



DIPLOMADO EN
MARKETING
DIGITAL

#FORMACIONINQBA



¿POR QUÉ TOMAR EL DIPLOMADO?



Porque hoy no basta con estar en redes: hay que vender. Y para vender, necesitas dominar el nuevo juego digital con herramientas, estrategia, inteligencia artificial y enfoque comercial. Este diplomado es para quienes no quieren quedarse atrás. Es para quienes quieren liderar.



OBJETIVOS **DEL PROGRAMA**



Al finalizar el diplomado, los participantes serán capaces de diseñar, ejecutar y optimizar estrategias de marketing digital que generen resultados reales en ventas. Usarán herramientas tecnológicas actuales, integrarán inteligencia artificial en sus procesos y dominarán el ecosistema digital con enfoque estratégico, táctico y comercial.



DIRIGIDO A

Emprendedores, empresarios, profesionistas y líderes de marca que desean potenciar su presencia digital, aumentar sus ventas y tomar control de sus estrategias comerciales en medios digitales.

REQUISITOS

Equipo de cómputo portátil.

PLAN DE **ESTUDIOS**

 **2 DÍAS**
A LA SEMANA

 **MODALIDAD PRESENCIAL**

MÓDULO 01

El nuevo consumidor y el entorno digital.

🕒 **18 horas**

1. Comportamiento del consumidor digital y nuevos hábitos de compra.
2. Propuesta de valor en línea y su comunicación efectiva.
3. Modelos de negocio digitales: suscripción, afiliación, freemium, etc.
4. Modelos de ingreso en plataformas digitales.
5. Introducción a la inteligencia artificial aplicada al análisis del consumidor.

MÓDULO 02

Propuesta de valor, segmentos y hábitos del consumidor.

🕒 **15 horas**

1. Definiciones clave y evolución del marketing (del producto al cliente).
2. Perfilación del cliente ideal (buyer persona) y segmentación digital.
3. Mapas de empatía y customer journey.
4. Comunicación efectiva de la propuesta de valor.
5. Introducción al uso de IA para generación automática de perfiles de clientes y creación de mensajes personalizados.
6. Análisis predictivo de comportamiento del cliente con IA

MÓDULO 03

Estrategia de marketing digital multicanal.

🕒 **15 horas**

1. Diseño de la estrategia de marketing digital:
 - Objetivos SMART
 - Definición de KPIs
 - Presupuesto y recursos
2. Introducción a las métricas clave de marketing (CPC, CTR, ROI, CAC).
3. Inbound Marketing: atracción y conversión por contenido.
4. Blended Marketing: integración de canales online y offline.
5. Automatización con herramientas digitales e IA (ej. chatbots, email automation, IA para recomendaciones de contenido).

MÓDULO 04

Posicionamiento web y publicidad en buscadores.

🕒 **15 horas**

1. Creación de sitio web con WIX o similar
2. SEO:
 - Principales factores de posicionamiento
 - Herramientas de análisis (Google Search Console, SEMrush, Ubersuggest)
 - Optimización de contenidos
3. SEM:
 - Planificación de medios pagados
 - Google Ads: estructura, configuración y ejecución
 - Medición de campañas: CTR, conversión, costo por clic
4. Integración de IA en publicidad digital (Google Performance Max, generación de anuncios con IA).

5. Pruebas A/B y personalización con IA
6. Plataformas de IA para testeo multivariado y optimización de anuncios
7. Indicadores clave de campaña y análisis de resultados

MÓDULO 05

Diseño y ejecución de campañas digitales.

🕒 **12 horas**

1. Fundamentos de una campaña digital:
 - Objetivo, audiencia, mensaje, canales y duración
2. Elección de plataformas y medios (meta ads, Google Ads, email, influencers, etc.)
3. Diseño del mensaje y creatividad publicitaria
4. Planificación del calendario de publicaciones

MÓDULO 06

Redes sociales y reputación digital.

🕒 **15 horas**

1. Estrategia y Gestión de redes sociales.
2. Calendario editorial y herramientas (Meta Business Suite, Canva, Buffer, etc.)
3. Reputación digital y atención al cliente en línea.
4. Creación de contenido atractivo: stories, reels, presentaciones, blogs.
5. Medición de resultados e interpretación de métricas.
6. Uso de IA en la gestión de redes (ej. generación de contenido, herramientas como ChatGPT, Lumen5 o Jasper).
7. Ética y reputación digital frente a contenidos generados con IA

🕒 **TOTAL 90 horas**

SELLO INQBA

¿QUÉ HACE ÚNICA LA EXPERIENCIA EN INQBA?



Acompañamiento por parte de nuestros especialistas de principio a fin.

2



Nuestra metodología es **orientada a la práctica (60% práctica y 40% teoría)**

Por lo que al finalizar tendrás herramientas aplicables de manera precisa y dinámica con base en tus necesidades.

3



Nuestros maestros son empresarios y te compartirán toda su experiencia académica y de emprendimiento.

Aprenderás a vender con estrategia en el mundo digital



INQBA

La Escuela de Negocios

VISITA NUESTRA PÁGINA WEB:

inqba.edu.mx

 /inqbaoficial

 @inqbaoficial

 inqba

 INQBA Escuela de Negocios

 @inqbamexico

 @inqbamex