

# IMPLEMENTACIÓN DE CAMPAÑAS DE MARKETING CON HUBSPOT



## I. INFORMACIÓN GENERAL

<b>Sector</b>	: Financiero
<b>Duración</b>	: 6 horas
<b>Sesiones</b>	: Lunes 11/04 y Martes 12/04
<b>Horario</b>	: 7:00PM a 10:00PM

## II. PRESENTACIÓN

- El presente curso tiene como propósito aprender y conocer la forma idónea de implementar una campaña en los negocios, considerando la flexibilidad, personalización y el momento oportuno de gestión en cada campaña. Es esencial partir de la necesidad del cliente y entender la herramienta de gestión.
- Aprenderemos desde la concepción de la campaña, la gestión de datos de campaña, contenido y llegar hasta la automatización a través de flujos de campañas o journeys de cliente.
- Aplicaremos casos específicos de gestión de campañas, basados en eventos que sean el desencadenante de una acción o las condiciones del cliente, que definan la propensión del mismo para vender un producto.

## III. DIRIGIDO A

- Profesionales de las áreas de Inteligencia de Negocios, CRM y Marketing.
- Personas que trabajan en empresas de banca, retail e innovación.
- Personas interesadas en actualizarse en temas de gestión de campañas y segmentación.
- Profesionales de otras áreas como publicidad, ventas y gestión de producto.

## IV. PRE REQUISITOS

### Software:

- Hubspot Free (Online).

### Conocimientos:

- Conceptos de marketing básico o contenido de gestión (email, sms).



## V. PROGRAMA

Bloque	Contenidos	Estrategia Metodológica	Duración horas
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Puntos de contacto.</li> <li>• Elementos clave de la gestión de campañas.</li> <li>• Gestión de datos de contacto.</li> </ul>	Sesiones Virtuales y casos prácticos	3
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Envíos de comunicación.</li> <li>• Multicanalidad.</li> <li>• Automatización de campañas.</li> <li>• Growth Hacking Tips.</li> </ul>	Sesiones Virtuales y casos prácticos	3

## VI. CERTIFICACIÓN

Todos los alumnos recibirán una constancia digital de participación, la cual se entregará siempre que el estudiante asista a las 2 sesiones programadas en el curso correspondiente y finalice las 6 horas de contenido programado del mismo.

## VII. DOCENTE

**Paul Jiménez**

**Experiencia:**

Product Owner en Banco Falabella, previamente ha tenido experiencia en Boehringer Ingelheim y Lima Airport Partner SRL. Programa Avanzado en Gestión de Marketing por EADA Business School – España e Ingeniero Industrial por la PUCP.

