

MARKETING EN LINKEDIN. MARKETING A TRAVÉS DE LAS PRINCIPALES REDES SOCIALES



Área: Informática
Modalidad: Teleformación
Duración: 20 h
Precio: 140.00€

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

Usar apropiadamente LinkedIn para conseguir mejores resultados, a través del uso diario y del marketing en esta red social, para la empresa. - Realizar un uso de LinkedIn eficaz para ampliar la clientela del negocio y la red de contactos profesionales. - Diseñar una estrategia general de marketing de contenidos para potenciar la imagen de la empresa en LinkedIn. - Aplicar una estrategia de marketing de contenidos en LinkedIn. - Realizar acciones complementarias de marketing en LinkedIn para conseguir que la estrategia de una empresa en esta red social tenga éxito. - Implementar técnicas de análisis de rendimiento de las campañas de marketing en LinkedIn, con la finalidad de conocer y mejorar, si es preciso, el retorno de la inversión realizada en estas campañas.

CONTENIDOS

UNIDAD 1. Conoce mejor cómo funciona LinkedIn Introducción. Introducción a LinkedIn en el ámbito empresarial. Cómo crear una cuenta en LinkedIn. LinkedIn te ayuda a impulsar tu negocio. Cómo crear una página de empresa en LinkedIn. Cómo escribir un mensaje en una página de empresa en LinkedIn. Casos de éxito Daimler. Comunycarse. Greenpeace. Resumen. UNIDAD 2. Diseña tu estrategia en LinkedIn Introducción. Desarrolla los objetivos de tu estrategia. ¿A quién debes dirigir tus mensajes? Cómo encontrar contactos. Determina tu público objetivo. Los grupos de LinkedIn. Búsqueda de grupos por palabra clave o nombre. Resumen UNIDAD 3. Construye tu plan de LinkedIn Introducción. Objetivos El plan de contenidos: clave para el logro de objetivos. Campañas de marketing en LinkedIn. Campaña de marketing gratuita. Campaña de marketing a través de LinkedIn Ads. Resumen. UNIDAD 4. Parte operativa. Contenidos Introducción. Aplicación de la estrategia. Cómo y cuándo generar contenido en LinkedIn. Qué contenido publicar en LinkedIn. La participación en grupos de LinkedIn. Potencia tu red creando un grupo de LinkedIn. Resumen. UNIDAD 5. Implementa tu plan con las mejores prácticas Introducción. Buenas prácticas para conseguir éxito. Malas prácticas que hay que evitar. Índice SSI: qué es y cómo medirlo. Gestión de crisis de reputación. Resumen. UNIDAD 6. Seguimiento y ajuste Introducción. Mide y calcula el ROI KPI que te ayudarán a medir tu ROI en LinkedIn. Cómo calcular el ROI de tu marca en LinkedIn. Herramientas de análisis de métricas relevantes. Google Analytics. LinkedIn Conversion Tracking. Ajustes para incrementar el ROI. Resumen.

METODOLOGIA

- **Total libertad de horarios** para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.
- En todo momento contará con un **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.
- **Hacer para aprender**, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.
- **El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida**. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Le facilita resúmenes teóricos de los contenidos y, va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo: test de autoevaluación, casos prácticos, búsqueda de información en Internet

o participación en debates junto al resto de compañeros.

- **Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado.** El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.

REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

- Navegador Microsoft Internet Explorer 8 o superior, Mozilla Firefox 52 o superior o Google Chrome 49 o superior. Todos ellos tienen que tener habilitadas las cookies y JavaScript.
- Resolución de pantalla de 1024x768 y 32 bits de color o superior.