

# INBOUND MARKETING: CONTENIDO CENTRADO EN EL CLIENTE



## Objetivo de Aprendizaje

Este plan de estudios se diseñó con el objetivo de ayudar a los estudiantes a aprender acerca del inbound marketing, metodología que permite a los clientes potenciales de una marca encontrarla fácilmente en internet dando a conocer sus productos y servicios de forma no intrusiva. Esta sin duda es una estrategia eficaz para fundar una empresa, administrarla e impulsar su crecimiento. El curso preparará a los participantes a incursionar en el mundo de Internet y de las tecnologías digitales centradas en atracción de los clientes.

## Temario:

### Sesión 01

- Inducción al inbound marketing y aplicación a un proyecto
- Metodología del inbound marketing y sus fases
- Flywheel vs. embudo tradicional
- Creación del Buyer Persona y el Buyer Journey

### Sesión 03

- Atracción de tráfico: SEO, Linkbuilding y Guestblogging
- Estrategias SEO para optimizar el blog
- Cómo indexar un contenido en Google

### Sesión 05

- Automatización: Lead Nurturing y Lead Scoring
- Las 3 dimensiones de la analítica en el Inbound Marketing
- El SMARKETING

### Sesión 02

- Temática del Blog
- Búsqueda de keywords
- Crea un mapa de contenidos para tus buyer persona

### Sesión 04

- Aplicación de Landing Pages y CTAs
- Estrategia CRO
- Difusión y captación a través de Redes Sociales, PPC y Referral
- Inboundización, la generación de resultados a corto plazo

### Sesión 06

- Ventas Inbound y los pilares de deleitar
- Examen de certificación: Certificación Inbound de HubSpot

## INFORMES E INSCRIPCIONES

- ☎ T.: (01) 712-7272
- ✉ [extension@ue.edu.pe](mailto:extension@ue.edu.pe)
- 🌐 <https://www.ue.edu.pe/programa-de-extension-universitaria-cursos-y-talleres>
- 📍 UNIVERSIDAD ESAN | Av. Alonso de Molina 1652, Surco, Lima - Perú