

CURSO

Inbound Marketing, contenido centrado en el humano

¿De qué trata?

Inbound Marketing es una metodología que surgió de la evolución del marketing tradicional impulsada por la comunicación digital. Consiste en crear contenidos y experiencias que generen un impacto positivo en tus clientes y consumidores. Es decir, se trata de atraer a tu audiencia con contenido interesante y relevante que responda a sus necesidades, para después continuar la conversación a través de otros canales.

Hoy las empresas crean mucho contenido, pero muy poco de éste genera leads o retornos de inversión reales porque no cubre las necesidades y problemáticas de los clientes.

En este curso, los participantes aprenderán cómo crear contenido centrado en el humano y su impacto en el revenue de las estrategias de marketing. Verán cómo construir contenido desde la problemática del cliente es la clave para alcanzar realmente el llamado 'contenido de valor'.

Temario

- La labor del Marketing
- Reinención del contenido
- The Attention Economy
- Inbound marketing
- Embudo tradicional de Marketing
- Lead scoring y lead nurturing
- Forms
- Campos progresivos
- Customer journey
- Marketing, Sales & Customer Hub
- Definición de Lead Scoring y Lead Status
- Challenger methodology
- Tipos de compradores, clasificación Challenger
- Construcción de un Insight
- Tradicional vs Challenger
- El lado oscuro del Content marketing
- SIC Content Path

¿HABLAMOS?

Erika Medina | ☎ 55 4897 2870 | emedinaa@centro.edu.mx

- Estrategia de contenido
- Ejes temático, Pilares de contenido y Formatos
- Estrategia de contenido + SIC Content
- SIC Content Path
- Plan editorial + SIC Content

¿Quién imparte?

Ana Zapién | Growth Marketing Manager en MDC. Fue Chief Marketing Officer at Gus Chat, startup especializada en desarrollar chatbots basados en inteligencia artificial. Encargada de crear el ecosistema de las estrategias y su conexión con los diferentes canales. Ha trabajado con empresas como Cisco, IBM, Microsoft, SAS, SAP, Lenovo, HP, Fortinet, VMWare e IBM. Especialista en Content Creation, Marketing B2B enfocado a tecnología, Marketing B2C, Inbound Marketing y Social Selling.