

Inbound Marketing, Marketing de contenidos y Storytelling

Breve descripción del curso:

En esta asignatura se analiza cómo la saturación de los medios y los canales hacen que la publicidad tradicional sea cada vez menos efectiva y más cara. Además los usuarios más sofisticados rechazan este tipo de publicidad convencional que consideran intrusiva y poco relevante.

El objetivo de la publicidad ya no es encontrar nuevos clientes sino que tus futuros clientes te encuentren fácilmente. Por eso es mucho más rentable invertir en construir tu propia red de atracción y es ahí donde el Inbound Marketing entra en juego.

El Inbound Marketing es una metodología que trabaja de forma coordinada un gran número de tácticas de marketing online, como son el email marketing, el blogging, el seo y el social media, entre muchas otras y que tiene como objetivo facilitar que los usuarios te encuentren y acompañarlos en el proceso de compra con el contenido más adecuado.

Finalmente, se combina con técnicas de narración basado en Storytelling.

Al terminar la actividad el asistente podrá (descripción de objetivos de la actividad):

Al finalizar el módulo de Inbound Marketing & Branded Content el alumno será capaz de establecer una estrategia integrada de inbound Marketing, identificar ciclos de compra, objetivos y KPIs.

Entender el comportamiento del usuario online y aplicar métodos de captación de atención y conversión a través de técnicas cualificadas de la utilización de los contenidos y el branded content.

Conocimientos de acceso:

No se requieren.

Conocimientos previos necesarios:

Ninguno.

Se requiere titulación universitaria. Excepcionalmente se puede considerar por la Dirección el acceso a profesionales sin titulación universitaria que tengan una experiencia demostrada de más de tres años en un ámbito relacionado con el programa y acrediten requisitos legales para cursar estudios universitarios. Los alumnos matriculados en estas condiciones sólo podrán obtener un certificado de Aprovechamiento por los estudios superados pero no podrán optar a la obtención del Título Propio de postgrado.

Temas a desarrollar:

Tema 1. Estrategia
Tema 2. Atracción de Tráfico
Tema 3. Conversión
Tema 4. Cualificación
Tema 5. Analítica
Tema 6. Más Allá del Inbound Marketing
Tema 7. Storytelling

Metodología didáctica:

Apuntes con ejemplos, ejercicios y casos prácticos.
Clases prácticas impartidas por profesionales expertos en el área.
Evaluación basada en ejercicios y casos + examen tipo test.

Otra Información de interés:

Esta materia puede ser seguida de manera semipresencial, online (plataforma de teledocencia de la UPV) y offline (las clases se quedan grabadas), junto con los apuntes desarrollados bajo la metodología pedagógica denominada Edutainment (formación+entretenimiento).

No hay modalidad única de seguimiento. El alumno elige cómo seguir cada semana las clases.

El alumno puede matricularse en cualquier momento (una vez se dé la fecha de inicio), acabando antes de la fecha límite (31/07/2019), mediante un seguimiento asíncrono.

Condiciones generales

La acción formativa cumple las siguientes condiciones generales: http://www.cfp.upv.es/cond_gen?5

Condiciones específicas

Inbound Marketing & Branded Content

Organizadores:

Responsable de actividad	DIRECTOR ESCUELA POLITÉCNICA SUPERIOR DE ALCOI
Codirector	DAVID JUÁREZ VARÓN
Coordinador	FRANCISCA SEMPERE RIPOLL

Datos básicos:

Dirección web	www.mastermarketingupv.com
Correo electrónico	macom@upv.es
Tipo de curso	MÓDULO DE T.P.
Estado	MATRICULABLE
Duración en horas	5 horas presenciales, 25 horas a distancia
Créditos ECTS	3
Información técnica docente	David Juárez Varón Tlf/Fax: 966.528.467 y Móvil: 606.650.109 Lunes-Viernes: 10:00-14:00 Despacho C1DA2 -Edif. Carbonell - Campus Alcoy UPV

Dónde y Cuándo:

Dónde	VALÈNCIA
Horario	MAÑANA Y TARDE
Observaciones al horario	viernes tarde, sábado mañana
Lugar de impartición	Online. Sesiones presenciales voluntarias: VALENCIA Universidad Politécnica de Valencia. Facultad de ADE de la UPV Aula docente: Por determinar. ALCOY Campus de Alcoy Universidad Politécnica de Valencia. Aula docente: Por determinar.
Fecha Inicio	31/05/19
Fecha Fin	30/06/19 La fecha límite para entrega de trabajos, realización de prácticas y otras actividades no lectivas será el 31/03/20

Datos de matriculación:

Matrícula desde	16/05/19
Inicio de preinscripción	31/03/19
Mínimo de alumnos	1
Máximo de alumnos	100
Precio	300,00 euros
Observaciones al precio	300€ Público en general 200€ Público en general

Profesorado:

LLEÓ DOLS, LAVINIA ISABEL
SANJUAN SANZ, ALEJANDRA

Asignaturas del Curso:

Asignatura	Tipo oferta	Nombre del Grupo	Previsto Inicio	Previsto Fin
INBOUND MARKETING - STORYTELLING	T	18_19. MDMCE	31/05/1 9	30/06/1 9

[O] Optativa [T] Troncal