 8:00 p.m.	2 horas	Online
7	Sábado 06 de julio	8:00 a.m. a 11:00 a.m.	3 horas	Online
8	Sábado 13 de julio	8:00 a.m. a 11:00 a.m.	3 horas	Online

INVERSIÓN:

Antes ~~\$730.66~~
Ahora \$548.00*
Apoyo ExEd: \$182.67

Beneficios:

- Descuento adicional por pago al contado.
- Descuento adicional por inscripción temprana.
- Descuento corporativo o por inscripción en grupos
- Tasa 0% interés a 3 o 6 meses plazo, para tarjetahabientes del bancoagrícola y Banco Cuscatlán

Para más información contáctese a la Unidad de Executive Education:

+ 503 6009 -7851

amercado@monicaherrera.edu.sv

Contenido del programa

Módulo I: Digital Marketing Essencials

- Definición de objetivos.
- Objetivos de Mkt Digital: ¿Para qué funcionan?
- Segmentación ideal.
- Buyer persona - Modelo Hubspot.
- Evolución del Marketing Digital.
- Las generaciones en Marketing Digital.

Módulo II: Digital Marketing Essencials II

- Buyer Persona - Chat GPT vs realidad.
- Outbound vs Inbound Marketing.
- Tipología de contenido.
- Definición de Ecosistema Digital.
- Nuevos tipos de contenido.
- Tiktok el nuevo SEO.

Módulo III: Growth Hacking

- ¿Qué es el Growth Hacking?
- Diferencia entre el Marketing Tradicional y El Growth Hacking.
- Marketing B2B vs B2C.
- Mentalidad de Growth Hacking y sus principios.

Módulo IV: Tipo de Estrategias de Marketing Digital

- Estrategias TOFU.
- Estrategias MOFU.
- Estrategias BOFU.
- Estrategia de Comunicación Social.

Módulo V: Tipo de Estrategias de Marketing Digital

- Inbound Cycle.
- Fases de Atracción, Interacción y Cierre.
- Buyer Journey vs Customer Journey.
- Taller de Entendimiento de Buyer Journey vs Customer Journey.
- Business Facebook para Inbound Marketing.
- Tipos de Objetivo en Pauta Digital.



ALEJANDRO VARGAS

Master en Marketing Digital, Growth Hacking y E-Commerce por OBS Barcelona, además de graduado en Licenciatura en Mercadeo por la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. Posee certificación en Inbound Marketing otorgada por Hubspot Academy.

Con una amplia trayectoria en estrategias de marketing digital tanto para el mercado B2C como B2B, ha colaborado con más de 50 marcas a nivel nacional e internacional.

Actualmente se desempeña como Director de Comunicaciones en la Autoridad del Agua (Autónoma), habiendo ocupado previamente el rol de Líder de Experiencias en Banco Azul. Además, ejerce como Consultor de Marketing Digital en su propia empresa consultora, donde ha liderado proyectos de consultoría para clientes destacados como el BID.

En su experiencia laboral, ha fungido como Especialista en Estrategia para marcas de renombre como Mercedes-Benz, Holiday Inn, Quesos Petacones, Santa Eduvigis y ITCA-FEPADE, entre otros. Además, imparte programas de formación ejecutiva en colaboración con Mónica Herrera en Executive Education.

Para más información contáctese a la Unidad de Executive Education:

+ 503 6009 -7851

amercado@monicaherrera.edu.sv



MÓNICA HERRERA
EXECUTIVE EDUCATION



BENEFICIOS DE PROGRAMAS ExEd



- Metodología "Learning by doing"
- Programas de excelencia académica
- Capacitadores profesionales en el área
- Networking
- Acceso a MoniClasses

METODOLOGÍA PRESENCIAL



- Comunicación directa con el facilitador.
- Exposiciones interactivas con participantes.
- Material de estudio.
- Talleres prácticos en cada sesión.

REQUISITOS PARA CLASES ONLINE



- Computadora, laptop o Tablet
- Conexión a internet estable
- Micrófono y Parlantes
- Webcam (no indispensable)
- Plataformas de videoconferencia ZOOM/TEAMS

Para más información contáctese a la Unidad de Executive Education:

+ 503 6009 - 7851

amercado@monicaherrera.edu.sv



MÓNICA HERRERA
EXECUTIVE EDUCATION

EJEMPLO DEL DIPLOMA QUE RECIBIRÁS AL FINALIZAR TU TALLER



Para más información contáctese a la Unidad de Executive Education:

+ 503 6009 - 7851

amercado@monicaherrera.edu.sv



MÓNICA HERRERA
EXECUTIVE EDUCATION