

# 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.