

ADMISIÓN **2023**

DIPLOMADO EN MARKETING DIGITAL Y ANALÍTICA

POSTGRADOS Y EDUCACIÓN CONTINUA



> IR POR MÁS



La Universidad de los Andes fue fundada en 1989, en Santiago de Chile, por un grupo de académicos y profesionales que quisieron dar inicio a un nuevo proyecto educativo, basado en el cultivo de un saber superior, la educación integral de los alumnos, la difusión del conocimiento a la sociedad y la vocación de permanencia en el tiempo. Está acreditada por 6 años, forma parte del CRUCH (Consejo de Rectores de Universidades Chilenas) desde 2019. En 2018 la UANDES se convirtió en la primera universidad chilena en implementar el prestigioso sistema de gestión de aprendizaje CANVAS.

La Universidad cuenta con **10 Facultades**, **29 carreras de pregrado**, más de **8.900 alumnos de pregrado**, más de **2.100 estudiantes de postgrado**, más de **1.600 académicos** y más de **400 programas de Educación Continua**.

Además de un proyecto institucional sólido que abarca el propósito de la Universidad: Formación Académica, Investigación, Innovación, Extensión y Vinculación con el Medio.

**YAZMIN
CARVAJAL
RIQUELME**

DIRECTORA DE
DESARROLLO
UANDES ONLINE



“

Hoy les quiero dar la bienvenida a esta nueva etapa de sus procesos educativos, porque estamos seguros de que la educación es un hábito esencial para la formación integral de toda persona, y vehículo que nos permite alcanzar nuestro mayor desarrollo.

”

La modalidad online ha llegado para establecerse como un alternativa sólida de educación continua, que nos permite enfrentar un mundo en constante cambio, que además nos desafía y nos provoca incertidumbre. Esta realidad nos insta a estar preparados para enfrentar nuevos desafíos, a mantenernos vigentes, aprovechando todas las oportunidades que se nos presentan.

La mejor forma de generar certezas es actualizándose, recibiendo herramientas que puedan ser utilizadas de manera inmediata para aumentar las capacidades que permitan mejores niveles de productividad, garantizando una posición competitiva en el mercado laboral. Como estudiantes, ustedes tienen la misión de ser agentes de cambio en cada microcontexto, cultivando el aprendizaje continuo para enfrentar cada desafío que el mundo profesional les presente.

Por último, les invito a revisar en detalle este material para informarse acerca de la metodología y contenidos que se abordarán en el diplomado.



CUERPO DOCENTE DE EXCELENCIA

**DESARROLLAMOS
CONTENIDOS CON **LOS
MEJORES ACADÉMICOS****

Cada uno de los académicos de la Universidad de los Andes es especialista en sus temáticas, con amplia experiencia en el mundo empresarial y académico. Formados en las mejores universidades de Chile y el mundo, con una visión global, diversa y completa del mundo de los negocios.

El 75% de los profesores cuenta con grado académico superior (Doctorados, Magísteres y especialidades médicas y odontológicas).

Los contenidos desarrollados están actualizados e incluyen casos con ejemplos reales conocidos a nivel nacional e internacional, que permiten crear y desarrollar criterios de negocios.



DIPLOMADO EN MARKETING DIGITAL Y ANALÍTICA

Ante un escenario cada vez más digital y competitivo y donde los clientes se comportan de una manera diferente, las empresas han tenido que adaptarse y adecuar sus modelos de negocio, el marketing y sus estrategias a esta nueva realidad, para poder crecer y mantenerse en el tiempo.

El marketing digital se transforma en una pieza clave para lograr este desafío y obtener nuevos clientes, fieles y promotores de la marca. Sin embargo, esto no es suficiente sin el análisis e interpretación adecuado de la información proveniente de los nuevos usuarios y consumidores digitales. Para esto, se hace vital manejar las múltiples herramientas para obtener métricas adecuadas para la toma de decisiones.

El Diplomado en Marketing Digital y Analítica surge de la necesidad de las empresas de sobrevivir en un mundo digital, utilizando el conocimiento que pueden adquirir de los usuarios y consumidores digitales con objetivo de otorgar soluciones a sus necesidades de una manera eficiente.



OBJETIVO DE APRENDIZAJE

El Diplomado en Marketing Digital y Analítica tiene como objetivo aplicar herramientas de marketing y analítica digital para entregar productos y/o servicios según las necesidades de las personas y para apoyar la toma de decisiones eficiente.

RAZONES PARA ESTUDIAR ESTE DIPLOMADO

1.

El marketing digital y la analítica son áreas que están en constante evolución y actualización. El diplomado te permitirá actualizar tus conocimientos en estas áreas para estar al día con las últimas tendencias y herramientas.

2.

Mejorarás tus habilidades en áreas como la planificación y ejecución de campañas de marketing digital, análisis de datos, segmentación de audiencias, entre otros, lo cual te permitirá mejorar tu desempeño en tu trabajo actual o aspirar a puestos de mayor responsabilidad.

3.

En el entorno actual de negocios, cada vez son más las oportunidades que surgen en el ámbito digital y en la utilización de herramientas de analítica para la toma de decisiones. El diplomado te permitirá aprovechar estas oportunidades y estar preparado para los retos que puedan surgir.

4.

Los profesionales que tienen conocimientos en marketing digital y analítica son cada vez más demandados en el mercado laboral, y tener estos conocimientos les permite ser más competitivos en el mundo empresarial.



DIRIGIDO A

Personas con licenciatura, título profesional o técnico, o con 2 años de experiencia laboral en áreas comerciales, de marketing, ventas y comunicaciones, que quieran ser un aporte en sus organizaciones en la implementación de estrategias de marketing y analítica digital.



ESTUDIA A TU RITMO DESDE CUALQUIER LUGAR

Con nuestra metodología online y semipresencial podrás estudiar a tu ritmo y desde cualquier lugar. Independiente del diplomado que escojas, cada uno de ellos está compuesto por cuatro cursos. Cada curso está compuesto de siete módulos online asincrónicos en plataforma CANVAS, junto con una clase intermedia online sincrónica con el o la docente del curso y una clase final de medio día en la Universidad de los Andes o bien, online sincrónica.

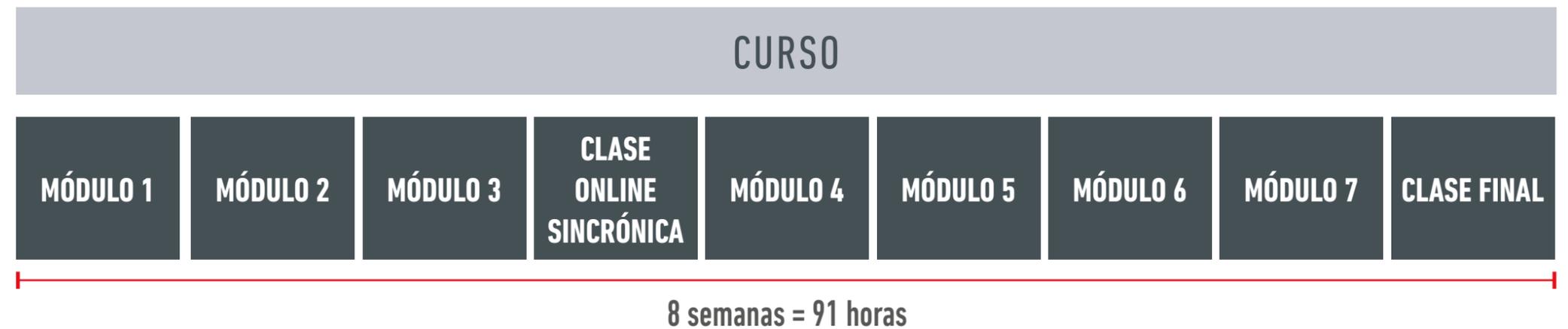
DIPLOMADO





En la semana en que se publica el módulo cuatro de cada curso existe una sesión online sincrónica donde el o la docente hará un resumen de los tres primeros módulos, además de aclarar dudas y donde podrás compartir con tus compañeros. En la última clase presencial en la Universidad de Los Andes u online en vivo, podrás resolver tus dudas, compartir con tus compañeros y realizar alguna actividad que el o la docente indique, en caso de ser necesario.

7 MÓDULOS ONLINE ASINCRÓNICOS + **1 SESIÓN ONLINE SINCRÓNICA** + **1 SESIÓN PRESENCIAL (MODALIDAD SEMIPRESENCIAL) O EN VIVO - ONLINE (MODALIDAD ONLINE)**



Acompañamiento del estudiante

En tu proceso educativo contarás con un Tutor(a) y un Coordinador(a) de Servicios. El Tutor(a) responderá dudas sobre el contenido del curso, mientras que el Coordinador(a) de Servicios, responderá dudas que no sean de contenido, realizando acompañamiento y seguimiento de tu avance.



¿QUÉ SIGNIFICA EL ESTUDIO ONLINE ASINCRÓNICO Y SINCRÓNICO?

El estudio online asincrónico es un método de educación a distancia que te permite completar tus actividades de aprendizaje que no requiere conexión en tiempo real. Puedes completar tus actividades en tu propio tiempo, sin tener que sincronizar tu agenda con los demás estudiantes. Esto permite que te autorregules y controles el ritmo de tus estudios, tiempo y espacio. Te entregamos todas las herramientas necesarias y acompañamiento para que desarrolles tu aprendizaje al máximo.

El estudio online sincrónico es una modalidad en la que interactúas en tiempo real con el profesor y tus compañeros. Este tipo de modalidad la podrás utilizar en las clases intermedia y final de cada curso, en caso de que no puedas asistir a dichas clases, estas quedarán en la plataforma para su posterior utilización de manera asincrónica.



**CONTENIDO
ACTUALIZADO**
CON LOS MEJORES
DOCENTES



**ACTIVIDADES Y
FOROS**



**MATERIAL
DESCARGABLE**
DE CONTENIDOS



VENTAJAS DE CANVAS

CANVAS ofrece una variedad de herramientas y características que te ayudarán a completar con éxito el curso, entre ellas, tiene la capacidad de agregar contenido multimedia como imágenes, videos y presentaciones. Esto te permite mantener el interés y compromiso con los contenidos.

Así mismo, proporciona herramientas de colaboración como foros, grupos, mensajería instantánea y comentarios,

para ayudarte a trabajar junto a tus compañeros y compañeras de forma más eficiente.

Algunas de las universidades más prestigiosas del mundo que utilizan CANVAS son el MIT, la Universidad de Harvard, la Universidad de Stanford, la Universidad de Oxford y la Universidad de Cambridge, entre otras.



IMÁGENES



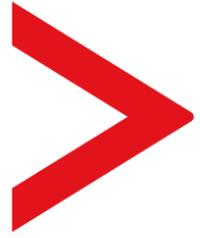
TEXTOS



VIDEOS



MATERIAL
DESCARGABLE



DIPLOMADO EN MARKETING DIGITAL Y ANALÍTICA

CURSOS QUE COMPONEN EL PROGRAMA

Business
Intelligence
& Data Science

Negocios
e-Commerce

Marketing
Digital

Analítica Digital y
Growth Marketing

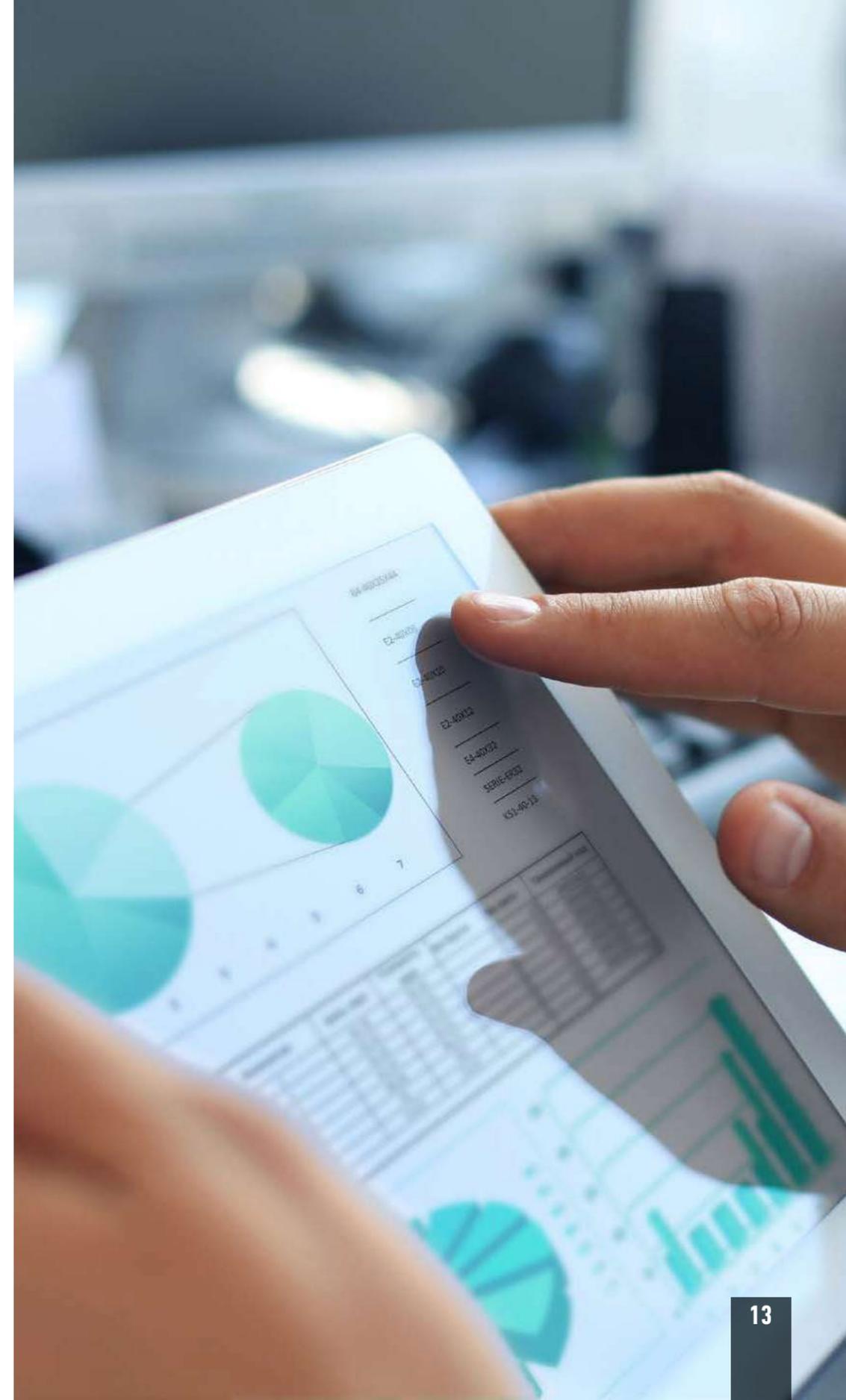


ANALÍTICA DIGITAL Y GROWTH MARKETING

En la actualidad existen competidores con propuestas digitales innovadoras y que llegan de manera eficiente a su grupo objetivo, por lo que se hace fundamental para las empresas ser capaces de analizar la información que se obtiene de los actuales y potenciales clientes y del mercado, para lograr los objetivos de crecimiento y ser capaces de sobrevivir.

Este escenario plantea grandes desafíos a las empresas y en este sentido, conceptos como “Growth Marketing” son claves para poder enfrentarlos, ya que les permite obtener nuevos clientes -fieles y promotores- y aumentar de manera importante sus ingresos.

Este curso surge de la necesidad de las empresas de levantar información del usuario, tendencias del mercado y ser capaces de analizarla para adquirir, activar y retener clientes en un entorno cada vez más competitivo.



MÓDULO 1

Growth Marketing

- Qué es el Growth Marketing
- Beneficios del Growth
- Diferencia entre el marketing y growth marketing
- Habilidades requeridas
- Principios básicos de la estrategia de Growth Marketing
- Definición de objetivos
- Product Market Fit
- Value Proposition Canvas

MÓDULO 2

Comportamiento del consumidor digital

- Buyer persona
- Diferencia entre buyer persona y segmento objetivo
- Customer Journey
- Comprendiendo el Growth Funnel
- Herramientas que permiten levantar información del usuario y tendencias del mercado

- Psicología detrás del Growth Marketing

MÓDULO 3

Top funnel: Adquisición de usuarios

- Qué es la adquisición de usuarios
- Técnicas para la adquisición
- Métricas relevantes

MÓDULO 4

Middle funnel: Activación de usuarios

- Qué es la activación
- Cómo activo al buyer persona
- Métricas relevantes

MÓDULO 5

Bottom funnel: Retención de usuarios

- Qué es la retención de usuarios
- Técnicas para retener
- Métricas relevantes

MÓDULO 6

Inbound Marketing

- Qué es Inbound y metodología HubSpot

- Funnel de inbound
- Lead Scoring and Nurturing
- Tipos de contenido y acciones de Inbound

MÓDULO 7

Elementos que apoyan al Growth

- Email Marketing
- SEO
- Landing page o sitio web
- Social Media

Sesión Presencial/Streaming

Sesión final con el profesor del curso, donde se abordarán los contenidos más importantes del curso y su aplicación.



BUSINESS INTELLIGENCE & DATA SCIENCE

Hoy, las personas encargadas del proceso de toma de decisiones se ven enfrentadas a una gran tarea que consiste en internalizar una enorme cantidad de información y de esta manera, tomar decisiones coherentes y ajustadas a las necesidades que requiere la organización.

Este curso tiene por objetivo aplicar metodologías y herramientas de Data Science desde un enfoque teórico, con el objetivo de actualizar conocimientos que permitan lograr maximizar la utilización de datos disponibles para generar valor en la toma de decisiones. De esta forma, el curso cubre los tópicos principales del flujo de trabajo usual de un proyecto de Data Science, entregando una visión general y actualizada sobre las herramientas necesarias para poder enfrentarse a datos de diversa procedencia, trabajar con ellos, visualizándolos y realizando una lectura y análisis comprensivo que dé paso a una interpretación acertada para poder generar valor a partir de los datos.

MÓDULO 1

Big Data & Data Science aplicado a la empresa.

Comprender qué es Business Intelligence, Big Data y Data Science a partir del proceso de transformación digital actual, su impacto y los desafíos que implica.

MÓDULO 2

Tecnologías e infraestructuras de información.

Reconocer las principales tecnologías e infraestructuras disponibles en el mundo digital para abordar proyectos de Big Data.

MÓDULO 3

Flujo de trabajo en un proyecto Data Science.

Comprender el flujo de trabajo necesario de Data Science para la implementación

de un proyecto de esta materia en la empresa.

MÓDULO 4

Estadística y análisis descriptivo de datos.

Aplicar herramientas estadísticas a partir de la ciencia de datos, para analizar y

MÓDULO 5

Visualización de datos.

Reconocer técnicas de visualización de datos que generen información útil para el análisis y la toma de decisiones en la empresa.

MÓDULO 6

Machine Learning.

Conocer los modelamientos predictivos

y sus lógicas, para reconocer y analizar algunas de sus aplicaciones.

MÓDULO 7

Casos de uso de proyectos de Data Science.

Conocer experiencias sobre modelamiento predictivo y sus lógicas en aplicaciones de la vida real.

Sesión Presencial/Streaming

Sesión final con el profesor del curso, donde se abordarán los contenidos más importantes del curso y su aplicación.



NEGOCIOS E-COMMERCE

El mercado actual se ha transformado completamente gracias a la era digital. El marketing, los modelos de negocios y las estrategias han debido adecuarse a las nuevas formas de comercialización. En este contexto, es fundamental desarrollar conocimientos que permitan la toma de decisiones estratégicas vinculadas a los modelos de negocios online, así como también hacer uso adecuado de las múltiples herramientas que el mundo digital provee.



MÓDULO 1

Introducción a la economía digital

Conocer conceptos y definiciones básicas del e-Commerce a partir del análisis de sus elementos centrales para reconocer su presencia y uso en la economía digital.

MÓDULO 2

Componentes esenciales de un negocio online

Conocer los elementos presentes en la creación y gestión de un negocio online a partir del reconocimiento de sus componentes y sus funcionalidades específicas.

MÓDULO 3

Adquisición de audiencias

Introducción al marketing digital a través de sus estrategias, canales y posicionamiento SEO/SEM como factores claves para elaborar una campaña de adquisición de audiencias.

MÓDULO 4

Diseño operativo

Operaciones y canales de distribución logística a través del modelo Supply Chain. Almacenamiento o Warehousing, procesos asociados al cumplimiento de un pedido y picking.

MÓDULO 5

Distribución – Transporte – Retiro en tienda

Reconocimiento de los tipos de distribución, transporte en e-Commerce, pick up o retiro en tienda. Así como los protocolos de entrega y sistemas de calificación; delivery lastmile, logística inversa y servicio postventa.

MÓDULO 6

Desarrollo de Productos Digitales

Proceso de desarrollo de productos digitales, elementos de un sitio web y tendencias del mercado online. Se es-

tudia cómo evolucionaron los mercados y consumidores online post COVID-19.

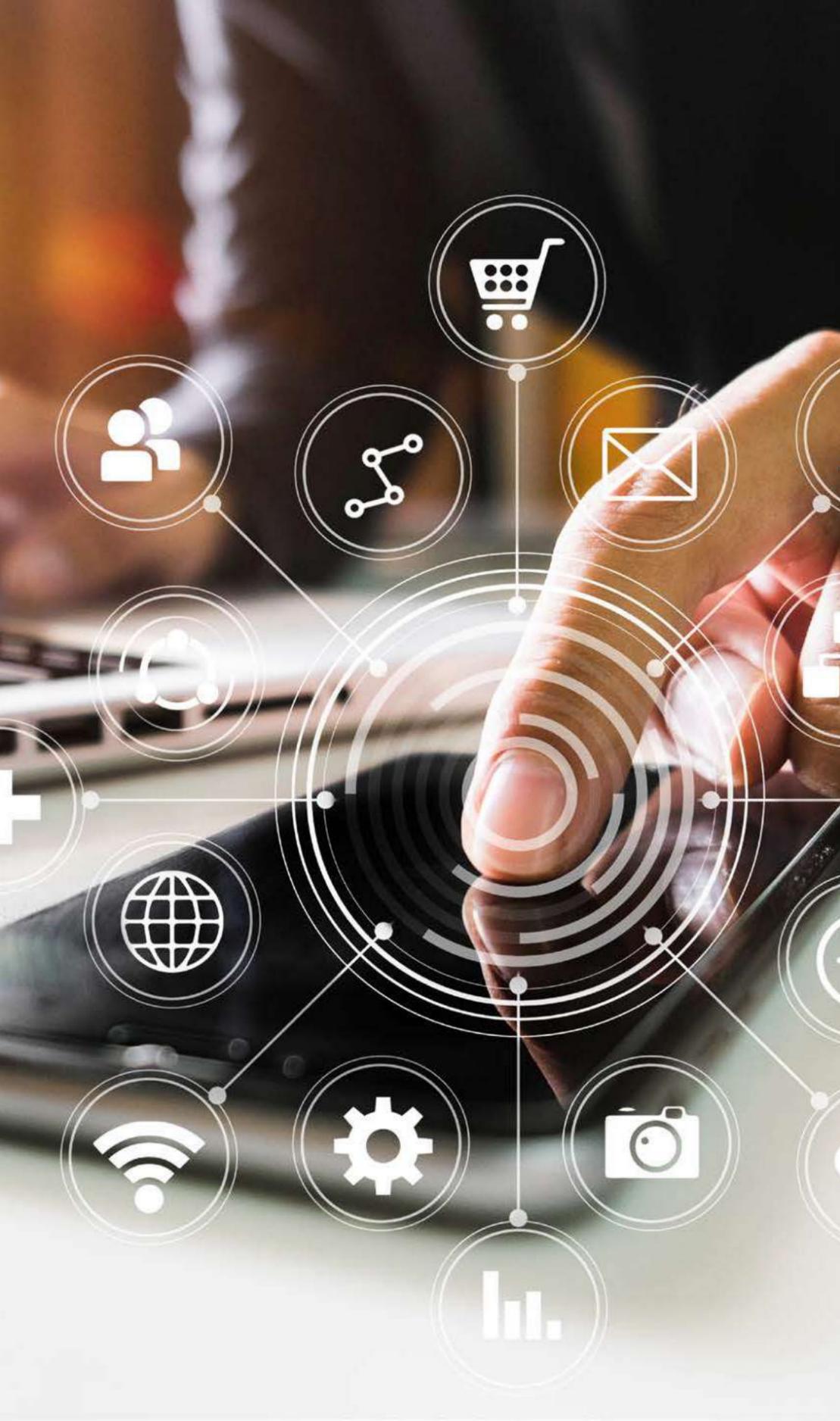
MÓDULO 7:

Análisis de casos

Reconocer casos de negocios online reales, visualizando las estrategias y tecnologías implementadas, para analizar los resultados obtenidos en cada caso.

Sesión Presencial/ Streaming.

Sesión final con el profesor del curso, donde se abordarán los contenidos más importantes del curso y su aplicación.



MARKETING DIGITAL

Su orientación es entregar conocimientos conceptuales y prácticos para entender cómo se gestiona la Estrategia de Marketing Digital en la actualidad. De esta manera, los contenidos realzan la aplicación de estrategias de comercialización a través del uso de medios digitales.

La organización de los contenidos de este curso ha sido en función de dos unidades de aprendizaje.

La primera de ellas, de carácter introductorio al mundo del marketing. En esta sección se estudiarán los conceptos centrales que permitirán la comprensión de los contenidos, sentando una base para la siguiente unidad.

La segunda unidad, se enfoca en diversas técnicas que dan forma a la Estrategia de Marketing, entregando al estudiante la posibilidad de comprender cómo gestionarlas con el objetivo de establecer mejoras en un negocio en específico.

MÓDULO 1

¿Qué es marketing?

Identificar las variables que componen una correcta estrategia de marketing.

MÓDULO 2

Transformación digital y marketing.

Reconocer qué es transformación digital, sus posibilidades y efectos sobre el marketing para aprovechar las múltiples oportunidades de negocio que la red provee.

MÓDULO 3

La estrategia de marketing digital y sus variables.

Identificar las variables presentes en la Estrategia de Marketing Digital para definir un negocio.

MÓDULO 4

¿Cómo implementar un negocio?

Reconocer conceptos y técnicas de generación de tráfico y ventas para la implementación de un negocio.

MÓDULO 5

Estrategias comunicacionales y uso de herramientas gratuitas.

Implementar Estrategias de Comunicaciones para promover las visitas y las ventas en un negocio utilizando herramientas gratuitas.

MÓDULO 6

Estrategias comunicacionales y uso de herramientas pagadas.

Implementar Estrategias de Comunicaciones para promover las visitas y las ventas en un negocio utilizando herramientas pagadas.

MÓDULO 7

Estrategia de marketing digital en un negocio real.

Aplicar estrategias de Marketing Digital enfocándose en la realidad laboral donde se desempeña el estudiante para establecer mejoras en su negocio.

Sesión Presencial/Streaming

Sesión final con el profesor del curso, donde se abordarán los contenidos más importantes del curso y su aplicación.



PROCESO DE POSTULACIÓN

1. Cumplir requisitos

- Copia de cédula de identidad o pasaporte.
- CV con experiencia laboral.
- Título profesional o técnico.
- **Extranjeros:** Deberán presentar el certificado de título profesional visado por el Consulado de Chile en el país de origen y por el Ministerio de Relaciones Exteriores en Chile (o apostillado).

2. Completar formulario de inscripción

Adjuntando los documentos requeridos

3. Revisión de antecedentes

4. Contar con un dispositivo y conexión a internet para acceder a tus cursos

5. Bienvenida de equipo UANDES online

INFORMACIÓN GENERAL



**ARANCEL
DIPLOMADO**
UF 52



**ALTA COBERTURA
SENCE**



MEDIOS DE PAGO
WEBPAY, Transferencia
Cheque, OC Empresa,
Entre Otros



**DURACIÓN
DIPLOMADO**
4 bimestres
(1 año aprox)

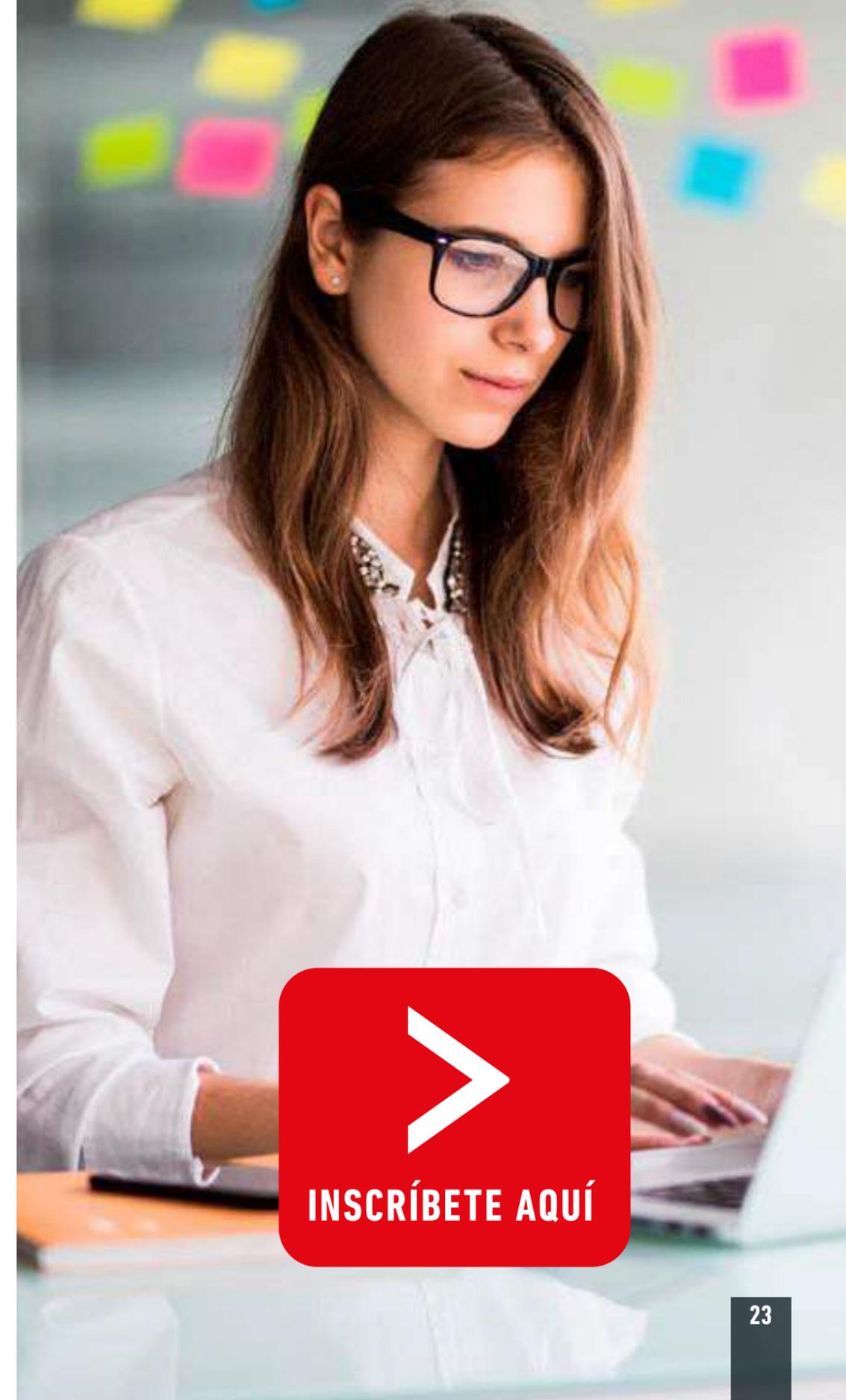


**HORAS DE ESTUDIO
DIPLOMADO**
364 horas
Totales



HORARIO
Contenido disponible
24/7 en CANVAS

*Todos los programas están certificados académicamente por la Universidad de los Andes e impartidos por UA Blended. El orden de los cursos puede cambiar sin previo aviso. ****La Universidad se reserva el derecho de no dictar el programa si no llega al número mínimo de alumnos.***



INFORMACIÓN DE CONTACTO:

  **(+569) 7385 7985**

 **contacto@uandesonline.cl**

 **@uandes_online**

 **/UANDESonline**

 **/company/UANDESonline**

 **/@uandesonline**



UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
ACREDITADA EN TODAS LAS ÁREAS
NIVEL DE EXCELENCIA | 6 AÑOS

Gestión Institucional, Docencia de Pregrado, Investigación,
Vinculación con el Medio y Docencia de Postgrado.
Hasta diciembre de 2028.

