



SERCA
INSTITUTO
DE ALTOS ESTUDIOS
ESPECIALIZADOS

CURSO ONLINE EN EMAIL MARKETING: DISEÑO DE CAMPAÑAS, SEGMENTACIÓN Y AUTOMATIZACIÓN



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

Especialízate con el **Curso de Email Marketing: Diseño de Campañas, Segmentación y Automatización** de Instituto Serca, una formación diseñada para quienes desean dominar uno de los canales de comunicación digital con mayor retorno de inversión. El email marketing sigue siendo una herramienta imprescindible para conectar con audiencias de forma directa, personalizada y medible.

A lo largo del programa, abordarás desde los fundamentos estratégicos y el marco legal aplicable (RGPD, LSSI) hasta la construcción y gestión de bases de datos, la segmentación avanzada de audiencias y el diseño de workflows automatizados. También profundizarás en copywriting persuasivo, diseño responsive, entregabilidad técnica y analítica de resultados, adquiriendo una visión completa del proceso.

Además, trabajarás la integración del email marketing en estrategias omnicanal y explorarás tendencias como la inteligencia artificial aplicada o la hiperpersonalización. Con esta formación online, desarrollarás un perfil profesional altamente demandado, capaz de planificar, ejecutar y optimizar campañas de email marketing con criterio estratégico y técnico.



Duración: 150 horas



Créditos: 6 Créditos ECTS



Metodología: Online



Matriculación: Permanente

Programa Académico

- ✓ Comprender los fundamentos del email marketing, identificando su relevancia en el ecosistema digital contemporáneo.
- ✓ Conocer el marco legal aplicable, aplicando el RGPD y la LSSI a las campañas.
- ✓ Diseñar campañas estratégicas de email, definiendo objetivos, buyer personas y calendarios de envío.
- ✓ Desarrollar bases de datos cualificadas, implementando estrategias de captación, segmentación y mantenimiento.
- ✓ Dominar el diseño visual y la redacción persuasiva, elaborando emails de alto rendimiento.
- ✓ Implementar flujos de automatización, diseñando workflows adaptados a cada etapa del cliente.
- ✓ Aplicar técnicas de entregabilidad y analítica, utilizando métricas para la optimización continua.
- ✓ Integrar el email marketing en estrategias omnicanal, identificando tendencias emergentes del sector.



1: FUNDAMENTOS DEL EMAIL MARKETING EN EL ECOSISTEMA DIGITAL CONTEMPORÁNEO

- 1.1. Definición, alcance y relevancia del email marketing como canal de comunicación directa
- 1.2. Evolución histórica del email marketing desde sus orígenes hasta la actualidad
- 1.3. El email marketing dentro del ecosistema de marketing digital
- 1.4. Tipologías de campañas de email marketing según su finalidad comunicativa
- 1.5. Principales plataformas y herramientas de email marketing disponibles en el mercado
- 1.6. Ventajas competitivas y limitaciones del email marketing como canal de comunicación

2: MARCO LEGAL, NORMATIVO Y ÉTICO APLICABLE AL EMAIL MARKETING

- 2.1. Principios generales de protección de datos en las comunicaciones electrónicas comerciales
- 2.2. El Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) aplicado al email marketing
- 2.3. La Ley de Servicios de la Sociedad de la Información (LSSI) y normativa complementaria
- 2.4. Normativa internacional relevante: CAN-SPAM Act, CASL y otras legislaciones de referencia
- 2.5. Buenas prácticas éticas y responsabilidad corporativa en el uso del email marketing
- 2.6. Consecuencias legales y reputacionales derivadas del incumplimiento normativo



3: PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA DE CAMPAÑAS DE EMAIL MARKETING

- 3.1. Definición de objetivos estratégicos alineados con las metas globales de negocio
- 3.2. Análisis del público objetivo y definición de perfiles de buyer persona
- 3.3. Diseño del customer journey y mapa de puntos de contacto por email
- 3.4. Elaboración del calendario editorial y planificación temporal de los envíos
- 3.5. Definición de la propuesta de valor y el posicionamiento en la comunicación
- 3.6. Asignación de recursos, presupuesto y selección de herramientas para la ejecución
- 3.7. Diseño del plan de medición y evaluación de resultados de las campañas

4: CONSTRUCCIÓN, GESTIÓN Y MANTENIMIENTO DE BASES DE DATOS DE SUSCRIPTORES

- 4.1. Estrategias de captación de suscriptores cualificados para la base de datos
- 4.2. Técnicas de crecimiento orgánico sostenible de la lista de suscriptores
- 4.3. Organización y estructuración eficiente de la base de datos
- 4.4. Higiene y mantenimiento periódico de la base de datos de suscriptores
- 4.5. Gestión del ciclo de vida completo del suscriptor dentro de la base de datos
- 4.6. Importación, exportación e integración de datos con otras plataformas y sistemas



5: ESTRATEGIAS AVANZADAS DE SEGMENTACIÓN DE AUDIENCIAS EN EMAIL MARKETING

- 5.1. Fundamentos y principios de la segmentación aplicados al email marketing
- 5.2. Criterios de segmentación demográfica y geográfica de los suscriptores
- 5.3. Segmentación psicográfica basada en intereses, valores y estilos de vida
- 5.4. Segmentación basada en el comportamiento observable del suscriptor
- 5.5. Segmentación según la etapa del ciclo de vida y fase del embudo de conversión
- 5.6. Segmentación dinámica y actualización automática de segmentos en tiempo real
- 5.7. Modelos de lead scoring aplicados a la cualificación y segmentación de contactos
- 5.8. Errores frecuentes en los procesos de segmentación y estrategias para evitarlos

6: DISEÑO VISUAL Y EXPERIENCIA DE USUARIO EN CAMPAÑAS DE EMAIL MARKETING

- 6.1. Principios fundamentales de diseño gráfico aplicados al formato de email
- 6.2. Diseño responsive y adaptación integral a dispositivos móviles
- 6.3. Estructura y anatomía de un email de marketing de alto rendimiento
- 6.4. Plantillas de email: creación, personalización y desarrollo de sistemas de diseño
- 6.5. Diseño de llamadas a la acción (CTAs) visuales de alto impacto y conversión
- 6.6. Accesibilidad e inclusividad en el diseño de campañas de correo electrónico
- 6.7. Coherencia de marca y aplicación de guías de estilo al canal de email



7: REDACCIÓN PERSUASIVA Y ESTRATEGIA DE CONTENIDOS PARA EMAIL MARKETING

- 7.1. Fundamentos del copywriting profesional aplicado al email marketing
- 7.2. Redacción de líneas de asunto optimizadas para maximizar la tasa de apertura
- 7.3. Estructuración del cuerpo del email para guiar al lector hacia la conversión
- 7.4. Personalización avanzada del contenido más allá del nombre del suscriptor
- 7.5. Storytelling y construcción de narrativa de marca en secuencias de emails
- 7.6. Errores frecuentes en la redacción de emails comerciales y cómo prevenirlos

8: AUTOMATIZACIÓN DE FLUJOS DE COMUNICACIÓN Y DISEÑO DE WORKFLOWS

- 8.1. Conceptos fundamentales de la automatización en el email marketing
- 8.2. Diseño y planificación de workflows automatizados complejos
- 8.3. Flujos de bienvenida y onboarding de nuevos suscriptores
- 8.4. Flujos de lead nurturing y maduración progresiva de prospectos
- 8.5. Flujos de recuperación de carritos abandonados y optimización de la conversión
- 8.6. Flujos de reactivación y estrategias de win-back para suscriptores inactivos
- 8.7. Flujos postventa orientados al upselling, cross-selling y la fidelización
- 8.8. Monitorización, diagnóstico y optimización continua de los workflows activos



9: ENTREGABILIDAD Y OPTIMIZACIÓN TÉCNICA DE LAS CAMPAÑAS DE EMAIL

- 9.1. Fundamentos de la entregabilidad y factores que la determinan
- 9.2. Configuración técnica de la autenticación del dominio de envío
- 9.3. Gestión de la reputación del remitente y de la dirección IP de envío
- 9.4. Gestión de rebotes, quejas de spam y listas de bloqueo
- 9.5. Optimización del contenido y formato del email para superar los filtros de spam
- 9.6. Pruebas de entregabilidad y uso de herramientas de diagnóstico técnico previo al envío

10: ANALÍTICA, MÉTRICAS CLAVE Y OPTIMIZACIÓN CONTINUA DE CAMPAÑAS

- 10.1. Métricas fundamentales del email marketing y su correcta interpretación
- 10.2. Configuración de sistemas de seguimiento y modelos de atribución de conversiones
- 10.3. Testing y experimentación sistemática para la mejora del rendimiento
- 10.4. Construcción de cuadros de mando y elaboración de reportes de campañas
- 10.5. Análisis de cohortes y evolución longitudinal del comportamiento del suscriptor
- 10.6. Procesos de optimización iterativa basados en evidencia y datos



11: INTEGRACIÓN DEL EMAIL MARKETING EN ESTRATEGIAS DE MARKETING OMNICAL

- 11.1. El email marketing como eje vertebrador de la estrategia de comunicación omnicanal
- 11.2. Integración del email marketing con el CRM y las plataformas de gestión comercial
- 11.3. Coordinación del email marketing con redes sociales y publicidad digital
- 11.4. Integración con plataformas de comercio electrónico y tiendas online
- 11.5. Sinergia entre email marketing, marketing de contenidos y posicionamiento orgánico
- 11.6. Conectores, APIs e integraciones técnicas entre plataformas del ecosistema digital

12: TENDENCIAS EMERGENTES Y FUTURO DEL EMAIL MARKETING

- 12.1. Inteligencia artificial y aprendizaje automático aplicados al email marketing
- 12.2. Emails interactivos y adopción de la tecnología AMP para correo electrónico
- 12.3. Hiperpersonalización y marketing contextual basado en datos en tiempo real
- 12.4. Impacto de las políticas de privacidad en la evolución del canal de email
- 12.5. Nuevos modelos de consentimiento y marketing basado en datos propios (first-party data)
- 12.6. Prospectiva del email marketing: principales retos y oportunidades a medio y largo plazo



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

 info@institutoserca.com

 +34 958 372 363 / 660 880 416

