

# Curso de Inbound Marketing.

Técnicas y estrategias para atraer clientes en Internet

*Fecha: del 10 al 13 de septiembre de 2018  
Lugar: Fundación CEL - Iniciativas por Lugo*



# Claves del curso

## ¿Cómo será el curso

La formación se impartirá por un **experto profesional** del sector de forma presencial y bajo un formato **eminente práctico**.

El **inbound marketing** es una estrategia que se basa en atraer clientes con contenido útil y relevante y agregando valor en cada una de las etapas del recorrido del comprador.

De esta forma los clientes potenciales encuentran nuestra empresa a través de distintos canales como **blogs, motores de búsqueda y redes sociales**.

A diferencia del marketing tradicional, el inbound no necesita esforzarse por llamar la atención de los clientes potenciales, ya que al crear contenido diseñado para abordar los problemas y las necesidades de nuestros clientes ideales, atraeremos aquellos que están más calificados y generaremos **confianza y credibilidad** para nuestra empresa.

## Aprenderás a:

- ✓ **Definir tu cliente ideal en Internet**
- ✓ **Definir el recorrido de compra de tus clientes**
- ✓ **Realizar tu propio plan de marketing online**
- ✓ **Poner en práctica estrategias de inbound marketing**
- ✓ **Atraer con un blog, redes sociales, email y SEO**
- ✓ **Monitorizar y evaluar resultados de tus acciones online**

El curso se realizará en las instalaciones de la Fundación CEL - Iniciativas por Lugo (Pazo de Ferias y Congresos) en horario de tarde del 10 al 13 de septiembre.

Es **gratuito** pero las plazas **limitadas** por lo que se reservarán a través de riguroso orden de inscripción a través del siguiente enlace

[INSCRÍBETE AQUÍ](#)

☎ 982 284 150 ✉ [formacion@fundacioncel.org](mailto:formacion@fundacioncel.org)

# Índice de contenidos

**Sesión I:** 10 de septiembre | 16:00 a 20.00 h.  
**Fundamentos de Inbound Marketing**

---

- Fundamentos de Inbound ¿Por qué Inbound?
- Marketing tradicional Vs. Inbound Marketing
- Fases de la estrategia de inbound marketing
- Definiendo nuestro Buyer Persona y Customer Journey
- El plan de inbound marketing. Caso práctico.

**Sesión II:** 11 de septiembre | 16:00 a 20.00 h.  
**Fase de atracción**

---

- El blog como pilar de nuestra estrategia de IM
- Aspectos fundamentales en un blog
- Cómo atraer con un blog
- Herramientas: WordPress y Plugins recomendados

**Sesión III:** 12 de septiembre | 16:00 a 20.00 h.  
**Fase de conversión**

---

- Cómo convertir visitantes en oportunidades de venta
- Llamadas a la acción, landing page y formularios
- Fundamentos de Email Marketing
- Herramienta: MailChimp

**Sesión IV:** 13 de septiembre | 16:00 a 19.00 h.  
**Fase de cierre y fidelización**

---

- Cómo cerrar ventas y fidelizar clientes
- Claves del SEO
- Monitorizando los resultados de nuestras acciones
- Herramientas: Yoast SEO y Google Analytics