



Programa de Marketing Digital para PyMEs Industriales

Del 18 al 27 de marzo | 4 Módulos temáticos | Total: 12 hs.

4 encuentros virtuales | Horario de 9 a 12 hs

| ¿A quién está dirigido?

Este programa está pensado para dueños, gerentes, colaboradores y equipos de PYMES industriales que buscan fortalecer su estrategia digital sin necesidad de ser expertos en marketing.

| Objetivos del Programa

- Brindar fundamentos, herramientas y metodologías para implementar estrategias de marketing digital en PYMES industriales.
- Enseñar cómo estructurar un área de marketing desde cero, incluso en empresas sin una estructura formal de marketing.
- Preparar a los participantes en técnicas de generación de demanda, posicionamiento y visibilidad en el canal digital.
- Explicar cómo gestionar las distintas etapas del proceso de generación de demanda: conocimiento, consideración y decisión.
- Capacitar en la implementación de herramientas digitales clave como CRM, email marketing, automatización de marketing y estrategias en LinkedIn.
- Entender cómo aplicar la IA a procesos de marketing digital y venta industrial.

| Temas a tratar

- Fundamentos de Marketing Digital para empresas industriales.
- Estrategia de posicionamiento digital: cómo mejorar la visibilidad en el sector B2B.
- Cómo estructurar un área de marketing en una PYME industrial.
- Narrativas comerciales: cómo comunicar valor de manera efectiva.
- Definición del perfil de cliente ideal (ICP) y segmentación de mercado.
- Uso estratégico de Herramientas Digitales



Programa de Marketing Digital para PyMEs Industriales

| Programa y Fechas

MÓDULO 1 | Fundamentos del Marketing Digital en B2B.

Martes 18 de marzo - 9:00 hs a 12:00 hs

- Introducción a la disciplina y su impacto en la industria.
- Diferencias clave entre marketing B2B y B2C.
- Rol de marketing en empresas industriales.

MÓDULO 2 | Estrategia de Posicionamiento y Generación de Demanda.

Jueves 20 de marzo - 9:00 hs a 12:00 hs

- Cómo estructurar un área de marketing en una PYME industrial.
- Creación de narrativas comerciales efectivas.
- Definición del perfil de cliente ideal (ICP) y segmentación de mercado.

MÓDULO 3 | Estrategias de Marketing Digital Aplicadas al B2B Industrial.

Martes 25 de marzo - 9:00 hs a 12:00 hs

- Planificación y ejecución de campañas digitales.
- Social Media Plan y uso estratégico de LinkedIn.
- SEO & SEM: Atracción de prospectos calificados.
- Inbound y Outbound Marketing: estrategias combinadas.
- Account-Based Marketing (ABM) y Lead-Based Marketing (LBM).

MÓDULO 4 | Herramientas y Medición de Resultados.

Jueves 27 de marzo - 9:00 hs a 12:00 hs

- Uso de CRM y automatización de marketing.
- Estrategias de email marketing y nutrición de leads.
- Principales indicadores (KPIs) en marketing B2B y análisis de métricas.



Programa de Marketing Digital para PyMEs Industriales

| Metodología

El programa combina teoría con práctica, permitiendo que los participantes apliquen los conocimientos en tiempo real y los adapten a su realidad empresarial.

- Clases virtuales interactivas (4 encuentros de 3 horas cada uno).
- Casos prácticos y ejercicios adaptados a la industria B2B.
- Material de lectura complementario.
- Espacios de preguntas y discusión para resolver dudas específicas.

Para obtener el certificado de participación se requiere el 75% de asistencia a los encuentros virtuales.

| Costos y Beneficios

Empresas socias GAPP: \$ 240.000 + IVA

Empresas no asociadas: \$ 295.000 + IVA

Early Bird: 10% de descuento abonando hasta el 27/02/25

Descuento 20% desde el 3er inscripto.

| Inscripciones - Cupos limitados

Para inscribirte, podés enviar un correo a coordinacion@gapp-oil.com.ar indicando:

- Empresa y cantidad de participantes.
- Nombre, apellido, edad, teléfono y mail de contacto.