



INSTITUTO DE EMPRENDIMIENTO AVANZADO PROGRAMA

Nombre curso:	FAST MARKETING		
Horario	<i>Viernes: 18:00 – 21:00</i> <i>Sábado: 11:00 – 13:00</i>	Duración	<i>7 Semanas</i>
Intensidad Horaria Semanal	6	IHT	40
Modalidad: Online			

Introducción:

El Fast Marketing es un programa eminentemente práctico, diseñado íntegramente por profesionales en activo y totalmente orientado a la optimización de la técnica, atendiendo a un entorno cada vez más digitalizado y a un nuevo perfil de consumidor más exigente e informado.

Objetivos:

- Analizar las últimas tendencias en Marketing y profundizar en la importancia de la investigación de mercados como paso previo al lanzamiento de un nuevo producto.
- Estudiar el ciclo de vida de producto con especial incidencia en las crestas de crecimiento en la fase de madurez.
- Optimizar los resultados en el canal intermediado según el modelo de negocio.
- Comprender la importancia de la fijación de los precios dinámicos y aplicarla de una forma efectiva.
- Desarrollar una estrategia de comunicación digital desde el «pain» (dolor/necesidad) del cliente.
- Diseñar un e-commerce de una forma sencilla y práctica que nos garantice los objetivos fijados.

Contenidos Temáticos:

Módulo 1: Análisis del Entorno

Concepto de macro y micro entorno.

La investigación de mercados: fuentes primarias y secundarias.

La investigación de mercados: fuentes primarias y secundarias.

La escucha activa al cliente: el prototipo.

Los early adopters.

TALLER: ¿Cómo validar mi producto o idea de negocio? Metodología Lean Startup

Módulo 2: Segmentación y Experiencia del Cliente

Concepto de segmentación.

La importancia de los mercados nicho.

Buyer persona: el arquetipo.

El proceso de compra y el funnel.

El customer journey.

Taller: ¿Cómo crear un buyer persona?



INSTITUTO DE EMPRENDIMIENTO AVANZADO PROGRAMA

Módulo 3: Producto

Dimensiones tangibles e intangibles del producto.
La importancia de la marca.
Manejo de la reputación online.
Estrategias de diferenciación y posicionamiento.
Ciclo de vida de producto: crestas de crecimiento en la fase de madurez.
Ingeniería de producto.
Taller: ¿Cómo trabajar el branding personal?

Módulo 4: Distribución

Concepto de canal de distribución.
El papel de la intermediación online: rentabilidad vs ingresos.
La omnicanalidad: modelos.
Negociación en el canal.
Resolución de conflictos en el canal.
TALLER: ¿Cómo reducir la dependencia de los canales de distribución?

Módulo 5: Fijación de precios

Concepto de precio desde la óptica del Marketing.
Estrategias de precios fundamentadas en los costes.
Estrategias de precios fundamentadas en la demanda.
Estrategias de precios fundamentadas en la competencia.
Fijación de precios dinámica y optimización de los ingresos: Revenue Management.
UNIDADES FORMATIVAS 6
Taller: El efecto encuadre ¿cómo presentar los precios a mi cliente?

Módulo 6: Comunicación

Comunicación tradicional vs comunicación online.
Marketing de contenidos.
Marketing de buscadores: SEM / SEO.
Marketing en redes sociales.
Publicidad programática.
UNIDADES FORMATIVAS 6
Taller: ¿Cómo optimizar el SEO en Google a través de tu página web?

Módulo 7: E-Commerce

Tipos de e-commerce.
Los puntos clave del desarrollo de un e-commerce: experiencia de cliente.
Logística y distribución.
E-commerce aplicado a las redes sociales.
Mobile e-commerce.
Taller: ¿Cómo desarrollar mi propio e-commerce en 5 sencillos pasos? Shopify



**Instituto de
Emprendimiento
Avanzado**

INSTITUTO DE EMPRENDIMIENTO AVANZADO PROGRAMA

Metodología:

- Formación personalizada: mentor empresarial.
- Clases en streaming.
- Materiales complementarios a disposición de alumno.
- Participación en conferencias y masterclass de emprendedores y empresarios.
- Foros de consultas con nuestros docentes y formadores.
- Acceso a la biblioteca digital SMARTECA de Wolters Kluwer.