ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Marketing Digital para Pequeños Comercios y Negocios de Proximidad

4 ECTS | 100 horas | Online, a tu ritmo

Formación acreditada por
Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ



Acerca de ICUFOR

ICUFOR es un centro privado de formación online, Centro Acreditado y Autorizado por la Universidad EUNEIZ de Vitoria-Gasteiz. Diseñamos e impartimos Cursos de Formación Permanente universitarios, pensados para la actualización y la especialización de profesionales en activo.

Nuestros cursos se estudian a tu ritmo en un campus virtual propio y terminan con el diploma de la Universidad EUNEIZ y con certificados de ICUFOR verificables.

Centro acreditado
Universidad EUNEIZ

100 % online
Campus virtual propio

Equipo docente
Disponible todo el curso



Metodología de estudio

Campus virtual propio
Estudias desde cualquier lugar y dispositivo, sin horarios.

Aprendizaje autónomo, pero acompañado
Tú marcas el ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

Contenido del curso en PDF
El material principal, para estudiarlo a fondo, tema a tema.

Abstract de cada tema
Su síntesis, para situarte al empezar y repasar al final.

Presentación con los aspectos clave
Lo esencial de cada bloque, para jerarquizar y fijar.

Cuestionarios de evaluación
De respuesta múltiple, uno por tema.



Campus virtual

Mis cursos
Tu progreso y el siguiente tema por estudiar

Materiales
Contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave

Cuestionarios de evaluación
Tu nota y la revisión de tus respuestas

Equipo docente
Consulta por escrito, chat y asesor de IA a cualquier hora

Secretaría
Certificados en PDF con código de verificación

Pagos y facturas
Descarga de facturas en PDF



Presentación del programa



Amplía tu formación con el Curso de Formación Permanente en Marketing Digital para Pequeños Comercios y Negocios de Proximidad de ICUFOR, una propuesta educativa diseñada para transformar la manera en que los comercios locales conectan con sus clientes en el entorno digital. En un contexto donde el comportamiento del consumidor evoluciona constantemente, los negocios de proximidad necesitan profesionales capaces de aprovechar las oportunidades que ofrece la digitalización sin perder su esencia cercana y personalizada.

A lo largo del programa, trabajarás competencias esenciales como la construcción de una presencia digital sólida mediante Google Business Profile y páginas web funcionales, el desarrollo de estrategias efectivas en redes sociales adaptadas a recursos limitados, y el dominio del SEO local para destacar en las búsquedas de tu área de influencia.

Duración
100 horas

Créditos
4 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Comprender los fundamentos del marketing digital aplicado al pequeño comercio, identificando las tendencias, oportunidades y barreras de la digitalización en los negocios de proximidad.

Desarrollar una estrategia eficaz en redes sociales, planificando contenidos adaptados a cada plataforma e incorporando técnicas de creación visual, gestión de comunidad y social commerce.

Implementar campañas de publicidad digital con presupuestos reducidos, utilizando plataformas como Google Ads y Meta Ads con segmentación geolocalizada y criterios de optimización adecuados al pequeño comercio.

Analizar los resultados de las acciones digitales del negocio, interpretando indicadores clave de rendimiento mediante herramientas de analítica accesibles para fundamentar la toma de decisiones.

Diseñar y optimizar la presencia digital del negocio local, configurando perfiles en buscadores, páginas web funcionales y directorios relevantes con coherencia de marca en todos los canales.

Dominar las técnicas de posicionamiento en buscadores con enfoque local, aplicando estrategias de SEO on-page y off-page orientadas a mejorar la visibilidad del comercio en su área geográfica de influencia.

Diseñar estrategias de email marketing y fidelización digital del cliente local, elaborando campañas segmentadas, automatizaciones básicas y programas de fidelización adaptados al comercio de proximidad.

Elaborar un plan de marketing digital integral para el pequeño comercio, integrando diagnóstico, objetivos, selección de canales, calendario de ejecución y mecanismos de seguimiento y mejora continua.

Temario

01 Fundamentos del marketing digital aplicado al pequeño comercio y los negocios de proximidad

1.1. Transformación digital del comercio minorista: contexto, tendencias y oportunidades
1.2. Conceptos clave del marketing digital orientado a negocios locales
1.3. El ecosistema digital del pequeño comercio: canales, herramientas y plataformas esenciales
1.4. Definición del público objetivo local: segmentación geográfica y perfiles de cliente
1.5. Planificación de recursos y marco normativo de la actividad digital del pequeño comercio

Temario

02 Construcción y optimización de la presencia digital del negocio local

2.1. Estrategia de presencia digital: definición de objetivos y selección de canales prioritarios
2.2. Creación y gestión del perfil de empresa en Google (Google Business Profile)
2.3. Diseño y desarrollo de páginas web funcionales para pequeños comercios
2.4. Directorios locales, marketplaces de proximidad y plataformas sectoriales
2.5. Coherencia de marca y consistencia de la información en todos los canales digitales
2.6. Gestión de la reputación online del negocio local
2.7. Incorporación de funcionalidades de comercio electrónico en negocios con punto de venta físico

Temario

03 Estrategia en redes sociales para comercios y negocios de proximidad

3.1. Selección estratégica de redes sociales según tipo de negocio y público objetivo
3.2. Alcance orgánico, algoritmos y visibilidad del pequeño comercio en redes sociales
3.3. Planificación de contenidos: calendario editorial y tipologías de publicaciones
3.4. Creación de contenido visual y audiovisual con herramientas accesibles y de bajo coste
3.5. Gestión de comunidad: interacción, atención al cliente y construcción de relaciones
3.6. WhatsApp Business como canal de comunicación y venta para el comercio local
3.7. Colaboraciones locales, microinfluencers de proximidad y marketing de comunidad
3.8. Venta directa a través de redes sociales: funcionalidades de social commerce

Temario

04 Posicionamiento en buscadores y visibilidad online local (SEO local)

4.1. Fundamentos del SEO aplicados al posicionamiento de negocios con implantación local
4.2. Investigación de palabras clave con enfoque geolocalizado
4.3. Posicionamiento en Google Maps y su relación con el ecosistema de búsqueda local
4.4. Optimización on-page de la web del negocio para búsquedas locales
4.5. Estrategias de SEO off-page para mejorar la autoridad del negocio de proximidad
4.6. Herramientas de monitorización y seguimiento del posicionamiento local en buscadores

Temario

05 Publicidad digital con presupuestos reducidos para el comercio local

5.1. Principios de la publicidad digital adaptados a las limitaciones presupuestarias del pequeño comercio
5.2. Campañas en Google Ads orientadas al negocio local
5.3. Publicidad en redes sociales: Meta Ads para Facebook e Instagram
5.4. Retargeting y remarketing: estrategias para recuperar clientes potenciales que ya han interactuado con el negocio
5.5. Promociones geolocalizadas y publicidad hiperlocal orientada al tráfico en tienda física
5.6. Errores frecuentes y buenas prácticas en la gestión de publicidad digital del pequeño comercio

Temario

06 Email marketing, mensajería directa y estrategias de fidelización digital del cliente local

6.1. El email marketing como herramienta de fidelización para el pequeño comercio
6.2. Construcción y gestión de bases de datos de clientes locales
6.3. Diseño, redacción y automatización de campañas de email marketing
6.4. Programas de fidelización digital adaptados al comercio de proximidad
6.5. Integración de canales de comunicación directa en la estrategia de fidelización del negocio

07 Analítica digital y medición de resultados orientada al negocio local

7.1. Importancia de la cultura de medición en la toma de decisiones del pequeño comercio
7.2. Indicadores clave de rendimiento (KPIs) relevantes para negocios de proximidad
7.3. Herramientas de analítica digital accesibles para el negocio local
7.4. Del dato a la acción: interpretación práctica de resultados y ajuste continuo de la estrategia digital

Temario

08 Diseño e implementación del plan de marketing digital para el pequeño comercio

8.1. Diagnóstico de la situación digital actual del negocio como punto de partida del plan
8.2. Definición de objetivos estratégicos y operativos del plan de marketing digital del negocio
8.3. Selección de canales, acciones y herramientas en función de los recursos disponibles del comercio
8.4. Planificación temporal y elaboración del calendario de ejecución del plan de marketing digital
8.5. Presupuesto, seguimiento y mejora continua del plan de marketing digital

Titulación y certificados

Diploma de la Universidad EUNEIZ

Al aprobar todos los cuestionarios de evaluación recibes el **diploma en formato digital** de Curso de Formación Permanente, con sus 4 créditos ECTS y 100 horas.

Certificados de ICUFOR

Se descargan en PDF desde la Secretaría del campus, con un código único y QR para verificarlos.



Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

Proceso de matriculación

1 **Pulsa «Matricularme» en la ficha del curso**
Completa tus datos personales y de facturación.

2 **Elige la forma de pago**
Tarjeta, PayPal o transferencia bancaria.

3 **Entra en el campus y empieza**
Recibes por correo tus datos de acceso y, en cuanto se confirma el pago, tienes el temario completo. La matrícula está abierta todo el año.

Matricúlate **Más información**



Métodos de pago

Pago único
El precio se abona una sola vez, sin cuotas ni renovaciones.

Seguridad
Pago online en la pasarela de Stripe o de PayPal.

Flexibilidad
Tarjeta de crédito o débito, PayPal o transferencia.

Acceso inmediato
Con tarjeta o PayPal, el campus se activa al momento.

Simplicidad
Matrícula y pago en dos pasos.

Facturación
Facturas en «Pagos y facturas» del campus.



¿Por qué elegir ICUFOR?

01

Formación accesible

Formación universitaria rigurosa y acreditada, íntegramente online y compatible con tu trabajo.

02

Calidad universitaria

Cada curso está acreditado por la Universidad EUNEIZ, con su memoria académica y sus créditos ECTS.

03

Impulso a tu carrera

Contenidos de utilidad práctica y una titulación que suma en méritos, concursos y bolsas de empleo.

04

Especialización

Cada curso trata una única temática a fondo: combínalos y construye tu propio itinerario.

05

Atención de calidad

Consultas al equipo docente por escrito o por chat, y un asesor de IA a cualquier hora.

¿Por qué elegir ICUFOR?

06

Contenidos actualizados

Los cursos se revisan periódicamente para incorporar las novedades de cada ámbito.

07

El curso, por escrito

Cada tema en tres formatos: contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave.

08

Autónomo, pero acompañado

Tú decides tu ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

09

Enseñanza adaptada

Sin horarios ni conexiones obligatorias: seis meses para terminar, ampliables si lo necesitas.

10

Estudio sencillo e intuitivo

Un campus virtual propio, sin instalar nada y accesible desde cualquier dispositivo.

¿Necesitas más información?

Te contamos cómo funciona el curso, los plazos y la titulación, sin compromiso.

www.icufor.com

info@icufor.com

+34 858 895 080

+34 746 044 519

Formación acreditada por Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

