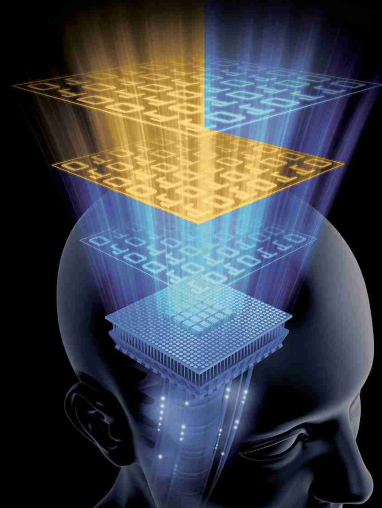


# INICIATIVA COMPITE<sup>2</sup>

Programa de formación para la  
innovación y competitividad empresarial

**MARKETING DIGITAL PARA STARTUPS Y PYMES**  
Mide el ROI o muere



CÓDIGO DEL CURSO:  
SPEGC 39/2016

## DOCENTE/S:

### Kilian Barrera Delgado

Kilian Barrera, CEO y Cofundador de Welovroi, una herramienta que ayuda a los responsables de marketing digital a medir, analizar y mejorar el ROI de sus campañas online y que actualmente usan empresas como Grupo Heineken, KIA, Pernod Ricard, Grupo Prisa, UNICEF y agencias como Btob, Ontwice o Contversion. Emprendedor desde hace más de diez años, es experto en marketing digital, data driven y startups.

## FECHA:

6 y 7 de junio de 2016 (2 sesiones).

## HORARIO:

16:00 h. a 20 horas.

## DURACIÓN:

8 horas.

## LUGAR:

Edificio INCUBE  
SPEGC -SALA GLOBAL  
Recinto Ferial de Canarias (INFECAR)  
Avda. de la Feria, 1.  
35012 Las Palmas de Gran Canaria

## PERFIL DEL ALUMNO:

Emprendedores, y profesionales del marketing.

## OBJETIVOS:

Invertir en marketing digital para una startup es crucial. Afrontarlo utilizando una metodología de medición y análisis usando las mejores herramientas es imprescindible. Repaso por tácticas a tener en cuenta en marketing digital para terminar profundizando y centrarnos en el mundo de los paneles de mando, análisis de resultados y calculo del ROI (Retornos de Inversión) con un ejemplo práctico para un ecommerce. Descubriremos el mundo de los KPIs de negocio (CAC, LTV, MRR, Churn, etc.) y cómo calcularlos de forma fácil y rápida.

## PROGRAMA:

- 1.- Estrategia de Marketing Digital para Startup.
- 2.- Branding Vs Performance
- 3.- Medir o morir.
- 4.- Métricas y KPIs.
- 5.- Google Analytics.

- a) Métricas básicas.
- b) KPIs.
- c) Configuración de Objetivos.
- d) UTM\_Campaign.
- e) Ecommerce.
- f) Fuentes y Medios.
- g) Retargeting.

Google Adwords y cómo dar el mejor soporte posible a los potenciales clientes, hasta la gestión de lo leads mediante CRM.

- 1.- Segment y Mixpanel.
  - a) Eventos.
  - b) Funnel.
  - c) Engagement.
- 2.- Popcorn.
- 3.- Google Adwords.
  - a) Métricas básicas.
  - b) KPIs.
  - c) Configuración de Conversiones.
  - d) Recomendaciones.
  - g) Retargeting.
- 4.- Soporte con Intercom y Olark.
- 5.- CRM.

Tácticas a tener en cuenta en Marketing Digital.

- 1.- SocialMedia. Facebook, Twitter, Instagram y LinkedIn con Hootsuite+Buffer+Sniply.
- 2.- Content Marketing. Blog con Wordpress.
- 3.- Email marketing con Mailchimp.
- 4.- Video marketing con Youtube y Videolean.
- 5.- SEO con SEOmoz, WebmasterTool y Google Analytics.
- 6.- Espiando a la Competencia. Benchmark de SEO, SEM y SocialMeda.
- 7.- Herramientas de Dashboards para Marketing Digital.
- 8.- Interpretación y análisis de resultados.
- 9.- EL ROI y KPIs. a) Ejemplo práctico de un ecommerce b) CAC, LTV, MRR, CHURN... ¡Viva Chartmogul!

**INSCRIPCIÓN**

**PRECIO DEL CURSO 30 euros\*, IMPUESTOS INCLUIDOS**

\*Este curso permite ser convalidado por créditos de libre configuración por parte de la ULPGC. \*En caso de ocupar un espacio dentro de las instalaciones destinadas a emprendedores y empresas gestionadas por la SPEGC o por la Fundación Parque Científico Tecnológico de la ULPGC, tiene un descuento del 20% en la cuota de ingreso para cada curso / taller ofertado (Debe indicar nº tarjeta acceso).

\*Desempleados que acrediten su situación con DARDE actualizado-vigente (adjuntar documento), tiene un descuento del 20% en la cuota de ingreso para cada curso / taller ofertado.

+ INFO: formacion@spegc

promueve:

