



**SERCA**  
INSTITUTO  
DE ALTOS ESTUDIOS  
ESPECIALIZADOS

# CURSO ONLINE EN FUNNELS Y GENERACIÓN DE LEADS: CAPTACIÓN Y CONVERSIÓN



FORMACIÓN PERMANENTE

[WWW.INSTITUTOSERCA.COM](http://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

Especialízate con el **Curso de Funnels y Generación de Leads: Captación y Conversión** de Instituto Serca y domina las estrategias más demandadas en el entorno del marketing digital actual. En un mercado donde la competencia por captar la atención del usuario es cada vez mayor, contar con conocimientos sólidos en diseño de embudos de venta y generación de leads cualificados supone una ventaja competitiva decisiva para cualquier profesional.

A lo largo del programa abordarás desde la arquitectura de embudos (TOFU, MOFU y BOFU) y la investigación del cliente ideal, hasta el diseño de landing pages de alto rendimiento, la creación de lead magnets eficaces y la automatización de secuencias de email marketing. También profundizarás en estrategias de captación de tráfico, cualificación y scoring de leads, técnicas de conversión y cierre, así como en analítica avanzada y herramientas tecnológicas clave del ecosistema martech.

Con esta formación online adquirirás las competencias necesarias para diseñar, implementar y optimizar funnels completos, potenciando tu perfil profesional en un sector en constante evolución.



**Duración:** 150 horas



**Créditos:** 6 Créditos ECTS



**Metodología:** Online



**Matriculación:** Permanente

## Programa Académico

- ✓ Comprender los fundamentos del marketing digital, identificando su impacto en la captación online.
- ✓ Diseñar embudos de ventas completos, diferenciando tipologías, fases y modelos estratégicos.
- ✓ Definir el perfil del cliente ideal, aplicando metodologías de investigación de mercado digital.
- ✓ Dominar estrategias de captación de tráfico cualificado, integrando canales orgánicos y de pago.
- ✓ Elaborar landing pages y lead magnets de alto rendimiento, aplicando técnicas de copywriting persuasivo.
- ✓ Implementar automatizaciones de email marketing y lead scoring, desarrollando flujos de nurturing eficaces.
- ✓ Aplicar estrategias de conversión y cierre en el embudo, utilizando retargeting y persuasión digital.
- ✓ Analizar el rendimiento del funnel, seleccionando herramientas tecnológicas y métricas clave de optimización.



## 1: FUNDAMENTOS DEL MARKETING DIGITAL Y EL ECOSISTEMA DE CAPTACIÓN ONLINE

- 1.1. Evolución del marketing digital y su impacto en los modelos de negocio actuales
- 1.2. Conceptos esenciales del marketing de captación y conversión digital
- 1.3. El recorrido del cliente (customer journey) como base del embudo de ventas
- 1.4. Modelos de negocio digitales y su relación con las estrategias de captación
- 1.5. Tendencias actuales y futuras en el ecosistema digital de generación de leads

## 2: EL EMBUDO DE VENTAS (FUNNEL): ARQUITECTURA, TIPOLOGÍAS Y MODELOS ESTRATÉGICOS

- 2.1. Definición y componentes fundamentales de un embudo de ventas digital
- 2.2. Fases del embudo: TOFU, MOFU y BOFU y sus objetivos específicos
- 2.3. Tipologías de funnels según el modelo de negocio y el objetivo comercial
- 2.4. Modelos estratégicos clásicos: AIDA, See-Think-Do-Care y su aplicación al diseño de embudos
- 2.5. Diseño conceptual del embudo: mapeo de etapas, contenidos y acciones clave
- 2.6. Errores estratégicos frecuentes en la planificación y arquitectura de embudos de ventas



## 3: INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y DEFINICIÓN DEL CLIENTE IDEAL PARA LA GENERACIÓN DE LEADS

- 3.1. Importancia de la investigación de mercado previa al diseño del funnel de captación
- 3.2. Métodos y técnicas de investigación de audiencias en entornos digitales
- 3.3. Construcción del buyer persona: metodología paso a paso
- 3.4. Segmentación avanzada de audiencias y su aplicación en estrategias de captación
- 3.5. Análisis de la competencia y benchmarking de funnels en el sector
- 3.6. Alineación entre la propuesta de valor del negocio y las necesidades del cliente ideal

## 4: ESTRATEGIAS DE CAPTACIÓN DE TRÁFICO PARA LA PARTE SUPERIOR DEL EMBUDO (TOFU)

- 4.1. Visión estratégica de la captación de tráfico y su rol en la alimentación del funnel
- 4.2. Tráfico orgánico: optimización para motores de búsqueda (SEO) orientada a la captación de leads
- 4.3. Marketing de contenidos como motor de atracción de audiencias calificadas
- 4.4. Publicidad digital de pago (PPC) para la generación de tráfico segmentado
- 4.5. Estrategias en redes sociales orgánicas para la generación de comunidad y alcance
- 4.6. Colaboraciones, marketing de influencers y partnerships como fuentes de tráfico cualificado
- 4.7. Integración multicanal: diseño de un ecosistema de captación de tráfico coherente y escalable



## 5: DISEÑO Y OPTIMIZACIÓN DE LANDING PAGES Y PÁGINAS DE CAPTACIÓN

- 5.1. Fundamentos del diseño de landing pages orientadas a la conversión de visitantes en leads
- 5.2. Elementos estructurales de una landing page de alto rendimiento
- 5.3. Principios de copywriting persuasivo aplicados a páginas de captación de leads
- 5.4. Optimización de la velocidad de carga y la experiencia en dispositivos móviles
- 5.5. Pruebas A/B y experimentación continua para la mejora de la tasa de conversión
- 5.6. Herramientas y plataformas para la creación de landing pages sin necesidad de código

## 6: LEAD MAGNETS Y OFERTAS DE VALOR PARA LA GENERACIÓN DE LEADS CUALIFICADOS

- 6.1. Concepto y función estratégica del lead magnet dentro del embudo de ventas
- 6.2. Tipologías de lead magnets según el sector, el objetivo y el perfil del cliente ideal
- 6.3. Metodología para el diseño de un lead magnet de alta conversión
- 6.4. Tripwires y ofertas de bajo coste como puente estratégico entre la captación y la venta
- 6.5. Estrategias de distribución y promoción del lead magnet en múltiples canales
- 6.6. Medición del rendimiento y optimización iterativa de los lead magnets



## 7: EMAIL MARKETING Y AUTOMATIZACIÓN DE SECUENCIAS DE NURTURING DE LEADS

- 7.1. El email marketing como pilar central de la nutrición y conversión de leads en el embudo
- 7.2. Construcción y gestión de listas de suscriptores con criterios de calidad y cumplimiento legal
- 7.3. Diseño de secuencias automatizadas de email para cada fase del embudo
- 7.4. Principios de copywriting para emails con alta tasa de apertura y clic
- 7.5. Automatización avanzada: flujos condicionales, triggers comportamentales y lógica de ramificación
- 7.6. Entregabilidad del email: factores técnicos que afectan a la llegada a la bandeja de entrada
- 7.7. Plataformas de email marketing y automatización: comparativa funcional y criterios de selección
- 7.8. Métricas clave y análisis del rendimiento de las campañas de email marketing

## 8: CUALIFICACIÓN Y SCORING DE LEADS: DEL CONTACTO INICIAL AL LEAD PREPARADO PARA LA VENTA

- 8.1. Concepto y relevancia de la cualificación de leads en el proceso comercial del embudo
- 8.2. Diferencias entre MQL (Marketing Qualified Lead) y SQL (Sales Qualified Lead)
- 8.3. Modelos de lead scoring: diseño de sistemas de puntuación eficaces
- 8.4. Integración del lead scoring con los flujos de automatización del funnel
- 8.5. Alineación entre los equipos de marketing y ventas (SMarketing) para la gestión eficiente de leads
- 8.6. Gestión del ciclo de vida completo del lead dentro del sistema CRM



## 9: ESTRATEGIAS DE CONVERSIÓN Y CIERRE EN LA PARTE INFERIOR DEL EMBUDO (BOFU)

- 9.1. Dinámicas psicológicas que intervienen en la decisión de compra en entornos digitales
- 9.2. Páginas de venta de alta conversión: estructura, copywriting y diseño orientado al cierre
- 9.3. Webinars de venta y presentaciones comerciales automatizadas como herramientas de conversión
- 9.4. Estrategias de retargeting y remarketing para la recuperación de leads no convertidos
- 9.5. Optimización del proceso de checkout y reducción de la fricción en el momento del pago
- 9.6. Upselling, cross-selling y estrategias de maximización del valor por cliente (LTV)
- 9.7. Fidelización y programas de referidos como extensión natural del funnel de conversión

## 10: ANALÍTICA, MÉTRICAS CLAVE Y OPTIMIZACIÓN DEL RENDIMIENTO DEL FUNNEL

- 10.1. Marco analítico integral para la medición del rendimiento completo del embudo de ventas
- 10.2. KPIs fundamentales en cada fase del funnel: definición, cálculo e interpretación
- 10.3. Configuración de paneles de control (dashboards) para la monitorización continua del funnel
- 10.4. Modelos de atribución: asignación de valor a cada punto de contacto del embudo
- 10.5. Metodología CRO (Conversion Rate Optimization) aplicada al embudo completo
- 10.6. Herramientas de analítica web, mapas de calor y grabaciones de sesión de usuario
- 10.7. Toma de decisiones basada en datos y cultura de experimentación continua en el equipo



## 11: HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS Y PLATAFORMAS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE FUNNELS

- 11.1. Ecosistema tecnológico (martech stack) necesario para implementar un funnel completo
- 11.2. Plataformas integrales de construcción de funnels: análisis comparativo
- 11.3. Sistemas CRM para la gestión integral de leads y clientes a lo largo del embudo
- 11.4. Herramientas de automatización de marketing y su integración operativa en el funnel
- 11.5. Plataformas de analítica y seguimiento: Google Analytics 4, Tag Manager y Pixel de Meta
- 11.6. Conectores y herramientas de integración (Zapier, Make) para la sincronización del ecosistema tecnológico
- 11.7. Criterios de selección tecnológica según el tamaño del negocio y el presupuesto disponible

## 12: CASOS PRÁCTICOS Y DISEÑO INTEGRAL DE UN FUNNEL DE CAPTACIÓN Y CONVERSIÓN

- 12.1. Metodología para el diseño estratégico de un funnel completo desde cero
- 12.2. Caso práctico 1: funnel de generación de leads para un negocio de servicios profesionales
- 12.3. Caso práctico 2: funnel de venta de productos digitales con estrategia de lanzamiento y evergreen
- 12.4. Caso práctico 3: funnel de captación y conversión para e-commerce
- 12.5. Errores críticos en la implementación de funnels y estrategias para evitarlos
- 12.6. Tendencias emergentes: inteligencia artificial, hiperpersonalización y el futuro de los funnels



# 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.



**SERCA**

INSTITUTO  
DE ALTOS ESTUDIOS  
ESPECIALIZADOS



## ¿Necesita más **información**?

 [www.institutoserca.com](http://www.institutoserca.com)

 [info@institutoserca.com](mailto:info@institutoserca.com)

 +34 958 372 363 / 660 880 416

