

Temario del Curso Presencial:

MARKETING POR INTERNET PARA INMOBILIARIOS

“El Profesional Inmobiliario del Futuro”

MÓDULO 1. Internet como canal de comercialización y de relación con los clientes

OBJETIVOS

- ✓ Conocer los diferentes modelos de venta y de negocio vinculados a Internet.
- ✓ Conocer los principales navegadores y buscadores de Internet y sus funcionalidades.
- ✓ Cómo funciona la Red.
- ✓ Entender que es una página web, hosting, dominio, etc.
- ✓ Entender la diferencia entre Internet, Intranet y Extranet y los objetivos que persiguen.
- ✓ Familiarizarse con varios tipos de comunicaciones a través de Internet, tales como correo electrónico, mensajería instantánea y navegación guiada.
- ✓ Conocer las principales redes sociales y sus ventajas de negocio.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. Introducción
 - ✓ Internet
 - ✓ Intranet en la empresa

2. Uso de los principales navegadores. Optimización de los métodos de búsqueda
 - ✓ Conectarnos a Internet
 - ✓ La world wide web
 - ✓ Dominios, Hosting y otros elementos
 - ✓ El navegador Web
 - ✓ Google. El buscador
 - ✓ Buscar información en un portal

3. Las comunicaciones a través de Internet:
 - ✓ Correo electrónico
 - ✓ Mensajería instantánea
 - ✓ Redes Sociales
 - ✓ Foros

- ✓ Blogs
- ✓ Directorios
- ✓ Clasificados
- ✓ Video
- ✓ Audio

4. Modelos de comercio a través de Internet

- ✓ Modelos de venta
- ✓ Modelos de negocio

MÓDULO 2. Introducción a la comunicación y marketing digital

OBJETIVOS

- ✓ Adquirir los conocimientos necesarios para entender adecuadamente la comunicación en internet, como un elemento más de las acciones del marketing de la empresa.
- ✓ Conocer los instrumentos de marketing en internet más utilizados y recomendados en función de las circunstancias que atraviese la empresa.
- ✓ Saber de las diferentes técnicas existentes para la valoración de resultados obtenidos.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. Introducción a la comunicación de marketing

- ✓ Introducción
- ✓ Desarrollo efectivo de una comunicación en internet
- ✓ Herramientas de comunicación en marketing online
- ✓ Factores que influyen en el desarrollo del mix del marketing
- ✓ Medición de resultados

2. Publicidad

- ✓ Objetivos de la publicidad
- ✓ Presupuesto de publicidad
- ✓ Decisión del mensaje
- ✓ Decisión del medio
- ✓ Elección de las herramientas dentro de un medio
- ✓ Decisión del tiempo de emisión
- ✓ Decisión del lugar geográfico
- ✓ Medición y Valoración de la eficacia de la publicidad
- ✓ Técnicas publicitarias (De Interrupción, De búsqueda, Urgencia)

3. Comunicación de Ventas y Redacción de Contenidos
 - ✓ Redacción de contenidos en internet versus tradicional
4. Marketing Online para Ventas Offline y Online
 - ✓ Introducción
 - ✓ Marketing Digital Versus Marketing Tradicional
 - ✓ Comercio electrónico Versus Comercio Tradicional
 - Procesadores de Pago

MÓDULO 3. Marketing digital (Nuestra Metodología)

OBJETIVOS

- ✓ Proporcionar una visión amplia sobre el Marketing Digital aplicado a casos REALES.
- ✓ Abordar el estudio de los aspectos del marketing estratégicos que utiliza nuestra exitosa metodología.
- ✓ Obtener los conocimientos necesarios para plantear una estrategia integral de Marketing Digital Exitosa como Acelerador de Ventas utilizando las Nuevas Tecnologías.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. Introducción al marketing digital
 - ✓ Concepto de marketing digital
 - ✓ Ideas claves del marketing digital
 - Tu vendedor 24x7x365
 - ✓ El mercado se hace exponencial y global con el Internet
 - ✓ El Marketing digital confunde al Comprador
 - Corporativos Versus PYMES... Ventaja para PYMES
 - ✓ El marketing digital desde el punto de vista del marketing tradicional
2. Elementos y conceptos Clave de nuestra metodología
 - ✓ Conceptos Clave para una estrategia exitosa.
 - ✓ Modelo conceptual de una estrategia de marketing digital ganadora.
 - ✓ Nuestra web es nuestro vendedor
 - No lo descuides...
 - Dominios y Hosting(Su importancia)
 - Usabilidad
 - Aspectos mercadológicos
 - Aspectos Estéticos
 - Aspectos SEO
 - COMO DESARROLLAR UNA WEB VENDEDORA SIN UN DESARROLLADOR.

- ✓ Entendiendo las Técnicas de Marketing Digital de nuestra metodología
 - Pago por Click (Google Adwords y otros)
 - Introducción
 - Conceptos Básicos de Google
 - Primera campaña
 - Palabras Clave, Costos y Anuncios
 - Tips expertos
 - Posicionamiento Organico (SEO)
 - Conceptos Básicos
 - Análisis de Competencia
 - Optimización On-Page
 - Link Building
 - Servicios de Link Building
 - Email Marketing
 - Conceptos Básicos
 - Servicios de Email Marketing
 - Tips expertos para una campaña efectiva
 - Marketing en Redes Sociales
 - Conceptos Básicos
 - Comunicación y Anuncios Pagados
 - Facebook
 - LinkedIn
 - Twitter
 - Otros
 - Videos en Youtube
 - Conceptos Básicos
 - Beneficios
 - Estrategia de Video Marketing
 - Canal de YouTube
 - Banners y Publicidad en Sitios
 - Conceptos Básicos
 - Tips expertos para generar banners efectivos
 - Compra de Visitantes
 - Conceptos Básicos
 - Ejemplo: Revisitors
 - Participación en Foros, Grupos de noticias, Blogs y Directorios
 - Conceptos Básicos
 - Herramientas útiles
 - Estrategia en Foros, Blogs y Directorios

3. Otros elementos Clave de nuestra metodología

- ✓ Autorespondedores ¿Por qué?
 - Concepto de Autoresponders
 - Uso de autoresponders
 - Beneficios
 - Fidelización del prospecto

- ✓ Medición de Resultados
 - Sistemas de control y seguimiento (Analytics)
 - Google Analytics

MÓDULO 4. Estrategia Para Inmobiliarios

- ✓ Como aplicar el marketing digital al mercado inmobiliario de forma eficiente.
 - Promoción y presencia de marca para empresas del sector inmobiliario.
 - Promoción y venta de inmuebles de manera eficiente.
 - Sitio web, listado de inmueble por página. ¿Cómo hacerlo y por qué?
 - Campaña publicitaria integral en Google.

- ✓ **CONCLUSION: MARKETING DIGITAL: LA BASE DEL ÉXITO EN LA PROFESION INMOBILIARIA**