



SERCA
INSTITUTO
DE ALTOS ESTUDIOS
ESPECIALIZADOS

CURSO ONLINE EN MARKETING DIGITAL PARA EMPREENDEDORES Y NUEVOS NEGOCIOS



FORMACIÓN PERMANENTE

WWW.INSTITUTOSERCA.COM



Acerca de **Instituto Serca**

Instituto Serca es un centro especializado en Formación de Postgrado: Másteres, Dobles Títulos de Máster, Especialistas y Expertos Universitarios, así como Cursos Homologados por Universidades. Se caracteriza por no centrarse en la formación de expedientes, sino de personas, cuyo aprendizaje dará sentido a su experiencia.

Los Másteres, Especialistas, Expertos Universitarios y Cursos que impartimos desde Instituto SERCA, cuentan con todas las garantías y exigencias de calidad, lo que hace posible que la titulación obtenida por nuestros alumnos/as sean Títulos expedidos por prestigiosas universidades.



Metodología de Estudio

- ✓ **Campus Virtual Avanzado:** Experiencia de estudio individualizada, intuitiva e interactiva.
- ✓ **Tutorización Permanente:** Nuestro equipo docente estará a disposición del alumnado desde su matriculación hasta la finalización de todo el proceso formativo.
- ✓ **Clases en vídeo y en audio:** Cada programa formativo dispone de clases en vídeo y audios específicos por materia, para reforzar el contenido teórico.
- ✓ **Metodología E-Learning:** Modalidad 100% online adaptada a las necesidades del alumnado.
- ✓ **Evaluación:** Planteamiento de casos y actividades dirigidas a la valoración competencial del programa formativo.
- ✓ **Profesorado Especializado:** Contamos con un claustro de profesores especializado que realizará un seguimiento personalizado del aprendizaje.
- ✓ **Biblioteca Digital:** A través de nuestra innovadora plataforma digital, el alumnado podrá acceder a un amplio catálogo de libros, revistas, obras de investigación y tesis doctorales.
- ✓ **Descarga automática de certificados y actualización de notas permanente.**
- ✓ **Notificaciones en tiempo real sobre el estado y evolución del estudio.**





Campus **Virtual**

- ✓ Clases en vídeo de cada materia
- ✓ Tutorías de seguimiento en directo mensuales
- ✓ Herramientas de interacción y seguimiento: tutorización permanente, foro, emails, etc.
- ✓ Consulta directa del expediente académico
- ✓ Descarga de certificados
- ✓ ¡Y mucho más!...

Presentación del Programa

Amplía tu formación con nuestro Curso de Marketing Digital para Emprendedores y Nuevos Negocios, diseñado para quienes desean impulsar su proyecto empresarial aprovechando todo el potencial del entorno digital. En Instituto Serca proporcionamos las claves para que cada emprendedor pueda competir de forma eficaz, independientemente del tamaño de su negocio.

A lo largo del programa abordarás desde la definición de tu modelo de negocio y propuesta de valor hasta la investigación de mercado, la construcción de una marca sólida, el desarrollo de tu presencia web y la creación de estrategias de contenidos. También profundizarás en posicionamiento SEO, publicidad en buscadores, marketing en redes sociales, email marketing y automatización de procesos comerciales.

Además, aprenderás a gestionar campañas de pago optimizando presupuestos limitados, a interpretar datos con herramientas de analítica web y a diseñar un plan de marketing digital integral orientado al crecimiento. Al finalizar, contarás con un perfil profesional preparado para lanzar, medir y escalar cualquier proyecto digital con criterio estratégico.



Duración: 150 horas



Créditos: 6 Créditos ECTS



Metodología: Online



Matriculación: Permanente

Programa Académico

- ✓ Comprender los fundamentos del marketing digital, identificando canales y herramientas clave para emprendedores.
- ✓ Diseñar el modelo de negocio digital, aplicando metodologías Canvas y validando la propuesta de valor.
- ✓ Analizar el mercado y público objetivo, utilizando técnicas de investigación y segmentación digital.
- ✓ Desarrollar la estrategia de marca, diferenciando el posicionamiento del negocio en entornos digitales.
- ✓ Dominar la creación de presencia web y contenidos, aplicando principios de UX y copywriting persuasivo.
- ✓ Implementar estrategias de SEO, SEM y redes sociales, optimizando la visibilidad del negocio.
- ✓ Aplicar técnicas de email marketing y publicidad digital, automatizando procesos comerciales del emprendimiento.
- ✓ Elaborar un plan de marketing digital integral, incorporando analítica web y estrategias de escalabilidad.



1: FUNDAMENTOS DEL MARKETING DIGITAL Y SU RELEVANCIA PARA EMPRENDEDORES Y NUEVOS NEGOCIOS

- 1.1. Concepto y evolución del marketing digital en el ecosistema empresarial actual
- 1.2. Principales canales y herramientas del marketing digital al alcance del emprendedor
- 1.3. El embudo de conversión como marco estratégico para la captación de clientes
- 1.4. Ventajas competitivas del marketing digital frente al marketing tradicional para startups y pymes
- 1.5. Errores frecuentes del emprendedor en sus primeras acciones de marketing digital

2: DEFINICIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO Y PROPUESTA DE VALOR EN EL ENTORNO DIGITAL

- 2.1. Metodologías para el diseño del modelo de negocio digital
- 2.2. Construcción de una propuesta de valor diferenciada y orientada al cliente digital
- 2.3. Identificación y validación de fuentes de ingresos en el entorno online
- 2.4. Producto mínimo viable (MVP) digital: conceptualización y estrategia de lanzamiento
- 2.5. Modelos de monetización digital: suscripción, freemium, marketplace y otros formatos

3: INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y ANÁLISIS DEL PÚBLICO OBJETIVO EN ENTORNOS DIGITALES

- 3.1. Metodología de investigación de mercados aplicada al contexto digital
- 3.2. Análisis del entorno competitivo y benchmarking digital
- 3.3. Definición y construcción del buyer persona para nuevos negocios
- 3.4. Segmentación de audiencias: criterios y herramientas accesibles para emprendedores
- 3.5. Validación de la demanda y testeo de mercado antes del lanzamiento del negocio



4: ESTRATEGIA DE MARCA Y POSICIONAMIENTO DIGITAL PARA NUEVOS NEGOCIOS

- 4.1. Fundamentos del branding digital: identidad, imagen y reputación de marca
- 4.2. Creación del naming, identidad visual y tono de comunicación de la marca
- 4.3. Estrategia de posicionamiento y diferenciación en mercados digitales saturados
- 4.4. Storytelling como herramienta de conexión emocional con la audiencia
- 4.5. Gestión de la reputación online y respuesta ante crisis de imagen de marca

5: DISEÑO Y DESARROLLO DE LA PRESENCIA WEB COMO BASE DEL NEGOCIO DIGITAL

- 5.1. Arquitectura web y experiencia de usuario (UX) orientada a la conversión
- 5.2. Plataformas y herramientas para la creación de sitios web sin programación
- 5.3. Creación de landing pages efectivas para captación y conversión de clientes
- 5.4. Tiendas online y plataformas de comercio electrónico para nuevos negocios
- 5.5. Optimización de la velocidad de carga y rendimiento técnico del sitio web
- 5.6. Aspectos legales de la presencia web: política de privacidad, cookies y normativa vigente



6: MARKETING DE CONTENIDOS Y ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN DIGITAL

- 6.1. Fundamentos y principios del marketing de contenidos para emprendedores
- 6.2. Diseño de una estrategia de contenidos alineada con los objetivos de negocio
- 6.3. Creación de contenido de valor: formatos y técnicas de producción
- 6.4. Copywriting persuasivo aplicado a textos comerciales y de marca
- 6.5. Distribución y amplificación del contenido en el ecosistema digital
- 6.6. Herramientas de inteligencia artificial aplicadas a la creación y gestión de contenidos

7: POSICIONAMIENTO EN BUSCADORES (SEO) Y MARKETING EN MOTORES DE BÚSQUEDA (SEM)

- 7.1. Fundamentos del posicionamiento orgánico en buscadores (SEO)
- 7.2. Investigación de palabras clave como base de la estrategia de visibilidad
- 7.3. SEO técnico: rastreo, indexación y factores de rendimiento del sitio web
- 7.4. SEO local: posicionamiento para negocios con componente geográfico
- 7.5. Introducción a Google Ads: estructura de campañas de búsqueda y display
- 7.6. Medición y optimización del rendimiento SEO y SEM con herramientas analíticas



8: ESTRATEGIAS DE MARKETING EN REDES SOCIALES PARA EMPRENDEDORES

- 8.1. Panorama actual de las redes sociales y su papel en la estrategia de nuevos negocios
- 8.2. Selección estratégica de plataformas según modelo de negocio y público objetivo
- 8.3. Diseño del plan de social media: objetivos, contenidos y calendario de publicaciones
- 8.4. Creación de comunidad y estrategias de engagement con la audiencia
- 8.5. Marketing de influencers y colaboraciones estratégicas para nuevos negocios
- 8.6. Publicidad en redes sociales: Facebook Ads, Instagram Ads y TikTok Ads

9: EMAIL MARKETING Y AUTOMATIZACIÓN DE PROCESOS COMERCIALES DIGITALES

- 9.1. Fundamentos del email marketing como canal de comunicación y ventas
- 9.2. Construcción y gestión de bases de datos de suscriptores
- 9.3. Diseño y redacción de campañas de email de alto impacto
- 9.4. Automatización del marketing: secuencias, workflows y lead nurturing
- 9.5. Métricas clave y análisis de resultados en las campañas de email marketing



10: PUBLICIDAD DIGITAL Y GESTIÓN DE CAMPAÑAS DE PAGO PARA NUEVOS NEGOCIOS

- 10.1. Principios fundamentales de la publicidad digital para emprendedores con presupuesto limitado
- 10.2. Ecosistema de plataformas publicitarias digitales: panorámica y criterios de selección
- 10.3. Planificación estratégica de campañas de pago orientadas a resultados
- 10.4. Remarketing y retargeting: estrategias de recuperación de usuarios interesados
- 10.5. Diseño de creatividades publicitarias y testeo de variantes mediante A/B testing
- 10.6. Optimización continua de campañas y gestión eficiente de la inversión publicitaria

11: ANALÍTICA WEB Y MEDICIÓN DEL RENDIMIENTO DE LAS ACCIONES DE MARKETING DIGITAL

- 11.1. Importancia de la cultura de datos en la toma de decisiones del emprendedor
- 11.2. Google Analytics 4: configuración, interfaz y funcionalidades esenciales
- 11.3. Definición de KPIs y métricas clave para cada canal de marketing digital
- 11.4. Herramientas complementarias de analítica y visualización de datos
- 11.5. Interpretación de datos y toma de decisiones basada en evidencias
- 11.6. Elaboración de cuadros de mando e informes de seguimiento del marketing digital



12: PLAN DE MARKETING DIGITAL INTEGRAL: DISEÑO, EJECUCIÓN Y ESCALABILIDAD DEL NEGOCIO

- 12.1. Metodología para la elaboración del plan de marketing digital del emprendedor
- 12.2. Diseño de la estrategia multicanal integrada para nuevos negocios
- 12.3. Planificación operativa: cronograma, presupuesto y asignación de recursos
- 12.4. Ejecución, seguimiento y optimización continua del plan de marketing digital
- 12.5. Estrategias de crecimiento y escalabilidad del negocio digital
- 12.6. Casos prácticos y análisis de estrategias de marketing digital en emprendimientos reales



Titulación y Certificaciones



El alumno/a recibirá un **Certificado universitario** emitido por la **Universidad EUNEIZ**.



Descarga de certificados expedidos por Instituto Serca desde la Secretaría Virtual de nuestro Campus.



Proceso de **Matriculación**



Formalización de la matrícula:

- Completar y enviar el formulario de matriculación. Tras recibirlo, automáticamente le enviaremos sus claves de acceso a pagos/facturas.
- Una vez abonado el importe completo del Programa Formativo, el alumno/a recibirá los accesos al Campus Virtual y podrá iniciar su estudio.

Matricúlate

Más información





Métodos y facilidad de Pagos

- ✓ **Facilidad de pago:** Opciones de pago fraccionado sin intereses.
- ✓ **Seguridad:** Plataforma de pago online segura y encriptada.
- ✓ **Flexibilidad:** Varias opciones de pago como tarjeta de crédito, débito, transferencia bancaria y PayPal.
- ✓ **Descuentos:** Ofrecemos descuentos directos aplicados automáticamente al realizar la matrícula en nuestra web.
- ✓ **Simplicidad:** Proceso de pago simple e intuitivo en pocos pasos.
- ✓ **Facturación:** Descarga de facturas en el área de pagos.

¿Por qué elegir **Instituto Serca**?



Calidad en la enseñanza

Miles de alumnos/as de todo el mundo avalan nuestra **calidad** y nuestros **sistemas de enseñanza**, haciendo con Instituto Serca su especialización profesional.



Contenidos actualizados

Permanente actualización y mejora de contenidos. Instituto Serca está afiliado a las más prestigiosas instituciones de los ámbitos de **psicología, sanidad y educación**, para estar actualizados en las últimas innovaciones científicas y didácticas.



Profesionales de primer nivel

Nuestros programas formativos están diseñados por **profesionales de primer nivel** con amplia experiencia y siempre orientados al éxito profesional del alumnado.

¿Por qué elegir **Instituto Serca**?



A tu ritmo

Nos adaptamos al **ritmo de aprendizaje** de cada alumno/a. Nuestra metodología permite adaptarnos a las necesidades formativas individuales, garantizando así nuestra atención individualizada.



Tutorización

En Instituto Serca los alumnos/as disponen de un **tutor/a** a su disposición desde el momento de su matriculación, siendo prioritaria la resolución de dudas en el mínimo plazo.



Clases en vídeo

Clases en vídeo por materia para reforzar el contenido teórico. Además dispondrá de manera sistemática de un webinar de resolución de dudas.



¿Necesita más **información**?

 www.institutoserca.com

 info@institutoserca.com

 +34 958 372 363 / 660 880 416

