

DIGITAL MARKETING

AD

PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN

MARKETING DIGITAL, CREACIÓN DE CONTENIDOS Y GOOGLE ADS



Certifica: Cámara de Comercio de Lima

INTRODUCCIÓN

Transforma tu estrategia digital con nuestro programa especializado en marketing digital: crea contenido impactante, domina Google Ads y optimiza la atención al cliente. Todo esto con ayuda de herramientas de IA.

El éxito y la rentabilidad de los negocios se encuentra ligado a nuestro conocimiento del consumidor en línea. Tras la pandemia y con las introducciones de la IA, el consumidor se ha vuelto más exigente, y esto se debe no solo a la creciente oferta de nuevos negocios, sino también, a la aparición de innovadoras tecnologías.

Este programa proporcionará herramientas esenciales para la gestión de una marca, desde la creación de un contenido relevante y creativo para llamar la atención del público objetivo, hasta la configuración de la pauta en diferentes redes sociales como IG y Tiktok, buscadores, y finalmente, la adopción de la IA para agilizar los procesos y mejorar nuestra atención al cliente, lo cual decantará en un mejor posicionamiento y aumento de ventas.

Nuestro Compromiso:

Crear valor dentro de la empresa, acompañando al estudiante en la comprensión de los factores de comunicación que juegan un papel fundamental en los ecosistemas digitales Interactivos, con el fin de aumentar la visibilidad de tu marca en línea.

VALOR AGREGADO

Este programa se ha dividido en tres módulos, con temas de vanguardia, de la mano de docentes especialistas que te enseñarán paso a paso todo lo que necesitas saber para posicionar tu marca y sobrepasar los objetivos comerciales.

*Te prepararemos para que rindas el examen de Google y obtengas la certificación internacional.

DIRIGIDO A

- Analistas, Coordinadores o Jefes de áreas de marketing, publicidad, servicio al cliente que deseen actualizar y profundizar sus conocimientos de marketing digital, para estar a la vanguardia del mercado.
- Emprendedores que realicen funciones comerciales y deseen posicionar su marca para aumentar su visibilidad y ventas.
- Profesionales de las carreras de gestión que deseen iniciarse en un puesto de marketing, y que requieren conocer de diversas aristas del marketing digital.



OBJETIVOS

- Conocer herramientas para crear contenido efectivo en META y TikTok.
- Aprender a configurar y gestionar campañas publicitarias con Google Ads y Analytics.
- Aplicar inteligencia artificial para mejorar la atención al cliente y automatizar procesos.

METODOLOGÍA

La metodología será eminentemente práctica, con participación activa de los asistentes. Se realizarán ejercicios prácticos, para que, en conjunto y bajo la dirección permanente del expositor, se analicen casos que ilustran las técnicas y conceptos planteados en este programa.

TEMARIO

- **MÓDULO 1: Creación de contenido y publicidad en META (FB e IG) / TIKTOK**

Este módulo te ayudará a entender cuál es el lugar que tiene hoy tu empresa en el mundo digital y donde la puedes llevar. Aprenderás a usar la inteligencia artificial como aliada en la creación de contenido para tus redes sociales, a medir tus resultados y lo más importante, entender el algoritmo actual.

Objetivos:

Al finalizar este módulo el estudiante estará en la capacidad de:

- Valorar la situación actual de su marca y diseñar su propia estrategia de contenidos.
- Utilizar la IA para agilizar tus procesos creativos.
- Crear contenido en video para su empresa.

Sesión 1: Valoración de la marca

Elaboración de una auditoria de marca digital, aprendiendo a leer estadísticas y aplicaciones que permiten conocer un poco más sobre tus resultados actuales, ayudándote a entender “Cómo estamos hoy”.

Sesión 2: Estrategia de contenidos 1 usando IA

Toda estrategia tiene sus propias etapas y por ello, plantear los objetivos de comunicación y comerciales será la parte esencial. Identificaremos el buyer content y el buyer persona para diseñar los mensajes de forma estratégica, según lo que el usuario desea ver.

Sesión 3: Estrategia de contenidos 2 usando IA

La definición de las etapas de comunicación desde las 3 fases del embudo de conversión es elemental, por ello, definiremos los pilares de contenido y las etapas. Finalmente, seleccionaremos los formatos y medios para llevar a cabo nuestra estrategia.

Sesión 4: Creación de contenidos en video

Una estrategia debe ser aplicada con tácticas innovadoras y por ello, la creación de contenido es una de las fases más importantes para todo emprendedor o responsable de marketing. Desde esta, podemos medir a diario nuestro avance.

Sesión 5: Instagram y tiktok

Se establecerán objetivos cuantificables y alcanzables, usando herramientas sencillas, que nos permitan entender el algoritmo, la comunidad y posteriormente, evaluar con KPIs de eficiencia.

• MÓDULO 2: Google ads, analytics y preparación para certificación* internacional

Este módulo ha sido diseñado para proporcionar a los participantes un conocimiento profundo sobre el uso efectivo de Google Ads y Analítica Digital reforzados con Inteligencia Artificial. A través de este módulo, los estudiantes adquirirán habilidades y conocimientos prácticos para desarrollar estrategias de marketing digital exitosas y llevar a cabo análisis de datos para optimizar el rendimiento de sus campañas.

Objetivos:

Al finalizar este módulo el estudiante estará en la capacidad de:

- Conocer las mejores prácticas en selección de keywords relevantes y atractivas para sus anuncios.
- Cómo crear y gestionar campañas publicitarias efectivas utilizando Google Ads e Inteligencia Artificial.
- Aprender diversas estrategias para segmentar y dirigir públicos específicos con anuncios personalizados.
- Utilizar Google Analytics para rastrear el rendimiento de tu sitio web y analizar datos clave.

Sesión 6: Un paso delante de tu competencia con “Ubersuggest y ChatGPT”

Conocerás estas herramientas para hacer estudio de mercado y competencia, que es lo que hacen en el entorno digital y como están posicionadas. Usaremos chat GPT para intuir que usa la competencia.

Sesión 7: ¿Qué busca la gente? / Creación de cuenta en Google Ads

Analizaremos palabras clave y aprenderás como realizar estudios de mercado para saber dónde enfocarte. También te enseñaremos como implementar tu primera campaña de Google ads, considerando una pauta integral.

Sesión 8: Conociendo avatares con ChatGPT y creando anuncios con IA

Te enseñaremos la metodología para que sepas como segmentar, definir avatares y anuncios con Inteligencia Artificial. Se crearán distintos anuncios con ayuda de la IA para tener un mejor alcance.

Sesión 9: Taller de página web con Wordpress en vivo

Taller en vivo donde se creará una página web en Wordpress y lanzarás tu primera campaña.

Sesión 10: Campaña de video con IA y otras herramientas

Aprenderás a realizar campañas en video con ayuda de IA, Google analytics y Tag Manager para la medición de tus campañas.

()*: La preparación para rendir el examen internacional de Google se realiza de manera transversal durante todo el módulo.

• **MÓDULO 3: IA para mejorar el servicio de atención al cliente**

En este módulo, veremos como la atención al cliente online se ha convertido en un componente esencial para la satisfacción del consumidor y el éxito de una compañía. En este contexto, la inteligencia artificial (IA) desempeña un papel fundamental, revolucionando la forma en que las empresas interactúan con sus clientes.

Objetivos:

Al finalizar este módulo el estudiante estará en la capacidad de:

- Aplicar técnicas, analítica y creativa, con la IA para gestionar oportunamente la atención con los clientes.

- Mejorar la atención al cliente utilizando la IA para automatizar respuestas de las consultas y mejorar la satisfacción del cliente.
- Utilizar la IA en la recopilación y análisis de datos de clientes, para recomendar productos o servicios.

Sesión 11: Conociendo a mi cliente – IA y Prompts

Te ayudaremos a comprender las necesidades y preferencias de tus clientes, y desarrollaremos estrategias dirigidas a ellos y haciendo uso de la inteligencia artificial.

Conocerás los fundamentos y la importancia de los prompts de la atención al cliente online, para diseñar prompts con mensajes que sean claros, concisos y atractivos para los potenciales clientes.

Sesión 12: Análisis en la atención al cliente

Convierte en oportunidades el comportamiento de tus clientes a través de la analítica con diversas herramientas digitales que te permitirán segmentar e identificar tendencias y patrones.

Sesión 13: Diseño y desarrollo de chatbots

Planifica tu estrategia de atención al cliente, diseñando el flujo de conversación con un bot, para proporcionar respuestas precisas y soluciones eficientes. Analizaremos el rendimiento del chatbot y mejoraremos su capacidad de respuesta a través del feedback del cliente.

Sesión 14: Construye tu CRM en Meta

Comprenderás la importancia de utilizar Meta como una plataforma para construir y gestionar relaciones con los clientes en línea. Aprenderás a configurar y optimizar una página de negocio en Facebook como base para tu CRM en Meta.

Sesión 15: Email marketing con IA

Aplica la IA al Email Marketing y crea campañas efectivas con una estructura correcta en diseño, mensajes subject que te permita mejores la aperturas de correos. Analizaremos también, los datos de tus campañas para mejorar la experiencia de tus suscriptores.

SOBRE EL DOCENTE

Pablo Saul Alvarado

Consultor de Empresas y Facilitador Internacional en Lego® Serious Play®

Comunicador social, con más de 15 años de experiencia en marketing digital, gestión comercial. Creador de Contenido Digital para empresas, Facilitador Internacional en Lego® SeriousPlay® y consultor de empresas en diferentes proyectos enfocados en el crecimiento de las ventas a través del uso de las redes sociales.

Profesional en comunicación, con especialización en marketing digital.

Karen Uriarte

Consultora de Proinnóvate

Ingeniera, con Maestría en E-Business, y formación doctoral en Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC), especializada en la integración de inteligencia artificial en proyectos de transformación digital y desarrollo sostenible. Con más de 12 años de experiencia, ha liderado consultorías y diagnósticos para empresas que buscan incorporar soluciones tecnológicas avanzadas, aplicando IA en áreas como automatización de procesos, analítica predictiva, comercio electrónico inteligente y eficiencia energética.

Consultora registrada en Proinnóvate, ha formulado e implementado proyectos financiados por fondos no reembolsables, destacando el uso de IA para optimizar procesos logísticos, comerciales, productivos y medioambientales. Como docente y mentora en universidades e incubadoras, diseña experiencias educativas en marketing digital, analítica de datos e inteligencia artificial aplicada a los negocios, fomentando la adopción de tecnologías emergentes en estudiantes, profesionales y emprendedores.

Co-fundadora de empresas consultoras y de producción digital, lidera iniciativas que combinan plataformas tecnológicas, automatización basada en IA, SEO/SEM inteligente y sistemas de monitoreo de datos para fortalecer la presencia digital y operativa de organizaciones públicas y privadas. Su perfil técnico y estratégico está profundamente comprometido con el uso ético y eficiente de la IA para impulsar la competitividad empresarial, la sostenibilidad y la innovación con impacto social.

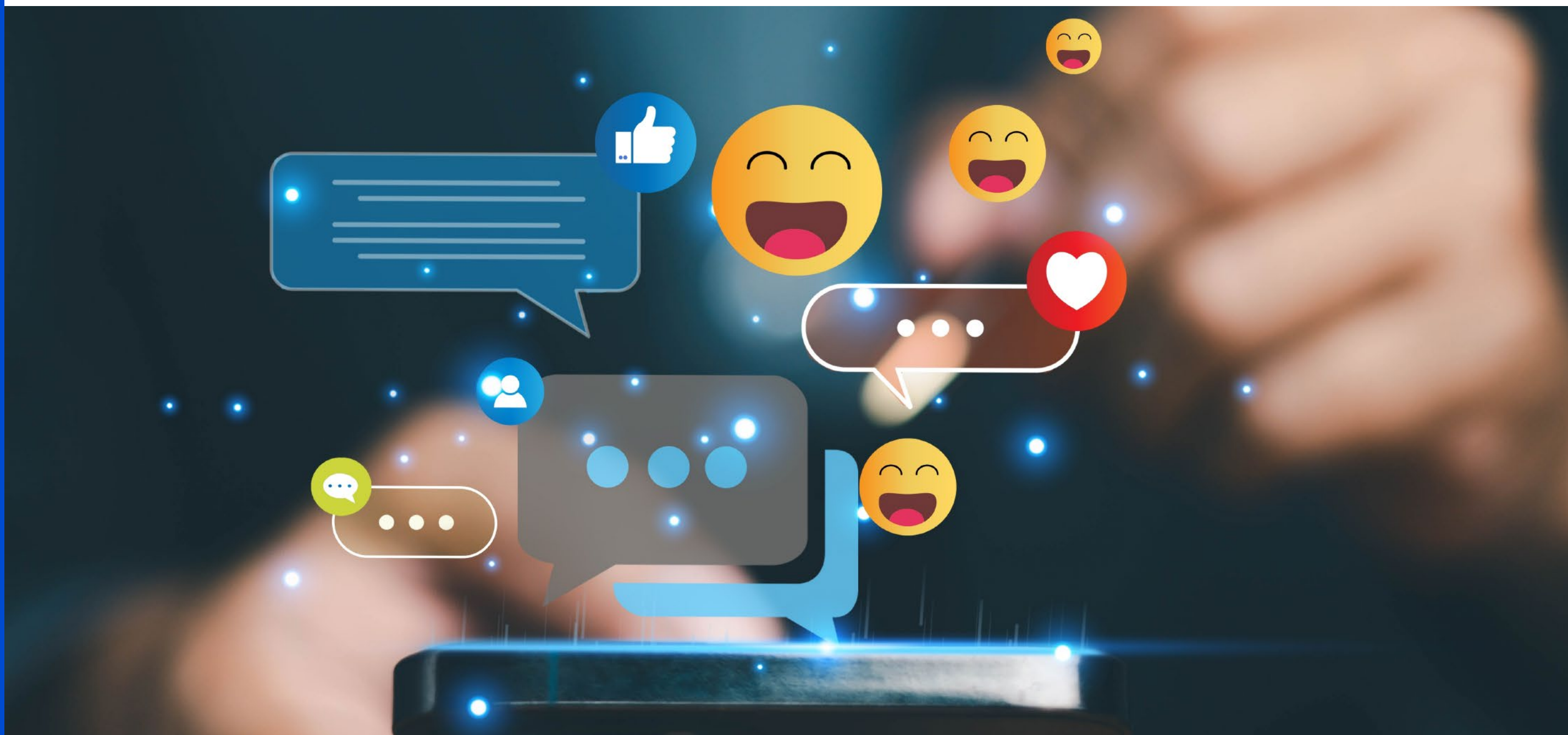
Roberto Álvarez

Experto en Proyectos Digitales Internacionales

Comunicador de profesión, máster en marketing y gestión comercial.

Más de 20 años trabajando en proyectos digitales para diversas categorías y países como Argentina, Perú, Ecuador, Colombia, Australia y EE.UU.

En los últimos años trabajó con diversas empresas en crecimiento, desarrollando estrategias y capacitaciones para emprendedores. Docente de prestigiosas casas de estudio.



MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3
Pablo Saúl Alvarado	Roberto Álvarez	Karen Uriarte
Creación de contenido y publicidad en META (FB e IG) / TIKTOK	Google ads, analytics y preparación para certificación* internacional	IA para mejorar el servicio de atención al cliente
Sesión 1 Martes, 14 de abril	Sesión 6 Jueves, 30 de abril	Sesión 11 Martes, 19 de mayo
Sesión 2 Jueves, 16 de abril	Sesión 7 Martes, 05 de mayo	Sesión 12 Jueves, 21 de mayo
Sesión 3 Martes, 21 de abril	Sesión 8 Jueves, 07 de mayo	Sesión 13 Martes, 26 de mayo
Sesión 4 Jueves, 23 de abril	Sesión 9 Martes, 12 de mayo	Sesión 14 Jueves, 28 de mayo
Sesión 5 Martes, 28 de abril	Sesión 10 Jueves, 14 de mayo	Sesión 15 Martes, 02 de junio

**INICIO:**

Martes, 14 de abril

FIN:

Martes, 02 de junio

**FRECUENCIA:**

Martes y jueves
de 8:00 p.m. a 11:00 p.m.

**DURACIÓN:**

60 horas académicas (de 45min. C/U)

**MODALIDAD:**

Online (en tiempo real) – Plataforma TEAMS

**INVERSIÓN:**

Público en general: S/ 1 600
Socio CCL: S/1 200

**CERTIFICACIÓN DIGITAL:**

A nombre de la Cámara de Comercio de Lima

MÉTODOS DE PAGO

• Depósitos o transferencia Cuenta corriente en soles banco



Banco o agente BCP
193-1943271-0-99



Banco o agente Interbank
005-0000007180



Banco BBVA
0011-0130-0100003020



Banco Scotiabank
000-2019361

Todas nuestras cuentas están a nombre de **CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA** – Ruc: 20101266819

• Tarjeta de crédito Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.



1. Ingresar a nuestra página web: www.camaralima.org.pe
2. Buscar: **Pagos online**, parte superior derecha.
3. Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
4. Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio**.
5. Procesar pago.

Luego de realizar el pago, enviar el voucher de pago indicando el RUC y/o DNI del depositante al **asesor educativo**.



Exclusivo para VISA

Hasta 6 cuotas sin intereses con tus tarjetas de crédito BBVA y 12 cuotas con BCP.

Preguntar por términos y condiciones.

• Billetera electrónica Escanea y paga



Considerar

Los horarios que están en la programación de todos los eventos que se realice están sometidos a cualquier cambio por cualquier inconveniente que se presente. ***Los cambios de los horarios serán notificados con anticipación.**



| CONTÁCTANOS

Lima

✉ programasccl@camaralima.org.pe

☎ 994 250 942

Provincias

✉ cclprovincias@camaralima.org.pe

☎ 981 237 156