

Temario Email Marketing, Afiliación y CRM

MARKETING DE AFILIACIÓN

TEMA 1. Contexto del marketing de afiliación

- Del marketing de masas al marketing digital
- El Contexto del marketing de afiliación
- ¿Marketing o publicidad?

TEMA 2. ¿Qué es el marketing de afiliación?

- El anunciante, el afiliado y el usuario
- Marketing de afiliación offline
- Marketing de afiliación online

TEMA 3. Funcionamiento del marketing de afiliación

- Calcular el rendimiento de la afiliación
- Objetivos del marketing de afiliación

TEMA 4. Requisitos del marketing de afiliación

- Ventajas y desventajas de la afiliación
- ¿Qué podemos conseguir gracias al marketing de afiliación?

TEMA 5. Tipologías de afiliación

- Sitios web y blogs especializados
- Cash back
- PPC: Pago por clic
- Bases de datos de email marketing
- Redes de afiliación

TEMA 6. Modelos de pago

- CPA
- CPL
- CPC
- CPM

TEMA 7. Medición y métricas

- ¿Cómo se mide?
- Métricas

TEMA 8. Estrategia y plan de afiliación

- Claves estratégicas
- Errores comunes
- Claves de éxito de un programa de afiliación

TEMA 9. Redes de afiliación

- ¿Qué es una red de afiliación?
- ¿Cómo escoger nuestra primera red de afiliación?
- Darse de alta en una red de afiliación como anunciante
- Ventajas de usar redes de afiliación
- Principales redes de afiliación
- Caso práctico: análisis de campañas

EMAIL MARKETING Y CRM

TEMA 1. El email marketing

- ¿Qué es el email marketing?
- Cambio de estrategia: del producto al cliente
- Permission-based marketing

TEMA 2. CRM: Customer Relationship Management

- Qué es el CRM
- Objetivos del CRM
- Ciclo de vida del usuario
- Email Marketing y su papel en el CRM

TEMA 3. Email marketing de adquisición

- Permission marketing
- Captación de leads

TEMA 4. Bases de datos

- Tipologías de datos
- Mantenimiento de la base de datos
- Enriquecimiento de la base de datos
- Monetización de la base de datos

TEMA 5. Email Marketing: enfoque estratégico

- ¿Por qué Email Marketing?
- Definición estratégica
- Diferencias entre la captación y la retención
- Ejemplos

TEMA 6. Segmentación

- Interacción con el ecosistema online
- Relevancia
- Segmentación (demográfica, psicográfica y comportamental)

TEMA 7. Campañas

- El embudo de acción
- Elementos de una campaña de email
- Experiencia del usuario en la entrega del mensaje
- Creatividad y diseño

- Directrices para un correcto HTML
- El móvil en diseño de emails

TEMA 8. Métricas de email marketing

- Ventajas para anunciantes
- Ventajas para afiliados
- ¿Qué podemos conseguir gracias al marketing de afiliación?

TEMA 9. Testing

- ¿Qué es una red de afiliación?
- ¿Cómo escoger nuestra primera red de afiliación?
- Darse de alta en una red de afiliación como anunciante
- Ventajas de usar redes de afiliación
- Principales redes de afiliación

TEMA 10. Automatización en email marketing

- ¿Qué es la automatización
- Procesos automatizables
- Lead nurturing
- Emails transaccionales y triggers

TEMA 11. Reputación y entregabilidad

- La entregabilidad
- Funcionamiento de los filtros anti
- Criterios del ISP
- Recomendaciones para contar con un buen sender

TEMA 12. La industria del email marketing

- Actualidad del email marketing
- Tendencias del email marketing
- Ecosistema del email marketing
- El reto de los email marketers

TEMA 13. Escoger el mejor software ESP

- Software para B2C
- El CRM
- Tipos de CRM: pequeñas y grandes empresas

TEMA 14;Software CRM

- Software para B2C
- El CRM
- Tipos de CRM: pequeñas y grandes empresas

TEMA 15. Legalidad en email marketing

- Principios legales
- Resumen del marco jurídico
- RGPD

- LSI
- LOPD
- Agencia Española de Protección de Datos

*NOTA: Los contenidos del programa pueden sufrir variaciones durante el curso, debido a posibles actualizaciones para ajustarlos a la constante evolución del entorno online.