



Temario

Módulo 1: Tecnología web para comercio electrónico, marketing y ventas en línea en empresas de piel y calzado

- Implementación de una estrategia de marketing digital en el sector de piel y calzado
- Diseño de contenidos para una estrategia de marketing.
- Optimización de motores de búsqueda.
- Planificación de una campaña publicitaria de Google.
- Análisis web para la evaluación de estrategias web.

Módulo 2: Análisis comparativo en los sectores de la piel y el calzado

- Identificación del nuevo entorno de compras en línea en los sectores de piel y calzado
- Implementación de una estrategia omnicanal.
- Análisis del comportamiento del consumidor.
- Aplicación de técnicas de neuromarketing.
- Realización de investigaciones de mercado y consumo.
- Análisis de tendencias de compra de los consumidores

Módulo 3: Actividades de marketing y ventas electrónicas en la industria de la piel y el calzado

- Caracterización del Customer Relationship Management (CRM)
- Gestión del correo de propaganda.
- Desarrollo de estrategias de automatización de marketing.
- Desarrollo de una estrategia omnicanal.
- Aplicación del Reglamento General de Protección de datos (RGPD) y protección de la privacidad.

Módulo 4: Comunicaciones digitales y redes sociales en la industria de la piel y el calzado

- Aproximación al nuevo contexto de la comunicación digital
- Aplicación de marketing en redes sociales
- Planificación de campañas de marketing en redes sociales
- Desarrollo de Web marketing y branding en la industria de la moda

Módulo 5: Estrategias de marketing digital y actividades de comercio electrónico en la industria de la piel y el calzado

- Planificación de estrategias de marketing digital en los sectores de piel y calzado.
- Organización del comercio electrónico y atención al cliente.
- Implementación de estrategias B2B y B2C.
- Diseño de sitio web y tiendas web.