Aprendizajes adquiridos del módulo

En el curso que hemos realizado hemos conocido conceptos, metodologías y estrategias en torno al mercadeo digital.
Resumamos los aprendizajes:

1. Conocimos la importancia del posicionamiento de marca como motor del mercadeo digital y la metodología para el desarrollo de una marca viva en el ecosistema digital.

2. Identificamos los elementos que hacen posible el desarrollo del ecosistema digital como el mix de medios digitales y el trío digital, como camino para estructurar un plan de mercadeo enfocado en el desempeño y los objetivos.

3. Analizamos y estructuramos los elementos de un plan de *e-commerce* y la manera de desarrollar un esquema estratégico para ganar participación en ventas y mercado.

4. Entendimos el proceso de evolución de la empresa tradicional al concepto de empresa 2.0 y los factores que permitirán desarrollar la competitividad en el mercado.

5. Entendimos el concepto de transformación digital y el efecto de valor que esta tiene para las organizaciones; así mismo, identificamos los elementos relevantes para una formulación estratégica de un proyecto digital.

6. Identificamos la importancia de la gestión de conflictos en los equipos y cómo el rol de líder del gerente digital es fundamental para ser el puente de ejecución de tácticas y acciones orientadas a generar valor y desarrollar el negocio.