

Certificación en Automation Marketing

Conviértete en un profesional en Funnels automatizados: construye embudos, automatiza, aumenta tus conversiones y transfórmate en un maestro de las ventas junto al equipo de Doppler.

¿Qué aprenderás?

MÓDULO 1 – Fase de Adquisición

Descubre cómo el Inbound Marketing te ayudará a escalar tu negocio de forma automatizada y con una comunidad de clientes fidelizada. En este primer módulo nos enfocaremos en la etapa de Atracción y cómo implementar las estrategias y canales adecuados para atraer potenciales clientes bien calificados y convertirlos en Leads.

Lección #1 - Inbound y Outbound Marketing. Nociones básicas.

Lección #2 - Atrae visitas y conviértelas en Leads de calidad.

Lección #3 - Segmenta tu Base y personaliza cada mensaje.

Lección #4 - ¡Manos a la obra! Cómo aplicarlo en Doppler.

MÓDULO 2 – Fase de Nutrición

Aprende a diseñar embudos de Lead Nurturing que te permitan conectar con tu audiencia y madurar los Leads, para que avancen a las siguientes fases dentro del embudo de ventas. Asegúrate de que todos reciban información de valor en el momento adecuado, gracias a todas las funcionalidades que te proporcionan las herramientas de automatización.

Lección #1 - Content Marketing: un pilar en tu estrategia.

Lección #2 - Lead Nurturing: cómo implementar un proceso de maduración de Leads.

Lección #3 - Conceptos clave y Nutrición a lo largo del Embudo.

Lección #4 - ¡Manos a la obra! Cómo aplicarlo en Doppler.

MÓDULO 3 – Fase de Conversión

Es el momento de convertir a tus Leads calificados en clientes de tu marca. En este módulo veremos qué tipo de Campañas de Email Marketing te ayudarán a alcanzar este objetivo, así como estrategias de embudos automatizados para que puedas multiplicar tus tasas de conversión.

Lección #1 - Campañas de Email para convertir Leads en Clientes.

Lección #2 - Bottom of the Funnel: Estrategias para la conversión.

Lección #3 - Cómo medir y optimizar tu estrategia de Email Marketing.

Lección #4 - ¡Manos a la obra! Cómo aplicarlo en Doppler.

MÓDULO 4 – Fase de Retención

El embudo no termina con la fase de Conversión, sino que comienza la parte más rentable para tu negocio. Hablamos de la etapa de Retención, durante la cual tus embudos automatizados te ayudarán a fidelizar y retener a aquellos clientes que ya confiaron en ti.

Lección #1 - Captación vs Fidelización. Descubre dónde poner el foco de tus acciones.

Lección #2 - Rentabilidad y LTV. Cómo medir la salud de tu negocio.

Lección #3 - Tipo de Campañas para retener usuarios inactivos.

Lección #4 - ¡Manos a la obra! Cómo aplicarlo en Doppler.

MÓDULO 5 – Fase de Recompra

Una vez que un cliente te ha comprado, tu objetivo será aumentar al máximo la facturación que pueda aportar a tu negocio. ¿Cómo puede el Marketing Automation ayudarte en este sentido? Cross-selling, Remarketing, segmentaciones dinámicas y otras funcionalidades serán la clave para que este embudo optimice tus ingresos al máximo.

Lección #1 - Remarketing: rentabiliza al máximo tus clientes actuales.

Lección #2 - Remarketing aplicado al canal Email.

Lección #3 - Integraciones entre plataformas y automatización cruzada.

Lección #4 - ¡Manos a la obra! Cómo aplicarlo en Doppler.