

# ANALÍTICA DIGITAL Y HERRAMIENTAS WEB PARA LA TOMA **DE DECISIONES** **BASADAS EN DATOS**

” “ ” „ ” “ ” „ ” “ ” „ ” “ ” „ ” “ ”



# El Curso

Somos digitales, las cifras indican que interactuamos con **2,3 dispositivos con conexión a internet de manera simultánea**, tomamos decisiones preguntando en comunidades digitales y claramente nos relacionamos con el consumo, (dependiendo de del tipo de compra), a través de lógicas híbridas (físicas + digitales), preguntamos vía Twitter, Facebook, sitios web, esperamos que el canal e-commerce funcione de manera perfecta y la compra llegue a nuestras manos en el menor tiempo posible (o al menos, en el comprometido). ¿Dónde te quiero llevar con todo esto?. Datos, datos y más datos; de comportamiento, de uso de plataformas, de relacionamiento, de fidelidad, de compra, etc, etc, etc.

**Pero tengo una pregunta ¿estás aprovechando estos datos? ¿sabes cómo capturarlos y tomar decisiones con ellos que apoyen a tu estrategia de empresa? ¿sabes como estos se pueden transformar en conocimiento relevante que apoyen tu negocio de manera real? (evitando el error de “medir por medir”)**

Hola, soy Marco Nicolini, Estratega digital de Azerta, experto en analítica y comportamiento digital y en este curso de Icare de 6 horas de duración te llevaré al mundo de la toma de decisiones en base a datos, para esto comenzaremos entendiendo los fundamentos básicos de la analítica digital, luego entenderemos cómo funciona Google Analytics 4 y la forma de diseñar un panel de indicadores que te permita la toma de decisiones según el contexto específico de tu negocio. Para finalizar te entregaré una lista de herramientas con las que podrás entender qué está pasando en tu industria desde el posicionamiento digital, como ganar ventaja y otras que, complementadas a Google Analytics te permitirán mejorar tu estrategia en canales digitales, ¿te sumas?





# El Relator

Estratega digital de Azerta comunicaciones.

Licenciado en comunicación, Magister en comunicación estratégica marketing y negocios UDD.

Durante su carrera ha participado en proyectos para más de 50 clientes, entre los que podemos destacar:

McDonald's, Rosen, Derco, Banco Itaú, Citroën Chile, BancoEstado, Estée Lauder, Telefónica.

Ha realizado más de 70 charlas a nivel regional en temas de dirección y posicionamiento digital. Profesor universitario en pre y postgrado en UDD, Universidad Mayor.

Participa como profesor permanente del taller de Marketing Digital / Comunicación estratégica en el programa Academia Emprendedores de Radio ADN junto a Leo Meyer.



**Marco Nicolini S.**

Estratega digital de Azerta  
Especialista en analítica digital

**AZERTA<sup>7</sup>**

[www.marconicolini.cl](http://www.marconicolini.cl) / [www.azerta.cl](http://www.azerta.cl)



# El Relator

**Marco Nicolini S.**

Estratega digital de Azerta  
Especialista en analítica digital





# PROGRAMA

CURSO 6 HORAS DE DURACIÓN

## 01

### ANALÍTICA DIGITAL

- Conceptos de analítica digital y sus componentes.
- Ventajas de integrar estrategia analítica digital en la toma de decisiones.
- De la predicción a la prescripción.

## 02

### HABLANDO DE CONVERSIÓN

- Flujos de acciones y conversión.
- El nuevo embudo de conversión (distintos embudos, distintas conversiones).
- La relevancia de las conversiones asistidas.

## 03

### MARCAR O MORIR

- Etiquetas digitales.
- Marcando un entorno digital (conceptos de Google Tag Manager)

## 04

### MIDIENDO

- Fundamentos de Google Analytics (GA-4)
- Análisis según objetivos.
- Fuentes de tráfico digital.
- Framework de métricas.

## 05

### CONTENIDO DESDE LA ESTRATEGIA

- Contenido SEO indexable.
- Qué contenido crear y dónde.

## 06

### HERRAMIENTAS DIGITALES (IDENTIFICACIÓN Y USO)

- De optimización de posicionamiento (SEO).
- De análisis de comportamiento digital.
- De optimización de tráfico.

\*El presente taller considera el envío de guías de estudio y formatos de modelos editables para que sean completados según la realidad de cada participante. De esta manera, al finalizarlo podrán implementar y desarrollar mejoras en sus estrategias según lo aprendido.



## INFORMACIÓN

<b>Fechas</b>	27, 29 septiembre, 4 de octubre de 2022.
<b>Horario</b>	09:00 -11:00 horas.
<b>Duración</b>	6 horas.
<b>Valor no socio</b>	\$142.000.
<b>Valor socios</b>	\$100.000.
<b>Descuentos</b>	15% de descuento por 5 o más inscritos.

## INSCRIPCIONES

Capacitación ICARE, RUT: 76.619.580-6,  
Av. Apoquindo 3650, piso zócalo. Las Condes.  
Teléfonos: 22280 5311 – 22280 5329  
E-mail: [seminarios@icare.cl](mailto:seminarios@icare.cl)





**MARCO  
NICOLINI'**