

HERRAMIENTAS DE MARKETING GLOBAL 2.0: LINKEDIN MARKETING

Objetivos:

Conseguir la implementación de tu página de empresa a LinkedIn. Hacer que sea atractiva para posibles clientes y que comunique de manera clara y concisa cómo es el valor que tu empresa aporta a tus clientes. La página de empresa y tu perfil personal están entrelazados, por eso es necesario tener ambos activos optimizados porque te ayuden a:

1. Ser encontrado
 2. Convencer a visitantes en tu página de empresa del valor que aportas. El dominio LinkedIn.com es uno de los dominios con más autoridad en buscadores (Google, Bing)
- Una presencia adecuada en LinkedIn ejerce influencia SEO y te ayuda a ser encontrado online.
Así como a atraer tráfico hacia tu sitio web.

Programa:

- ✓ Marca Profesional
 - Perfil
 - Página de empresa
- ✓ Contenido
 - Estructura
 - Contexto
 - Herramientas freemium
 - Evernote
 - Hootsuite
 - Feedly
 - Canva
- ✓ Cómo alcanzar a clientes micro-segmentados con LinkedIn Ads
 - Contenido Patrocinado
 - Anuncios de texto
 - InMail patrocinado
 - Métricas
 - Herramientas Freemium (Keyword Tool, Landing Page Tool)

Duración: 16 h.