



FORMACIÓN

Catálogo de Cursos

COMM046PO - PLAN DE MARKETING DIRECTO Y FIDELIZACION DE CLIENTES

Sector: COMERCIO

Modalidad: ONLINE

Duración: 25.00 horas

Objetivos:

Definir un Plan de Marketing directo a partir de los conocimientos estrategicos de interacción con el cliente más efectivos y rentables y favoreciendo la fidelización de clientes.

Contenidos:

1. EL MARKETING DIRECTO COMO PARTE DEL PLAN DE MARKETING
 - 1.1. Introducción al Marketing Directo.
 - 1.2. El micromarketing y su aplicación estratégica.
 - 1.3. Marketing Relacional.
2. EL PLAN DE MARKETING DIRECTO
 - 2.1. Definición, estructuración e implementación del Plan de Marketing Directo.
 - 2.2. Ventajas del Marketing Directo frente a los Medios Masivos.
 - 2.3. Planificación de Campañas.
 - 2.4. Los Medios del Marketing Directo (prensa, e-mailings, buzoneo mobile marketing, etc.)
 - 2.5. Marketing On-Line.
 - 2.6. Análisis de Resultados.
 - 2.7. Creatividad en el Marketing Directo: campañas creativas
3. ESTRATEGIAS DE INTERACCION CON LOS CLIENTES
 - 3.1. Generación, gestión y comunicación de contactos.
 - 3.2. Listas y bases de datos.
 - 3.3. Fidelización de clientes.
 - 3.4. La implementación de un CRM.
 - 3.5. Ley de Protección de Datos