

Kruger X Camp

Especialista en Marketing y Ventas Digitales

powered by

wawiwa



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS

Duración:

8 Meses

350 horas Presenciales

100 horas Virtuales

Inicio de Clases:

18 de marzo 2024

Estratégicos y ágiles. Los Especialistas en Ventas Digitales tienen un impacto directo en las ventas y en el éxito empresarial. Ya sea como empleados o freelancers, su habilidad para utilizar herramientas y técnicas avanzadas los convierte en profesionales altamente demandados.



Contenido

Sobre Kruger Corp.

Conoce Kruger School X

Sobre la Cámara de comercio de Quito

Tu rol como Especialista en Mkt y Ventas Digitales

Perfil de salida

Sobre el Kruger X camp de Análisis de Datos

Lo que aprenderás

Currículum del programa

Para quién es el programa

Modalidad del programa

Nuestro flow

Tus Docentes

Descuentos y Beneficios

Empleabilidad y Networking

Tiempos - Costos

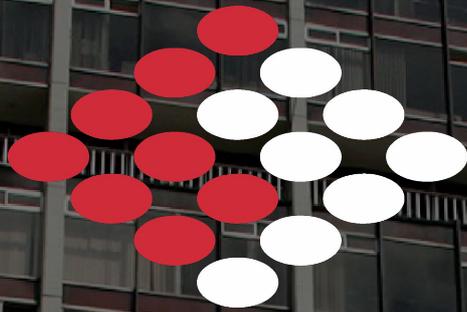
Encuentra trabajo

Domina lo que viene

Desde 1993, en Kruger Corp desarrollamos e implementamos modelos de transformación empresarial basados en la tecnología digital disruptiva mediante la aplicación de criterios y metodologías de innovación que se traducen en un incremento de las ventas, eficiencia y productividad de nuestros clientes.

Brindamos soluciones tecnológicas especializadas para retail, distribución, banca, seguros, telco, gobierno y salud.





CCQ

CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

La Cámara de Comercio de Quito con más de 116 de trayectoria, se ha consolidado como pilar del desarrollo productivo del país. Al ser el gremio más grande y representativo del Ecuador, valoramos la importancia de promover programas de formación de alta calidad a nivel nacional e internacional a través de nuestra Escuela de Negocios y su oferta académica que satisface las necesidades del mercado, con expertos en diferentes temáticas que garantizan un servicio de calidad y un retorno ágil de su inversión.

Conoce



Transformamos la educación y el trabajo **impulsando vidas con un modelo acelerado de educación** para toda persona mayor a 18 años **con capacidad laboral garantizada.**

The logo for K-learning X features a stylized orange 'K' with a sun-like shape above it, followed by the text 'K-learning X' in white.

K-learning X

Educación ágil y relevante para desafíos laborales



Eduflix

Plataforma centrada en el estudiante, pedagogía innovadora



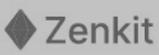
Entrenamiento efectivo para el trabajo

Aseguramos tu capacidad laboral tras tus estudios

Prepárate para una carrera gratificante en tecnologías exponenciales con la metodología *Job Effective Training* en el instituto de Kruger Corp., una de las empresas de tecnología e innovación más importantes del Ecuador y la región.



Capacidades de un Especialista de Marketing y Ventas Digitales con JET Design®

HABILIDADES	  
CONCEPTOS	    <p>SEO</p> <p>Redes Sociales</p>
TECNOLOGÍAS	       <p>Zenkit ChatGPT WordPress Bard Ai Google Ads Google Analytics Tik Tok Ads</p>

Tu rol como Especialista en Marketing y Ventas Digitales

Los Especialistas en Marketing y Ventas Digitales desempeñan un papel crucial al **potenciar marcas en línea y gestionar la presencia web de empresas**, abarcando tareas como diseño y administración de sitios, generación de contenido diverso para varios canales, manejo de campañas publicitarias en plataformas como Facebook, Google, YouTube y LinkedIn, así como optimización para un mejor posicionamiento en resultados de búsqueda (SEO).



En su día a día los Especialistas en Marketing y Ventas Digitales se encargan de:

- Diseñar y gestionar sitios web y perfiles en redes sociales.
- Crear de contenido para diversas plataformas.
- Manejo de presencia en línea y campañas de publicidad.
- Optimización de sitios web para un mejor posicionamiento en buscadores (SEO).
- Desarrollar el perfil del cliente y su segmentación para realizar publicidad pagada (SEM).

La versatilidad de los Especialistas en Marketing y Ventas Digitales les permite adaptarse a las cambiantes necesidades empresariales y los convierte en activos invaluables para las compañías.

La constante demanda de estos especialistas supera su disponibilidad, reflejando el insaciable apetito global por la tecnología.

Perfil de salida

Al graduarte del Kruger X Camp como Especialista en Marketing y Ventas Digitales, estarás calificado para desempeñar roles tales como:

- Content Manager
- Gestor de sitios Web
- Community Manager
- Planner Digital
- Estratega SEO
- Especialista en Ventas Digitales



¿Cuánto gana un Especialista en Marketing y Ventas Digitales

Este programa es un excelente camino para transformar tu carrera y conseguir un trabajo con un salario alto en el sector tecnológico.

Un especialistas en Marketing y Ventas Digitales puede llegar a ganar un promedio de **US \$ 61.300 anuales a nivel remoto.**

El crecimiento proyectado de esta profesión, a 10 años, es del 21% por lo que es una profesión que se mantendrá vigente y con constantes ofertas de empleo alrededor del mundo.

Sobre el *Kruger X Camp* powered by **de Marketing y Ventas Digitales**

Al graduarte como especialista de Marketing y Ventas Digitales aprenderás:

- **Creación de contenido:** dominarás todas las estrategias necesarias para crear contenido atractivo, como videos, artículos, blogs y boletines. Además, aprenderás cómo promocionar este contenido y artículos con Taboola y Outbrain.
- **Gestión de sitios web y redes sociales:** aprenderás a crear sitios web de forma eficaz utilizando los principios de UI/UX a través de Wordpress. Además, podrás realizar promociones y campañas de marketing digital en Facebook, Instagram, LinkedIn y Twitter.
- **Análisis de datos:** aprenderás a interpretar y analizar estrategias de SEO, análisis de Google y análisis de redes sociales para mejorar la visibilidad en los motores de búsqueda y determinar la demanda del mercado.



ENTRENADORES EXPERIMENTADOS DE LA INDUSTRIA

El programa es impartido por **profesionales** tecnológicos locales con **experiencia**, y se complementa con talleres dirigidos por expertos israelíes en Ventas Digitales (en inglés con subtítulos generados por IA).



ENTRENAMIENTO PRÁCTICO

Obtén **experiencia vigente** y actualizada en marketing digital a través de ejercicios y proyectos prácticos, los cuales podrás mostrar a los empleadores.



TE AYUDAMOS A ENCONTRAR TRABAJO

Al graduarte estarás **listo para trabajar** y ayudaremos a los graduados exitosos a encontrar **empleo** en la industria tecnológica a través de nuestra red empresarial y nuestro equipo de recursos humanos dedicado.



Curriculum del programa

Introducción al Marketing Digital

- Introducción general
- Conceptos básicos en el mundo del marketing digital
- El modelo de 5 pasos para la gestión de campañas

Creación de sitios web

- Creación de sitios web con WordPress y Elementor Pro
- Creación, personalización y optimización de sitios web para mostrar productos o servicios.
- Elementos esenciales como: diseño de diseño, integración de contenido e incorporación perfecta de estrategias de marketing en la arquitectura del sitio web.
- **Proyecto Práctico:** creación de un sitio web/página de destino utilizando WordPress Elementor

IA en Marketing Digital

Si bien esta sesión sirve principalmente como una lección introductoria a la IA, sienta las bases para la integración de las herramientas de IA en las estrategias de marketing digital.

- ChatGPT y herramientas de generación de imágenes, seguido de dominio de técnicas de escritura rápida y procesos de creación de imágenes.
- Mejore las imágenes utilizando plataformas externas como Canva
- Analizar el impacto de la integración de la IA en las estrategias de marketing digital

Redacción de Contenidos

- Práctica y creación de contenido para landing pages.
- Estructura de una landing page.
- Diferentes titulares y ganchos.
- Rol de las landing pages en la participación y la conversión del cliente
- Elementos como microcopia, contenido atractivo, encabezados, subtítulos y mensajes visuales.

Fundamentos de tecnologías web

- Aspectos fundamentales de la comunicación por internet y el desarrollo web.
- Elementos fundamentales de la infraestructura de Internet, incluidos dominios y DNS (Sistema de nombres de dominio), así como el proceso de alojamiento y migración de sitios web.
- Sesiones prácticas: Codificación e inspección HTML en páginas web - creación y gestión de sitios web
- Identificar y manipular elementos HTML para optimizar el diseño, la funcionalidad y la experiencia del usuario de una página web.

SEO Parte 1 - Optimización de motores de búsqueda

- Introducción a la mentalidad SEO
- Investigación y estrategia de palabras clave
- Analizar información sobre palabras clave
- Desarrollar habilidades prácticas en la utilización de una variedad de herramientas de SEO y recursos en línea para realizar una investigación de mercado eficaz.

Herramientas de inteligencia artificial y redes sociales

- Exploración La historia de Facebook y su transformación en Meta, grandes adquisiciones, metodología algorítmica, transición a la gestión social en Facebook.
- Anuncios de Facebook orgánicos y pagos
- Diferencias entre una página empresarial, un grupo y un perfil personal
- Consejos sobre la política de Facebook para producir anuncios de calidad
- Creación, orientación e implementación de anuncios.
- Otras redes sociales como: Instagram, LinkedIn, Twitter y TikTok, tanto desde el punto de vista de promociones orgánicas como patrocinadas.
- Diferentes herramientas de IA utilizadas para trabajar con redes sociales
- **Proyecto Práctico:** Diagrama de Gantt orgánico de Facebook: diseñar un plan de contenido mensual para la página de Facebook de una empresa elegida utilizando reglas de redacción de marketing
- **Proyecto Práctico:** campaña patrocinada en Facebook: cree una campaña publicitaria en Facebook con objetivos, público objetivo, capturas de pantalla y borradores de anuncios.

Google Ads

- Introducción a Google Ads, centrándose en la red de búsqueda, campañas, grupos de anuncios y varios aspectos de la creación y optimización de anuncios.
- **Sesión de práctica:** configuración de campañas y grupos de anuncios
- Temas avanzados: prácticas de redes de búsqueda, extensiones de anuncios, tipos de concordancia, implementación de píxeles, estrategias de medición, monitoreo y técnicas de optimización.
- Aplicaciones de los anuncios de Google en la publicidad de YouTube, la Red de Display (GDN) y las campañas de Shopping
- **Proyecto Práctico:** desarrollar y configurar una campaña de Google Ads, incluida la investigación de palabras clave, la selección de audiencia y la redacción de anuncios.

Boletines informativos y Automatización de Marketing

- Efectividad, tipos, consideraciones legales, recopilación de datos y aspectos técnicos del marketing de newsletters
- Matices de la elaboración de boletines informativos atractivos, cumplimiento de las normativas de EE. UU. y la UE y consideraciones sobre las listas negras.
- Recopilación de datos, redacción de correos electrónicos y uso de soluciones de gestión de boletines como MailChimp.

- Actividades posteriores al envío, medición de la eficacia y ejercicios prácticos de redacción y envío de newsletters.
- Automatización en la gestión de newsletters

SEO Parte 2 - Optimización de motores de búsqueda

- Simular el trabajo con un cliente como parte del proceso de revisión por pares.
- Los estudiantes formarán equipo y desempeñarán el papel de especialista en SEO y cliente. Durante este proceso crearán un plan de SEO y analizarán los resultados de sus esfuerzos en el módulo 3 (SEO - Parte 1)
- **Proyecto Práctico:** aplicar principios de SEO a sitios web, documentar acciones y utilizar herramientas enseñadas en clase.

Estrategia de Marketing

- Tendencias del mercado e investigación de mercado.
- Creación de un plan estratégico de marketing digital multiplataforma (embudo de marketing, objetivos, competidores, precios del proyecto)
- Conocer e investigar sobre la demanda del mercado.

Google Analytics

- Introducción a Google Analytics
- Conceptos clave como usuarios, sesiones y eventos, obteniendo experiencia práctica a través de informes de participación y en tiempo real.
- Análisis de participación del sitio web
- Cómo la analítica puede mejorar las estrategias de SEO
- Análisis a corto plazo frente a estrategia a largo plazo

Ventas Digitales y Experiencia del Cliente

- Conocimiento sobre ventas digitales y estrategias de servicio
- Habilidad para diseñar la experiencia del cliente en ventas digitales.
- Capacidad para segmentar clientes y crear perfiles de clientes ideales.
- Habilidad para llevar a cabo el proceso de venta y manejar objeciones.
- Conocimiento sobre las métricas clave en ventas digitales
- Análisis de resultados y mejorar continuamente.
- Prospección de clientes con flujos automatizados
- Estrategias para la nutrición de leads a lo largo del embudo de ventas.
- Uso de chatbots y asistentes virtuales en el proceso de ventas.

Automatización y Growth

- Importancia de la automatización y el growth en el marketing actual.
- SEO y su relación con el growth.
- Introducción a la automatización y configuración de plataformas.
- Creación de flujos automatizados.
- Diseño y ejecución de campañas automatizadas.
- A/B Testing y experimentación para mejorar conversiones.
- Integración de herramientas de automatización con sistemas CRM

Orientación profesional

- Creación de CV y oportunidades de mercado.
- Simulación del mundo real de entrevistas de trabajo.
- Fuentes de información en línea para mantenerse actualizado en el ámbito del marketing online
- Exploración de tecnologías web modernas.

Proyecto final Bring It Together (BIT)

- Creación de campañas de marketing exhaustivas.
- Promocionar una empresa elegida: crear un plan de ejecución, materiales y campañas para todas las plataformas.

¿Para quién es este programa?

El Kruger X Camp de Especialista en Marketing y Ventas Digitales es para personas creativas que aman los datos y desean ser embajadores de marca en el mundo en línea (**no se requiere experiencia previa**).

También está pensado para profesionales en otras posiciones (por ejemplo, marketing, ventas, desarrollo de negocios) que tienen responsabilidades en áreas de marketing digital.



Requisitos previos

- Una reunión personal con uno de nuestros Consejeros de Carrera.
- Asistir las clases presenciales se dictarán en la ciudad de Quito, en Kruger School X, en las calles Arízaga Luque N34 -206 y Federico Páez, trae tu propio dispositivo.

Modalidad del programa:

El Kruger X Camp de Marketing y Ventas Digitales tiene una duración de **450 horas**.

350 horas presenciales: los días lunes - miércoles - viernes de: 17h30 a 20h30 y sábado de 9h00 a 12h00.

100 horas virtuales: en nuestra plataforma Eduflix para la ejecución de proyectos.



Inversión:

El valor del programa es de \$300 mensuales
*por 8 meses, cobros recurrentes en tu tarjeta de crédito o débito.

Por tu inscripción recibes formación en inglés profesional con Slang.

Certificados:



wawiwa

Nuestro Flow



Colaboración

Alegría

Práctico

Agilidad

Curiosidad

Humildad

Empatía

Responsabilidad

Adaptabilidad

Tus Docentes



Rafael Rodriguez

Content Manager Cooperativa de Policía Nacional

Diseñador multimedia, copywriter y desarrollador de contenido con más de 10 años de experiencia en marketing, publicidad y gestión de sitios web.

Ha trabajado en campañas destacadas y cuenta con una maestría en marketing estratégico y una licenciatura en animación 3D.



Jun Lee

SEO & Project Manager

Social Media Manager con experiencia en SEO, campañas en redes sociales y gestión de contenido web, habilidades en coordinación de equipos y análisis de tendencias digitales.

Consultor de marketing digital y docente en capacitación de marketing.



María José Lucio

Coordinadora de comunicación e imagen institucional

Licenciada en Relaciones Públicas y Comunicación Organizacional con experiencia en marketing digital, redes sociales, comunicación organizacional y publicidad digital.



Erika Apunte

Regional Sales Manager at Kruger Corp.

Experiencia diversa en ventas, consultoría y gestión de proyectos en los sectores financiero y de seguros en Latinoamérica y El Caribe. Ha desempeñado funciones de Docente en Banca digital y Ciberseguridad.



Ricardo Cañar

Head of Growth at Kruger Corp.

Especialista en Automatización y prospección digital. Implementador de IA en procesos comercial y Experto Comercial B2B y B2C



Mentores



Ernesto Kruger
CEO Kruger



Juan Pablo Espinosa
Líder del proyecto Kruger School X



Oded Israeli
Chief Marketing Officer



Eduardo Moreno
Gerente de la Escuela de Negocios CCQ



Paolo Carpio
Gerente Comercial de la CCQ





Conoce los descuentos y beneficios

10%

Recibe el 10% de descuento por tu reserva de cupo dentro de los 30 primeros días de cada convocatoria

Accede al 20% de descuento por tu pronto pago de la totalidad del curso con transferencia, débito o crédito.

20%

Gratis

Capacítate en el programa 100% online de Inglés profesional con Slang.

*Aplican condiciones.



Slang

Inglés profesional

Conviértete en un profesional bilingüe con Slang: la forma más rápida de aprender inglés para tu carrera.



Según el informe de Infoempleo de Adecco (2021), el inglés sigue siendo la lengua más demandada en las ofertas de empleo: ésta se requiere en el **74,96%** de las ofertas.

Por tu inscripción desde el 15 de febrero hasta el 15 de marzo, Kruger School X te brinda totalmente **GRATIS** la Licencia Ilimitada mientras permanezcas en el bootcamp de tu preferencia*

Incluye:

- ✓ Tests para evaluar las habilidades en el idioma
- ✓ Test de nivel de inglés general
- ✓ Test de nivel de inglés profesional
- ✓ Rutas de aprendizaje personalizadas
- ✓ Prioridad para creación de los cursos
- ✓ Programa de Customer Success
- ✓ Consultoría académica

*Por pronto pago puedes acceder al 15% de descuento en el bootcamp más Slang gratis.

** En pagos mensualizados no aplica descuentos adicionales.





Empleabilidad & Networking

rimütee

Somos parte de Rimüte, una plataforma para encontrar trabajo remoto, relacionado con el desarrollo de software y la tecnología, principalmente de los EE. UU.

KrugerXCamp

Adquiere conocimientos y habilidades efectivos para el trabajo 100% prácticos.



KoneXión

Realizamos talleres de marca personal y eventos de networking para conectar a nuestros estudiantes con empleadores.

Assessment

Evaluamos tus habilidades duras y blandas de perfil Tech Internacional



Tiempos - costos

Duración: 8 meses
Total horas: 450 horas
Dedicación Diaria: 3 horas
Dedicación semanal: 12 horas

Horarios:

350 horas presenciales:

lunes - miércoles - viernes de: 17h30 a 20h30
y sábado de 9h00 a 12h00.

100 horas virtuales: para realizar ejercicios prácticos dentro de nuestra plataforma Eduflix.

Fecha inicio: 18 de marzo 2024

Inversión
\$2.400



Encuentra Trabajo después de la graduación

Nuestros programas se centran en la **empleabilidad** y estamos comprometidos en **ayudar a nuestros graduados a encontrar empleo** en el ecosistema tecnológico local justo después de la graduación.

En consecuencia, el departamento de colocación de graduados de Kruger School X ayuda a los graduados a encontrar un trabajo **sin costo adicional**.

Ofrecemos a los estudiantes **talleres profesionales** sobre cómo escribir un currículum y preparación efectiva para entrevistas, así como **sesiones individuales de asesoramiento** y orientación en su camino para conseguir un trabajo.

Los empleadores también vienen a reclutar en el campus y tienen acceso a su currículum en nuestra base de datos.



DOMINA LO QUE VIENE

Kruger School X busca formar profesionales en campos relacionados a las tecnologías exponenciales, con la visión de liderar un futuro más sostenible.

Kruger School X ha desarrollado el modelo educativo K-LEARNING X que parte del propósito de “Transformar la educación y el trabajo, impulsando vidas”, y la propuesta de valor de crear un modelo acelerado de educación para personas mayores de 18 años, con capacidad laboral.

Para cumplir con esta propuesta de valor, aprovechamos la convergencia de tres elementos fundamentales: el modelo educativo K-Learning Superior es el núcleo de nuestra propuesta. Está diseñado para ofrecer una educación superior de calidad y acelerada, que prepara a los estudiantes con las habilidades y conocimientos necesarios para enfrentar los desafíos del mundo laboral actual.

Nuestro enfoque innovador y centrado en el estudiante fomenta la adquisición de competencias relevantes y actualizadas, combinando formación teórica con experiencias prácticas; el elemento info pedagógico, con nuestra plataforma de ecosistema educativo, Eduflux; y el elemento de capacidad laboral.



ESCUELA
DE NEGOCIOS

¿Quieres formar parte de Kruger School X?



Info de Contacto

🌐 www.krugerschoolx.com

✉ aplica@krugerschoolx.com

📞 099 2727 691

📍 Arízaga Luque N34 – 206 y Federico Páez



En alianza con

