

## **Master de Marketing Digital para Emprendedores, por ProfesionalNet**

**De la mano de PROFESIONALNET, se ha impartido el Master sobre Marketing Digital dirigido a "Emprendedores" en Madrid y Barcelona, centrándose en las acciones básicas y exclusivas que se desarrollan en el ámbito del marketing digital para conseguir el éxito que todo emprendedor necesita en Internet**

PROFESIONALNET, agencia de marketing digital, imparte de forma regular este curso exclusivo desde el profundo conocimiento de la experiencia con consejos prácticos y observaciones basadas en la actualidad del marketing digital más reciente, manteniendo la tradición pedagógica.

Sin duda, se trata de un curso completo y práctico de marketing digital, que abarca de forma ambiciosa todas las actividades permitidas en esta disciplina, con auténticos conceptos y conclusiones difíciles de encontrar en los libros y difíciles de conseguir en otros cursos similares.

Este curso está diseñado específicamente por Gilberto Ripio, experto en marketing digital, docente habitual en otros cursos presenciales y online donde se unifica una teoría fácil de comprender con interesantes de ejemplos que se pueden poner en práctica inmediatamente.

Los fundamentos de una estrategia de marketing digital

PROFESIONALNET lanza su nuevo curso de formación en estrategia de marketing digital centrado en el desarrollo de la práctica enfocado a nuevos empresarios y profesionales, para los cuales el marketing digital es sin duda una oportunidad relevante.

Internet y el mundo digital son una oportunidad para crecer en un mercado en constante cambio.

Estos cambios afectan a todo tipo de actividades empresariales y profesionales. Se ha creado un "cuarto mercado". Además de los mercados físicos, regionales, nacionales e internacionales, se ha abierto un nuevo mercado sin fronteras.

Para los empresarios, el marketing digital ya no es una lucha contra los competidores directos, sino contra los "competidores online".

Es importante evitar la visión de un marketing digital consistente únicamente en tener un proyecto web, publicar contenidos en plataformas de medios sociales, comprar banners online o realizar campañas de publicidad con coste por clic.

Para los empresarios, el marketing digital debe ser un canal para organizar y construir una estrategia de marketing para atraer y convertir clientes.

¿Cómo construir una estrategia de marketing digital para emprendedores?

El marketing digital es la adopción del principio de que "el marketing digital da un vuelco a los conceptos y estructuras de marketing tradicionales" cuando los empresarios intentan emprender una estrategia de presencia y venta basada en comunicación digital.

El marketing tradicional es lo que se conoce como push marketing o outbound marketing, donde los empresarios siempre han utilizado las herramientas de las estrategias clásicas de marketing diseñadas para dirigir los productos y servicios a los clientes potenciales.

En cambio, el marketing online utiliza una estrategia completamente diferente. Se denomina marketing pull o inbound, que en realidad es un impulso inverso, un intento de atraer a los clientes potenciales que están interesados en el producto o servicio.

El marketing digital no es un marketing de masas, sino un marketing con un propósito predeterminado. Una vez identificado el nicho de mercado, se ponen en marcha medidas y estrategias para atraerlo de forma quirúrgica.

Los clientes del marketing online son esencialmente personas que quieren sentirse libres y autónomas en sus elecciones y decisiones comerciales.

La comunicación y el marketing digital no son una ciencia exacta, no existe un formato fijo que pueda reproducirse en todos los sectores empresariales. Claro que hay reglas generales, directrices y algunas prácticas probadas, pero independientemente de ello, el marketing digital es un área en la que hay que probar, ensayar y experimentar para ver cómo responde el negocio y el público objetivo a una estrategia concreta.

Los fundamentos de una estrategia de marketing digital según el curso

Hay que detenerse un momento y tomarse el tiempo de analizar cada negocio: cómo surgió la empresa, cuáles eran los objetivos originales, enumerar lo que hace (qué productos vende y qué servicios ofrece), prestando especial atención a la descripción del cliente tipo: qué edad tiene, cuál es el estilo de vida, cuáles son sus intereses, etc.

Análisis del mercado/de la competencia: Determinar en qué nicho se quiere posicionar, identificar el nicho y las palabras clave por las que será buscado. A continuación, hay que priorizar y entender qué nichos tienen más posibilidades de ser encontrados.

Crear una imagen de marca armoniosa: La fuerza de la imagen y la marca de una empresa es

fundamental para orientar a los consumidores potenciales. El motivo de la elección es expresar los valores de la marca y trabajar la imagen, la credibilidad y la visibilidad, que nunca deben pasarse por alto.

Para ello, ProfesionalNet ofrece un enfoque rico en conocimiento y práctica con un nuevo curso de formación en estrategias de marketing digital 2022 que hace hincapié en la definición de acciones, su aplicación y la métrica de los resultados obtenidos.

ProfesionalNet conoce que tanto si se es un estudiante como emprendedor, elegir un buen curso de marketing digital es muy importante. A menudo existe una brecha entre lo que se ve en el aula y su aplicación directa en el lugar de trabajo. Por ello, muchas personas dudan de la utilidad de la formación en un mundo en constante cambio y evolución, donde lo aprendido debe ser realmente útil y el comienzo del desarrollo permanente de esta disciplina.

Por eso, una de las primeras cosas que se deben aprender en el marketing digital es la obligación de actualizar y reutilizar constantemente los contenidos y las herramientas que se utilizan.

Lo que es hoy es el futuro, lo que es mañana es ahora y lo que es después es el pasado.

Debido a la naturaleza específica del marketing digital, esta brecha entre el aprendizaje y la realidad aún está por descubrir es lo primero que se enseña en ProfesionalNet.

El curso impartido por ProfesionalNet ofrece una visión del estado actual del marketing digital y advierte de las malas prácticas de estos sectores y de algunas agencias de marketing y publicidad. Esto puede provocar un grave daño a la reputación y un despilfarro innecesario en empresas y profesionales emprendedores que desconocen el perjuicio que muchas prácticas habituales y los resultados negativos que estas generan. El conocimiento ofrece seguridad en la toma de decisiones.

Trabajar en la estrategia de marketing digital de una empresa da la oportunidad de asegurarse de que lo que se ha aprendido puede ponerse en práctica. Ser capaz de detectar los fallos del marketing digital es una prueba fehaciente de que los profesionales están a la altura del trabajo. A los alumnos se les ofrece, por lo tanto, el conocimiento de base en las habilidades que se necesitan para construir una estrategia digital eficaz.

ProfesionalNet proporciona los conocimientos necesarios para detectar fallos en las estrategias de los demás y en las suyas propias. Esto les permite convertirse en "auditores digitales reales" con capacidad para detectar prácticas ineficientes o perjudiciales.

Lo que se ve en el aula, y lo que se desarrolla de forma didáctica y práctica, es sin duda una

experiencia de aprendizaje ideal.

Gracias a este curso, los profesionales emprendedores tienen la oportunidad de conocer las mejores estrategias del marketing digital y evitar así contratar a profesionales con escaso conocimiento o prácticas penalizadas.

**Datos de contacto:**

AGENCIA DE MARKETING DIGITAL - PROFESIONALNET

Comunicado de prensa : Master Marketing Digital

916772505

Nota de prensa publicada en: [España](#)

Categorías: [Internacional](#) [Nacional](#) [Telecomunicaciones](#) [Comunicación](#) [Marketing](#) [Madrid](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Universidades](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>