



Curso Online de especialización en **Inbound Marketing** para el Sector Inmobiliario

Habilidades y conocimientos necesarios para destacar en el competitivo mundo inmobiliario aprovechando las últimas tendencias y tecnologías del marketing digital.

ARGENTINA
(54) 1159839543

BOLÍVIA
(591) 22427186

COLOMBIA
(57) 15085369

CHILE
(56) 225708571

COSTA RICA
(34) 932721366

EL SALVADOR
(503) 21366505

MÉXICO
(52) 5546319899


Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación


**MANAGER
BUSINESS
SCHOOL**

atcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp
(34) 601615098

PERÚ
(51) 17007907

PANAMÁ
(507) 8338513

PUERTO RICO
(1) 7879457491

REP. DOMINICANA
(1) 8299566921

URUGUAY
(34) 932721366

VENEZUELA
(34) 932721366

ESPAÑA
(34) 932721366

Presentación

¿Cree que está sacando todo el partido a los leads que recibe en su negocio inmobiliario? ¿Llega a todos sus públicos potenciales? ¿Utiliza todas las herramientas multicanal para enamorar a sus posibles clientes? Si no es así, es muy posible que el inbound marketing aplicado al sector inmobiliario le ayude a dar un salto de calidad a sus estrategias de marketing en real estate.

Este curso está diseñado para transformar la manera en que interactuamos con los clientes y optimizar las estrategias de marketing digital dentro del ámbito inmobiliario. A lo largo de seis módulos intensivos, se exploran desde los fundamentos del inbound marketing hasta las técnicas más avanzadas y específicas para el real estate.

Empezaremos estableciendo las bases del inbound marketing, identificando los perfiles de buyer persona más comunes y su journey en el sector inmobiliario. Iremos avanzando hacia la creación y optimización de contenido relevante, con un enfoque especial en blogging, SEO y marketing de contenidos y en el uso estratégico de redes sociales y email marketing para una comunicación efectiva.

Conoceremos herramientas y tácticas avanzadas de inbound marketing que van, desde la automatización y diseño de landing pages, hasta estrategias de lead nurturing y el poder del video marketing, así como estrategias digitales para captar propietarios y compradores, evitando los errores comunes en el sector.

Descubriremos además el impacto de la Inteligencia Artificial en el marketing inmobiliario para, finalmente, abordar la planificación y ejecución de una estrategia de inbound marketing de principio a fin, incluyendo la integración con ventas y la evaluación continua para optimizar campañas.

La Formación E-learning

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

1 La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.

2 *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3 *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.

4 *Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Inbound Marketing para el Sector Inmobiliario

Objetivos del curso:

- Conocer los principios fundamentales del inbound marketing aplicados al sector inmobiliario.
- Identificar y definir los buyer persona específicos del sector inmobiliario y entender su journey de compra.
- Crear y optimizar contenido relevante para atraer, convertir, cerrar y deleitar a los distintos públicos objetivo.
- Presentar una guía detallada sobre cómo crear contenido eficaz para cada etapa del embudo del marketing inmobiliario, junto con estrategias SEO claves para optimizar su presencia en línea.
- Implementar estrategias de blogging y SEO para mejorar la visibilidad online de sus ofertas inmobiliarias.
- Desarrollar y gestionar campañas de social media marketing y email marketing efectivas para el sector inmobiliario.
- Utilizar herramientas de automatización para mejorar la gestión de leads y clientes.
- Diseñar y optimizar landing pages y CTAs para aumentar las tasas de conversión.
- Ejecutar estrategias de lead nurturing para convertir leads en clientes.
- Medir y analizar el ROI y KPIs de las estrategias de marketing inmobiliario para una mejora continua.
- Planificar y ejecutar una campaña integral de Inbound Marketing desde la conceptualización hasta la ejecución.
- Evitar errores comunes en el marketing inmobiliario y aprender de ejemplos de éxito.
- Aplicar la Inteligencia Artificial para innovar en las estrategias de marketing inmobiliario.
- Utilizar avanzadas herramientas digitales y de análisis para impulsar la competitividad de su inmobiliaria.

“ Conozca y domine las estrategias más avanzadas de Inbound Marketing para el sector inmobiliario en la venta y captación de compradores y propietarios”

Dirigido a:

Profesionales del sector inmobiliario que quieran dominar el Inbound Marketing y marcar diferencias en los proyectos que gestionen por cuenta propia o ajena, así como a todos aquellos profesionales relacionados directa o indirectamente con el sector que quieran implementar un plan de marketing digital específico del ámbito inmobiliario.

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 30 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

7 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Fundamentos del Inbound Marketing aplicado al sector inmobiliario

6 horas

La adopción del Inbound Marketing en el sector inmobiliario representa una evolución significativa en cómo las agencias y los profesionales se conectan con sus clientes potenciales. Ofrece una metodología eficaz y centrada en el cliente permitiendo a los profesionales atraer, involucrar y convertir leads de manera más eficiente. La creación de contenido valioso, la optimización de la presencia en línea y el establecimiento de relaciones sólidas y de confianza son fundamentales para el éxito en el cambiante panorama digital de hoy.

1.1. La nueva manera de realizar marketing en el sector inmobiliario: el inbound marketing

- 1.1.1. La importancia del contenido de calidad.
- 1.1.2. La integración multimedia y de las redes sociales.
- 1.1.3. Estrategias específicas para el éxito en el inbound marketing:
 - 1.1.3.1. Optimización para motores de búsqueda (SEO).
 - 1.1.3.2. Marketing por correo electrónico.
 - 1.1.3.3. Uso de redes sociales.
 - 1.1.3.4. Video marketing.
 - 1.1.3.5. Análisis y medición del rendimiento.

1.2. Principios del inbound marketing inmobiliario:

- 1.2.1. Atracción: creación de contenido valioso y SEO.
- 1.2.2. Conversión: ofrecer valor a cambio de información.
- 1.2.3. Cierre: técnicas de nurturing de leads.
- 1.2.4. Deleite: fomentar la lealtad y las referencias.

1.3. Buyer persona: perfiles más comunes que encontramos en el mundo inmobiliario

- 1.3.1. Estrategias para cada buyer persona:
 - 1.3.1.1. Contenido educativo.
 - 1.3.1.2. Marketing visual.
 - 1.3.1.3. Comunicación personalizada.
 - 1.3.1.4. SEO local y optimización para búsqueda por voz.

1.4. Journey del buyer persona: ¿cómo se relacionan los distintos públicos en el Real Estate?

MÓDULO 2. Contenido eficaz para el sector inmobiliario

6 horas

Para desarrollar contenido eficaz en el sector inmobiliario, es esencial centrarse en diferentes estrategias según las fases del embudo de marketing (funnel) y adaptar las tácticas a cada canal de comunicación.

2.1. Blogging y SEO:

- 2.1.1. Creación de contenido efectivo.
- 2.1.2. Estrategias SEO para Real Estate:
 - 2.1.2.1. Investigación de palabras claves.
 - 2.1.2.2. Optimización móvil.
 - 2.1.2.3. Calidad del contenido.
 - 2.1.2.4. Construcción de enlaces.
 - 2.1.2.5. SEO On-Page.
 - 2.1.2.6. Calidad publicación de contenido de calidad.

2.2. Content Marketing:

- 2.2.1. Desarrollando una voz de marca auténtica.
- 2.2.2. Trabajando con datos locales.
- 2.2.3. Abogar por tu comunidad.
- 2.2.4. Mostrando tu experiencia.
- 2.2.5. Manteniendo el contenido fresco y relevante.
- 2.2.6. Estrategias exitosas en el marketing de contenidos inmobiliarios.

2.3. Social Media Marketing.

2.4. Email Marketing.

MÓDULO 3. Herramientas y tácticas del Inbound Marketing en el sector inmobiliario

6 horas

- 3.1. Herramientas de automatización para mejorar las relaciones con los leads.
- 3.2. Landing Pages y CTA: diseño de páginas de alta conversión en Real Estate.
- 3.3. Lead Nurturing en el sector inmobiliario.
- 3.4. El vídeo en el sector inmobiliario:
 - 3.4.1. Tipos de contenido en video para el marketing inmobiliario.
 - 3.4.2. Tendencias en el video para el marketing inmobiliario.
 - 3.4.3. Consejos prácticos para el video en el marketing inmobiliario.
 - 3.4.4. Ejemplos.

Inbound Marketing para el Sector Inmobiliario

3.5. Análisis y medición de las estrategias de marketing: medición del ROI y KPIs en el sector inmobiliario:

- 3.5.1. Entendiendo el ROI en el sector inmobiliario.
- 3.5.2. KPIs en el sector inmobiliario.
- 3.5.3. Aplicación práctica de KPIs y ROI en estrategias de marketing.
- 3.5.4. Ejemplos.

MÓDULO 4. Estrategias digitales para captar propietarios y compradores de viviendas

2 horas

4.1. Ejemplos exitosos y análisis clave:

- 4.1.1. Realidad aumentada (AR) y visitas virtuales.
- 4.1.2. Marketing de influencia en redes sociales.
- 4.1.3. SEO local y marketing de contenido.
- 4.1.4. Publicidad dirigida y retargeting en redes sociales.

4.2. Errores comunes en el sector inmobiliario:

- 4.2.1. Negligencia del SEO local y móvil.
- 4.2.2. Falta de consistencia en redes sociales.
- 4.2.3. Subestimación del marketing de contenido.
- 4.2.4. No seguimiento o nutrición de leads.

MÓDULO 5. Planificación y ejecución paso a paso de una estrategia de Inbound Marketing para Real Estate

2 horas

5.1. Planificación de una campaña de Inbound Marketing: desde la conceptualización hasta la ejecución

- 5.1.1. Conceptualización.
- 5.1.2. Desarrollo de contenido.
- 5.1.3. Estrategia multicanal.
- 5.1.4. Implementación y ejecución.

5.2. Integración con ventas: cómo alinear los equipos de marketing y ventas para maximizar resultados

- 5.2.1. SLA entre marketing y ventas.
- 5.2.2. Comunicación continua.
- 5.2.3. Calificación de leads.

5.3. Evaluación y ajuste de estrategias:

- 5.3.1. Análisis de resultados.
- 5.3.2. Ajustes basados en datos.
- 5.3.3. Pruebas A/B.

MÓDULO 6. Herramientas que impulsarán tu inmobiliaria ante la competencia

2 horas

¿Qué contenidos son los adecuados para promover tu negocio Real Estate? En el momento de la compra de una propiedad el usuario necesita confianza y seguridad en la empresa en la que está delegando su actividad. Por suerte, tenemos una serie de herramientas que nos van a ayudar a acompañarlos en este proceso para que no solamente adquiera confianza en la marca, sino también para que su experiencia será más rica, completa y satisfactoria.

- 6.1. Ideas de contenido.
- 6.2. Generación de contenido.
- 6.3. Colaboración con influencers locales.
- 6.4. Automatización de la publicación de contenido.
- 6.5. Herramienta integradora de acciones.
- 6.6. Bonus con la Inteligencia Artificial.

MÓDULO 7. Aplicación de estrategia de Inbound Marketing: herramienta de integración y conversión

6 horas

7.1. Funnels y automatizaciones de alto valor para el sector inmobiliario:

- 7.1.1. Implementación de funnels específicos.
- 7.1.2. Automatizaciones de valor.

7.2. Integración de bases de datos:

- 7.2.1. Selección de un CRM adecuado para el sector inmobiliario.
- 7.2.2. Implementación y uso del CRM.
- 7.2.3. Estrategias de personalización y seguimiento.
- 7.2.4. Automatización y mejora de la experiencia del cliente.

7.3. Vinculación con marketing:

- 7.3.1. Publicación orgánica y campañas en redes sociales.

7.3.2. Ejemplos prácticos y recomendaciones.

7.4. CRM y seguimiento de los leads del sector inmobiliario:

7.4.1. Selección del CRM adecuado.

7.4.2. Implementación del CRM y capacitación del equipo.

7.4.3. Uso del CRM para el seguimiento de leads y clientes.

7.4.4. Automatización y personalización de la comunicación.

7.4.5. Medición y análisis del rendimiento.

7.5. Sistema de Inteligencia: poniendo en valor los resultados de las acciones de marketing

7.5.1. Establecimiento de sistemas de análisis.

7.5.2. Medición de la efectividad del marketing.

7.5.3. Implementación de mejoras basadas en datos.

7.6. Análisis y Dashboards:

7.6.1. Selección de herramientas de análisis y creación de dashboards.

7.6.2. Uso de dashboards para el análisis y mejora continua.

7.6.3. Ejemplos de visualizaciones en dashboards.

Autor



Victoria Ferrete

Máster MBA y máster en Dirección Comercial y de Marketing. Especialista y formadora en Marketing, Publicidad y Funnels con amplia experiencia en el desarrollo de estrategias efectivas para grandes marcas, así como en dirección y consultoría en marketing digital, organización de eventos y coordinación comercial para reconocidos grupos de comunicación y restauración.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

