



## **CURSO PRÁCTICO DE MARKETING DIGITAL** **PARA ARQUITECTOS, INGENIEROS, INMOBILIARIAS Y CONSTRUCTORES**

Profesora: LIC. GABRIELA DOBLER

Inicia:  
**06 de Agosto**

Duración:  
**4 clases**

Horario:  
**18:00 a 20:00 hs**

Modalidad:  
**Online / Zoom**



CAVERA@CAVERA.ORG.AR

WWW.CAVERA.ORG.AR

4951- 7865 / 7543

**FECHA:** martes 06, 13, 20 y 27 de agosto.24

**HORARIO:** 18.00 a 20.00 hs.

**PLATAFORMA:** Zoom

### **DESCRIPCIÓN DEL CURSO:**

Es un curso práctico diseñado para mejorar la visibilidad y captación de clientes mediante estrategias efectivas de SEO (palabras claves en web y redes sociales), publicidad online, contenido relevante (marketing de contenidos) y marketing en redes sociales. Los asistentes aprenderán técnicas adaptadas a las peculiaridades del sector para optimizar la presencia online, aumentar la interacción y fidelización de clientes, y utilizar herramientas de analítica para medir y mejorar los resultados.

### **OBJETIVOS DEL CURSO:**

Desarrollar Habilidades Prácticas: equipar a los participantes con herramientas y técnicas prácticas de marketing digital adaptadas a sus necesidades específicas.

Optimizar la Presencia Online: mejorar la visibilidad y el posicionamiento en línea de sus negocios a través de estrategias efectivas de SEO y marketing de contenidos.

Incrementar la Captación de Clientes: aumentar el número de leads y conversiones mediante el uso de publicidad digital y redes sociales.

Fomentar la Fidelización del Cliente: crear y mantener relaciones duraderas con clientes a través de estrategias de engagement y gestión de comunidades.

### A QUIÉNES VA DIRIGIDO:

Arquitectos: profesionales que desean mejorar su visibilidad online y atraer más clientes a sus servicios de diseño y planificación.

Ingenieros: especialistas que buscan posicionarse como líderes en su campo y captar proyectos de mayor envergadura.

Inmobiliarias: que desean aumentar su cartera de clientes y optimizar la promoción de propiedades.

Constructores: empresas constructoras que quieren destacar sus proyectos y captar nuevos clientes tanto B2C como B2B.

### CONTENIDO DEL CURSO:

#### **Módulo 1: Fundamentos del Marketing Digital**

- Introducción y objetivos del curso
- Contextualización del Marketing Digital en el sector
- Breve repaso del Plan de marketing digital y puntos clave
- Segmentación del Público objetivo
- Embudo de conversión
- Tácticas y cómo elegir el mix más efectivo

#### **Módulo 2: Estrategias de Captación de Clientes**

- SEO Básico (palabras claves) y Optimización del Sitio Web
- Publicidad online: Google Ads, Meta Ads y LinkedIn Ads
- Marketing de contenidos: creación de contenido relevante
- Estrategias de storytelling y copywriting

#### **Módulo 3: Marketing en Redes Sociales y Engagement**

- Estrategias de Marketing en Redes Sociales
- Plataformas relevantes para el sector
- Gestión de Comunidades online
- Tácticas de Engagement y Fidelización
- Estrategias para aumentar la interacción y fidelidad

#### **Módulo 4: Analítica y Optimización Continua**

- Google Analytics: análisis de datos
- Métricas de las redes sociales
- Interpretación de resultados y detección de oportunidades y amenazas

- Análisis para mejorar las estrategias digitales
- Monitoreo y mejora continua

**DOCENTE: LIC. GABRIELA DOBLER**

Licenciada en Administración y Especialista en Gestión de Pymes (UBA). Matriculada en el Consejo Profesional de Ciencias Económicas de CABA.

Titular de GD Consultora desde hace más de 18 años, brindando servicios de Estrategia, Management y Marketing para Pymes, Profesionales y Emprendedores.

Es Speaker, capacitadora y mentora a nivel nacional e internacional en diversas instituciones, cámaras comerciales, consejos y empresas.

Hace 5 años es presidente de Female (Foro Empresarial de la Mujer Argentina y el Libre Emprendimiento), una ONG fundada en el año 2000 dedicada a capacitar, empoderar y generar networking para mujeres emprendedoras.

El desarrollo del Curriculum laboral y profesional se puede ver en:

<https://www.linkedin.com/in/gabrieladobler/>

**Se entregarán certificados de asistencia al finalizar el curso.**

**IMPORTANTE:** El acceso a las clases grabadas estará habilitado durante 90 días a partir de la finalización del Curso. Transcurrido ese lapso, no se podrá actualizar el acceso, sin excepción. La presentación de la docente podrá descargarse para mantenerla en forma permanente.

**ARANCELES – FORMAS DE PAGO:**

Transferencia bancaria: \$ 30.000.-

Mercado pago – permite abonar con tarjeta de crédito y en cuotas: \$ 36.000.-

Inscriptos desde el exterior solicitar datos de pago a [cavera@cavera.org.ar](mailto:cavera@cavera.org.ar)

**PRE-INSCRIPCIÓN:** Ingresando al siguiente link <https://cavera.org.ar/?p=23831>

**INFORMES:** [cavera@cavera.org.ar](mailto:cavera@cavera.org.ar) o telefónicamente al (011) 4951-7865/7543

PROGRAMA MELIUS

**MELIUS**  
*programa.*

MELIUS: Del latín significa MEJOR – MEJORAR

Es un programa para mejorar los conocimientos profesionales vinculados a la vivienda y a la construcción.

A través del Programa MELIUS, CAVERA, propone brindar la capacitación y actualización al profesional, en lo que se refiere a los avances de los aspectos tecnológicos, que hacen a la construcción de viviendas, en particular, y a la construcción, en general