

Masters Profesionales

Master en Branded Content e Inbound Marketing



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Master en Branded Content e Inbound Marketing

1. Sobre Inesem

2. Master en Branded Content e Inbound Marketing

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico

4. Metodología de Enseñanza

5. ¿Porqué elegir Inesem?

6. Orientación

7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



Master en Branded Content e Inbound Marketing



DURACIÓN	1500
PRECIO	1795 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Masters Profesionales

- Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales. "Enseñanza No Oficial y No Conducente a la Obtención de un Título con Carácter Oficial o Certificado de Profesionalidad."

Resumen

Las empresas cada vez más apuestan por la metodología Inbound Marketing y Branded Content, ya que se ha constituido como una de las más completas dentro del ámbito del Marketing Digital. Se trata de una tendencia en auge que combina diferentes acciones con el objetivo de captar oportunidades de negocio. El Máster de Branded Content e Inbound Marketing pretende formar al alumno para que esté preparado para implementar la metodología Inbound Marketing, así como la innovación y automatización en cualquier organización que desee crecer y lograr la satisfacción del cliente. ¡Obtén los conocimientos necesarios para desenvolverte como profesional de marketing de forma online, a tu ritmo y con una atención personalizada por parte del equipo docente!

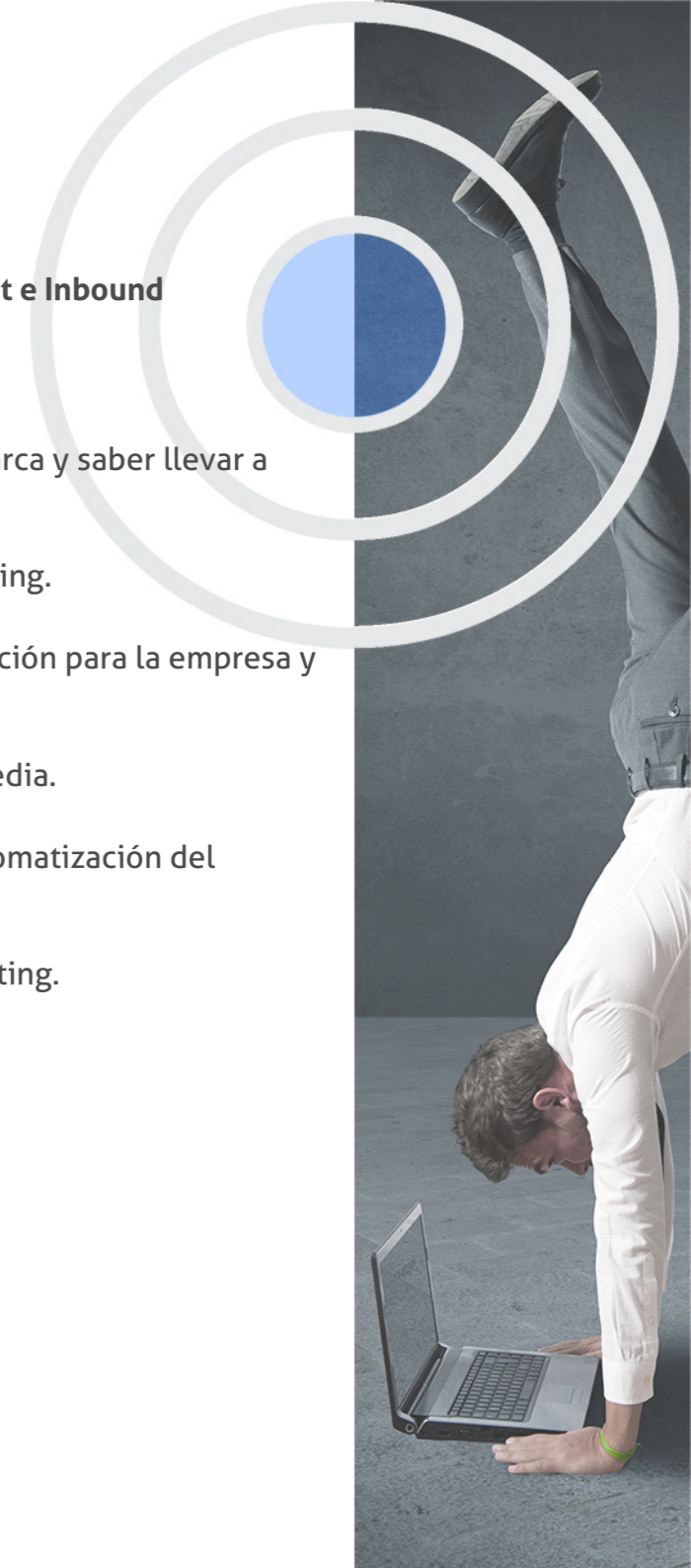
A quién va dirigido

El Máster en Branded Content e Inbound Marketing está dirigido a aquellos estudiantes que estén graduados en Marketing, Publicidad, Comunicación, entre otros, cuyo objetivo sea seguir formándose y desarrollarse profesionalmente en este ámbito. También, podrán acceder profesionales de marketing que deseen ampliar sus ramas de conocimiento e incluso aquellos que deseen especializarse y no tengan experiencia en este ámbito.

Objetivos

Con el Masters Profesionales **Master en Branded Content e Inbound Marketing** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Asentar las bases necesarias para gestionar una marca y saber llevar a cabo técnicas de Inbound Marketing.
- Aprender a crear una estrategia de Inbound Marketing.
- Entender la importancia de la marca y su comunicación para la empresa y el cliente.
- Obtener conocimientos sobre SEO, SEM y Social Media.
- Profundizar en los procesos y herramientas de automatización del marketing.
- Conocer las tendencias actuales de Inbound Marketing.





¿Y, después?

Para qué te prepara

El Máster en Branded Content e Inbound Marketing está dirigido a aquellos estudiantes que estén graduados en Marketing, Publicidad, Comunicación, entre otros, cuyo objetivo sea seguir formándose y desarrollarse profesionalmente en este ámbito. También, podrán acceder profesionales de marketing que deseen ampliar sus ramas de conocimiento e incluso aquellos que deseen especializarse y no tengan experiencia en este ámbito.

Salidas Laborales

Con el Máster en Branded Content e Inbound Marketing el/la alumno/a estará capacitado para aplicar los conocimientos obtenidos a la práctica en un puesto laboral dentro del ámbito digital. Algunos ejemplos de profesiones que podrán desempeñar serán: responsable de contenidos, coordinador de estrategias de marketing, consultor freelancer, copywriter, trafficker digital, etc.

¿Por qué elegir INESEM?



PROGRAMA ACADÉMICO

Master en Branded Content e Inbound Marketing

Módulo 1. **Bases de la estrategia inbound marketing**

Módulo 2. **Creación de una estrategia de inbound marketing**

Módulo 3. **Gestión de la marca personal: personal branding**

Módulo 4. **Atracción del tráfico con seo, sem y social media**

Módulo 5. **Aplicación del copywriting**

Módulo 6. **Marketing automation ecosystem**

Módulo 7. **Tendencias inbound marketing**

Módulo 8. **Proyecto fin de máster**

Módulo 1. Bases de la estrategia inbound marketing

Unidad didáctica 1. Conceptualización del marketing digital

1. Introducción
2. Concepto de Marketing Digital
3. Funciones y objetivos del marketing digital
4. Ventajas del Marketing Digital
5. Características de Internet como medio del marketing digital

Unidad didáctica 2. Introducción a inbound marketing

1. ¿Qué es el Inbound Marketing?
2. Inbound Marketing vs Marketing de Contenidos
3. Marketing Viral
4. Vídeo Marketing
5. Reputación Online

Unidad didáctica 3. Importancia del seo en una estrategia inbound

1. Introducción e importancia del SEO
2. Funcionamiento de los Buscadores
3. Google: Algoritmos y actualizaciones
4. Cómo salir de una penalización en Google
5. Estrategia SEO

Unidad didáctica 4. Search engine marketing (sem)

1. Introducción al SEM
2. Principales conceptos de SEM
3. Sistemas de pujas y calidad del anuncio
4. Primer contacto con Google Ads
5. Creación de Anuncios de Calidad
6. Indicadores Clave de Rendimiento en SEM

Unidad didáctica 5. Content management system

1. ¿Qué es un CMS?
2. Ventajas e inconvenientes de los CMS
3. Wordpress y Woocommerce
4. Prestashop y Magento

Unidad didáctica 6. Copywriting

1. ¿Qué es el copywriting?
2. Conectar, emocionar y convencer
3. Principales técnicas de copywriting
4. SEO para Copywriting
5. La importancia de los títulos

Módulo 2.

Creación de una estrategia de inbound marketing

Unidad didáctica 1.

Introducción al inbound marketing

1. ¿Qué es el Inbound Marketing?
2. Marketing de Contenidos
3. Marketing viral
4. Video Marketing
5. Reputación online

Unidad didáctica 2.

Fase de atracción

1. Sistema de Gestión de contenidos CSM
2. Los blogs Wordpress
3. Posicionamiento SEO
4. Social Media

Unidad didáctica 3.

Fase de conversión

1. Formularios
2. Call to action
3. Landing Pages

Unidad didáctica 4.

Fase de cierre

1. Marketing Relacional
2. Gestión de relaciones con los clientes CRM
3. Email marketing

Unidad didáctica 5.

Fase de deleite

1. Encuestas
2. Contenido inteligente
3. Monitorización Social

Unidad didáctica 6 casos de éxito.

1. Coca- Cola
2. Google
3. Starbuck
4. Converse
5. Apple

Módulo 3.

Gestión de la marca personal: personal branding

Unidad didáctica 1.

La marca

1. ¿Qué es una marca?
2. Naturaleza y estructura de la marca

Unidad didáctica 2.

Creación de la marca

1. La planificación estratégica
2. Valor de marca: Brand Equity
3. Marcas corporativas y marca producto

Unidad didáctica 3.

Los procesos de comunicación de la marca

1. Métodos tradicionales de comunicación
2. La marca en el medio online
3. Comunicación visual

Unidad didáctica 4.

Gestión de marca

1. Modelo de arquitectura de marcas
2. El brand manager como gestor
3. Brand meaning management - identidad de marca
4. El storytelling
5. Branded content y product placement
6. Personal branding - cómo crear tu propia marca
7. Otras manifestaciones - cool hunting, detección de insight
8. El packaging
9. Merchandising o la marca convertida en producto
10. Servicios de información tecnológica de la OEPM

Unidad didáctica 5.

Introducción a la marca personal

1. Definir la marca personal y el estilo
2. Identificar a la audiencia objetivo
3. Idear tu propia página web
4. Creación de lista de contactos
5. Utilización del social media
6. Diseño y ejecución de un plan de comunicación
7. Herramientas y recursos

Unidad didáctica 6.

Gestión del perfil en linkedin

1. Introducción
2. Navegación
3. Plantear una estrategia
4. Creación y diseño del perfil
5. Información profesional
6. Networking y grupos
7. Consejos para aumentar la visibilidad
8. Búsqueda de empleo

Unidad didáctica 7.

Copywriting aplicado

1. Introducción
2. Conectar con la audiencia
3. Call to action
4. Principales Técnicas
5. Apartado \"Sobre mí\"
6. Consejos SEO

Unidad didáctica 8.

Productividad personal

1. Introducción
2. Clasificación de tareas
3. Procrastinación
4. Getting things done
5. Gestión de reuniones
6. El coste de oportunidad
7. Timeblocking
8. Extensiones de Chrome para aumentar la productividad

Módulo 4.

Atracción del tráfico con seo, sem y social media

Unidad didáctica 1.

Optimización del sitio web

1. ¿Para qué necesitamos optimizar?
2. Introducción a la optimización del contenido
3. Crear etiquetas META
4. Añadiendo las palabras clave en el contenido
5. Estructurados de los datos
6. Optimización de elementos multimedia "Imágenes y Vídeos"

Unidad didáctica 2.

Indexación: introudcción y optimización

1. Introducción a la indexación
2. Mejorando la estructura del sitio web
3. Optimizar web para GoogleBoot
4. Optimización para móviles
5. ¿Cómo indexar el sitio web?
6. Otros tipos de indexación
7. Spamdexing

Unidad didáctica 3.

Monitorización

1. Supervisando la indexación
2. Monitorizando la popularidad
3. Audiencia de su sitio web

Unidad didáctica 4.

Webmasters: herramientas

1. Google Webmaster Tools (GWT) y Google Analytics
2. WebmasterTool Bing
3. Herramientas para redes sociales

Unidad didáctica 5.

Posicionamiento patrocinado en buscadores (sem)

1. Conceptos clave
2. Inversión en anuncios publicitarios
3. Principales plataformas del marketing en buscadores
4. Google AdWords
5. Bing Ads
6. Consejos de gestión y optimización de campañas SEM

Unidad didáctica 6.

Social media plan

1. Elección de canales
2. Planificación de la estrategia
3. El contenido es el rey
4. Social Media Engagement
5. ORM: Online Reputation Management

Módulo 5.

Aplicación del copywriting

Unidad didáctica 1. Introducción al copywriting

1. ¿Qué es el copywriting?
2. Conectar, emocionar y convencer
3. Principales técnicas de copywriting
4. SEO para Copywriting
5. La importancia de los títulos

Unidad didáctica 2. Copywriting para e-commerce

1. Introducción
2. La Homepage
3. Los menús
4. Fichas de producto
5. Descripción de los servicios
6. Página ¿quiénes somos?
7. Página de contacto
8. Página preguntas frecuentes
9. Carrito de la compra, checkout y agradecimiento
10. Envío de emails

Unidad didáctica 3. Copywriting para personal branding

1. Introducción
2. Definir tu marca y el estilo
3. Identificar y definir tu público objetivo o audiencia
4. Creación de lista de contactos
5. Páginas personal corporativa
6. Blog personal
7. Uso de las redes sociales
8. Plan de Comunicación

Unidad didáctica 1.

Introducción al marketing automation

1. Marketing Automation: Concepto y Casos Prácticos
2. Herramientas del Marketing Automation
3. Publicidad y promoción automatizada
4. La automatización de la relación con el cliente
5. Gestión de datos y análisis en el Marketing Automation

Unidad didáctica 2.

Estrategia de automatización del marketing

1. Elementos de la automatización del marketing: Journey Builder, CRM
2. Funnel de Ventas y Omnichannel en Marketing Automation
3. Diseño del plan de Automatización (I): Identificación de tareas
4. Diseño del plan de Automatización (II): Selección de herramientas y Métricas de evaluación de la eficacia

Unidad didáctica 3.

Planificación de una campaña de email marketing

1. Antes de empezar
2. Fases de una campaña de email marketing
3. Objetivo de la campaña
4. Antes de la campaña
5. Elección de la lista
6. Segmentación
7. Personalización
8. Formato, remitente y asunto
9. Viralidad
10. Los resultados

Unidad didáctica 4.

Principales elementos y técnicas de diseño para crear un email efectivo

1. Introducción
2. Frecuencia de los envíos
3. Aspectos a tener en cuenta
4. Diseño del email
5. Partes del mensaje de correo electrónico
6. Recomendaciones finales

Módulo 7.

Tendencias inbound marketing

Unidad didáctica 1. Inteligencia artificial

1. Inteligencia artificial: introducción
2. Inteligencia de los seres vivos
3. Inteligencia Artificial
4. Dominios de aplicación
5. El campo de la mecatrónica
6. Las posibilidades de la Inteligencia Artificial
7. Mecatrónica e Inteligencia Artificial

Unidad didáctica 2. Influencer marketing

1. ¿Qué es un influencer?
2. Tipos de influencers
3. Diferencias entre un macroinfluencer y un microinfluencer
4. Pautas iniciales para ser influencer

Unidad didáctica 3. ¿qué es un chatbot?

1. Aspectos introductorios
2. ¿Qué es un chatbot?
3. ¿Cómo funciona un chatbot?
4. VoiceBots
5. Desafíos para los Chatbots

Unidad didáctica 4. Ámbitos de aplicación chatbots

1. Áreas de aplicación de Chatbots
2. Desarrollo de un chatbot con ChatterBot y Python
3. Desarrollo de un chatbot para Facebook Messenger con Chatfuel

Unidad didáctica 5. Estrategia mobile

1. Diseño adaptado a dispositivos móviles: Responsive 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 6. 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

Módulo 8.
Proyecto fin de máster

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El 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.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

Comunidad

Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.



Revista Digital

Secretaría

Campus Virtual

Webinars

Comunidad

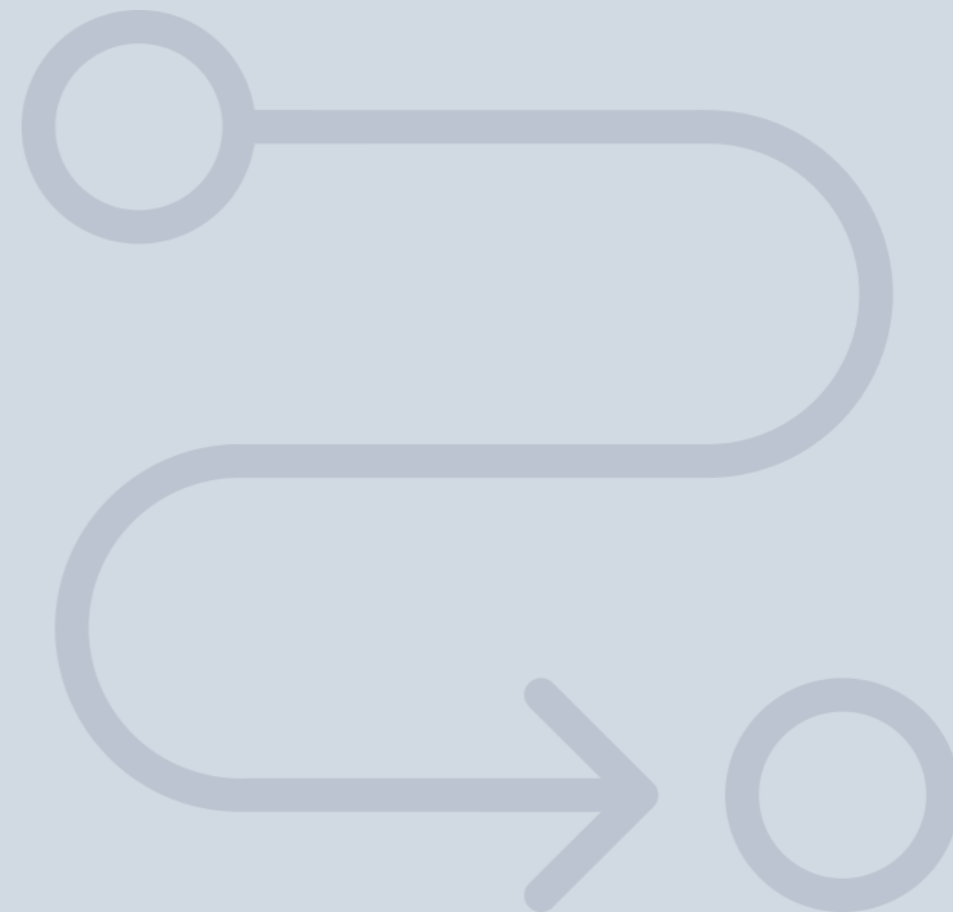
5

5 pilares del método



SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%

Beca desempleo

Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

15%

Beca emprende

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

10%

Beca alumnos

Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

Masters Profesionales

Master en Branded Content e Inbound Marketing

Impulsamos tu carrera profesional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es



958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.
Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.