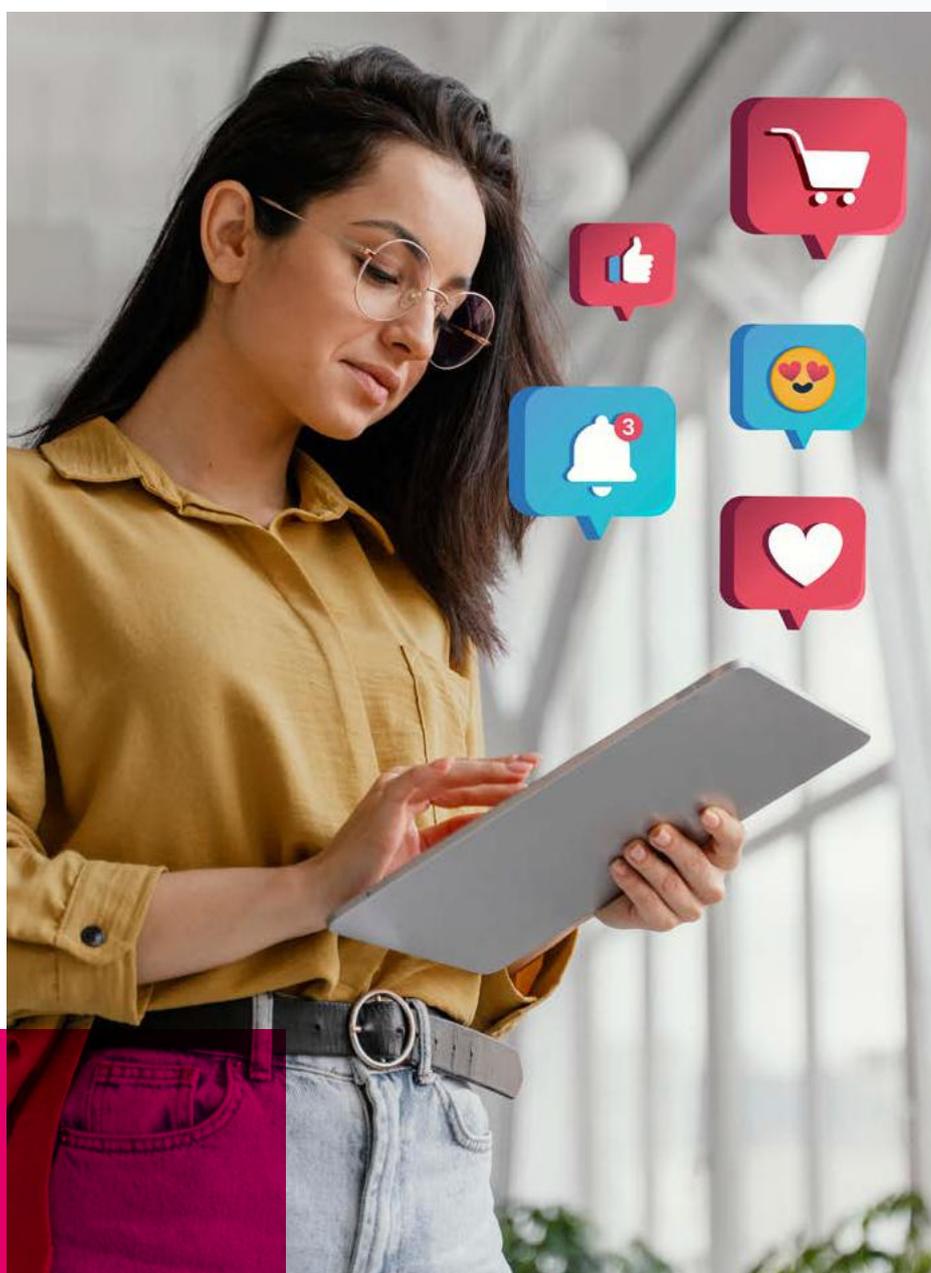


CURSO CORTO EDEX

Marketing Digital 101



ELIGE DECIDE EMPIEZA

 **Inicio:**
Miércoles 29
de Octubre

 **Frecuencia:**
Semanal

 **Horario:**
19:00 - 22:30

 **Modalidad:**
Clases en
tiempo real

¿Qué es un EdEx?

Son cursos diseñados para, en corto tiempo, fortalecer tus conocimientos en aspectos vitales de toda gestión empresarial.

Ventajas



Siete semanas de aprendizaje intensivo en frecuencia semanal, con clases dictadas una vez por semana.



Diversidad temática con cinco áreas de especialización e inicios durante todo el transcurso del año.



Seguimiento de clases y envío de material académico a través de la plataforma de aprendizaje Canvas.



Asistencia personalizada y acompañamiento académico constante a lo largo de todo el programa.



Las clases son impartidas en tiempo real en la plataforma ZOOM, lo cual te permitirá intervenir y absolver dudas.



Opción de Certificación Progresiva para convalidar una Diplomatura de Estudios, de acuerdo a tu avance académico.



Descripción del Programa

En el actual entorno digital altamente competitivo y en constante cambio, comprender los fundamentos del marketing digital ya no es opcional: es esencial. Las empresas de todos los tamaños necesitan profesionales capaces de diseñar e implementar estrategias digitales que generen visibilidad, posicionamiento y conversión efectiva. Este curso está diseñado para brindar a los participantes las herramientas clave para entender, aplicar y optimizar las principales técnicas del marketing digital actual, desde la creación de contenido relevante hasta el análisis de métricas y retorno de inversión.

Objetivo

Aplicar herramientas y estrategias de marketing digital para diseñar, ejecutar y evaluar campañas efectivas alineadas con los objetivos del negocio.

Dirigido a

Profesionales de distintas disciplinas, emprendedores, líderes de equipos comerciales, responsables de marketing, y tomadores de decisiones que buscan adquirir competencias prácticas para desarrollar, implementar y evaluar estrategias de marketing digital alineadas a los objetivos de negocio en un entorno competitivo y digitalizado.

Ruta de Aprendizaje

SESIÓN 1 y 2
Miércoles 29 de
Octubre

Fundamentos del Marketing Digital

- Evolución del marketing tradicional al marketing digital.
- Comportamiento del consumidor digital.
- Ecosistema digital y canales principales.
- Estrategia digital: objetivos, audiencias, plataformas.
- Buyer persona y Customer Journey digital.
- Tendencias actuales y futuro del marketing digital.

SESIÓN 3 y 4
Miércoles 05 de
Noviembre

Estrategias de Contenido

- Marketing de contenidos: conceptos clave.
- Branded content, storytelling y engagement.
- Tipos de contenido (texto, video, infografías, podcasts).
- Planificación editorial y calendario de contenidos.
- Herramientas de creación y automatización de contenido.
- Estrategia de contenido omnicanal.

Ecommerce: Shopify

- Introducción a Shopify y su rol en el e-commerce.
- Diseño y personalización de una tienda online.
- Gestión de productos, variantes, inventario y pasarelas de pago.
- Aplicaciones clave del ecosistema Shopify.
- Estrategias para aumentar conversiones en e-commerce.

SESIÓN 5 y 6
Miércoles 11 de
Noviembre

SEO y SEM: Optimización para Motores de Búsqueda y Marketing de Búsqueda

- Fundamentos de SEO (Search Engine Optimization).
- SEO on-page y off-page.
- Herramientas de análisis SEO: Google Search Console, SEMrush, Ahrefs.

SESIÓN 7 y 8

Miércoles 19 de
Noviembre

- SEM (Search Engine Marketing): conceptos, campañas y objetivos.
- Publicidad en Google Ads: estructura, keywords, anuncios.
- Métricas y optimización de campañas PPC (pago por clic).

Marketing en Redes Sociales Ads

- Principales plataformas: Facebook, Instagram, TikTok, Youtube.
- Estrategias para redes sociales: objetivos, contenido, interacción.
- Gestión de comunidades y reputación online.
- Publicidad en redes sociales: Meta Ads, TikTok Ads.
- Pixel de conversion.

SESIÓN 9 y 10

Miércoles 26 de
Noviembre

Analítica Web y KPIs Digitales

- Importancia de la medición en marketing digital.
- Principales KPIs: tráfico, conversión, CTR, CAC, ROAS, etc.
- Introducción a Google Analytics (GA4).
- Dashboards e informes para toma de decisiones.
- Conversiones, embudos y atribución multicanal.
- Optimización continua basada en datos.

SESIÓN 11 y 12

Miércoles 03 de
Diciembre

Email Marketing y Automatización

- Fundamentos del email marketing efectivo.
- Creación de newsletters, flujos de bienvenida, campañas promocionales.
- Segmentación de listas y personalización de mensajes.
- Automatización del marketing: herramientas (Mailchimp, HubSpot, ActiveCampaign).
- Lead nurturing y embudos automatizados.
- Mejores prácticas para aumentar tasa de apertura y conversión.

SESIÓN 13
Miércoles 10 de
Diciembre

DemoDay – Presentación de Campañas Digitales Integradas

- Presentación final de proyectos grupales
- Retroalimentación de los docentes y de los compañeros.
- Cierre del curso y conclusiones.

Centrum PUCP podrá efectuar cambios en la malla, de acuerdo a su política de mejora continua. La inauguración del programa se realizará siempre y cuando se alcance el quórum establecido por la Escuela. Centrum PUCP se reserva el derecho de postergar los inicios de los cursos y programas. Iniciadas las clases, la participación es personal e intransferible.

Docente del Programa

Jhonatan Lozano

Máster en Administración Estratégica de Empresas por la Universidad Nacional del Callao (UNAC) y Bachiller en Ingeniería Industrial por la Universidad Privada del Norte (UPN). Cuenta con especialización en Marketing Digital, Scrum Foundation, Community Management, y actualmente cursa una especialización en Big Data & Analytics.

Con más de 10 años de experiencia profesional, ha desarrollado su trayectoria en sectores como tecnología, educación, servicios, publicidad y fintech, desempeñando roles clave en gestión de proyectos TI, marketing digital y transformación digital. Ha liderado estrategias de contenido, campañas publicitarias, desarrollo de plataformas web y optimización de procesos con enfoque ágil en organizaciones como Wunderman Thompson, Fluyez.com, Whaticket.com, y Hapi, startup peruana donde se puede comprar y vender criptomonedas.

También es fundador, Lozano Proveedores EIRL, desde donde ha liderado soluciones digitales para municipios, universidades y empresas privadas en todo el Perú. Ha sido docente en Toulouse Lautrec, CERTUS y CIDE PUCP, donde dictó cursos vinculados a Social Media, Marketing Digital, y Estrategias Comerciales Digitales.

Actualmente, es docente a tiempo parcial en Centrum PUCP, donde imparte cursos de E-Commerce, Marketing Digital, Growth Hacking, Scrum Framework, y otros temas relacionados con la innovación comercial y tecnológica.

 **Inicio:**
Miércoles 29 de Octubre

 **Frecuencia:**
Semanal

 **Duración:**
07 semanas

 **Modalidad:**
Clases en tiempo real

 **Horario:**
19:00 - 22:30

 **Inversión soles:**
S/ 1900

Información y descuentos

 executive.centrum@pucp.edu.pe

FT EXECUTIVE
EDUCATION
2025 RANKING

N°1 EN PERÚ

N°6 EN LATAM

N°29 EN EL MUNDO



Centrum PUCP, miembro de UNICON,
entre las Top 100 referentes en
Educación Ejecutiva a nivel mundial.

CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA



2017 Best Business Schools Ranking