

MDB+

Máster en Digital Business

Barcelona

350 horas

El Máster en Digital Business prepara a profesionales para entender y afrontar los aspectos más relevantes del entorno digital y la innovación aplicados al ámbito del negocio. Mediante un amplio claustro de profesores y un temario actualizado que comprende todos los aspectos del negocio digital, va dirigido a profesionales que quieran afrontar los retos del nuevo entorno digital y ayudar a los emprendedores a hacer realidad sus ideas.

¿POR QUÉ EL MDB+?

- ▲ Más de 90 horas en workshops y talleres prácticos con Google Analytics, Google Tag Manager, Facebook Ads, Google Adwords, Email Marketing, Unbounce, HubSpot, A/B test Tools, Adjiin...
- ▲ Único programa del mercado en el que se hacen prácticas de campañas de marketing online con inversión real.
- ▲ Programa de mentoring personalizado. Cada alumno recibe orientación y apoyo profesional de un mentor para cambiar o mejorar su situación laboral.
- ▲ Proyecto fin de máster con grupos reducidos (máximo cinco alumnos) con tutorías para la ejecución del proyecto y la defensa del mismo ante un tribunal siguiendo el modelo de pitch de rondas de financiación.

¿QUÉ CONSEGUIRÁS?



Crear la idea de negocio con Design Thinking + Lean



Diseñar el producto digital con Agile



Testar el plan de marketing con campañas reales



Aprender la importancia del dato



Conocer las últimas tendencias y tecnologías disruptivas

MDB+ EN CIFRAS

17
promociones
en Madrid y
Barcelona

30%
de sesiones
prácticas

500
alumnos han
pasado por el
MDB+

100
profesores
expertos



EDICIÓN
OCTUBRE



VIERNES
16:00 - 22:00H.
SÁBADOS
9:00 - 14:00H.



15.300€
CONSULTAR
CONDICIONES
DE FINANCIACIÓN



THE VALLEY
PASSEIG
D'ISABEL II 12
08003
BARCELONA

*En ocasiones excepcionales, puede haber días lectivos programados en días distintos a los establecidos, que siempre serán avisados con suficiente antelación. Las tutorías por equipo serán en horario de jueves entre las 19:00 y las 22:00 h.

¿POR QUÉ THE VALLEY?

El propósito de The Valley es acompañar a personas y empresas para el nuevo entorno conectando talento, conocimiento e innovación. Nuestro ecosistema, presente en Madrid, Barcelona y Canarias, se compone de la actividad de la escuela, The Valley Digital Business School, el coworking para startups digitales y The Valley Talent, headhunter especializado en perfiles digitales.

METODOLOGÍA

Combinando teoría con práctica, apostamos por un método participativo con ejemplos basados en casos reales impartidos por expertos de cada una de las disciplinas. En aquellas sesiones cuya estructura lo permita, se aplica la metodología learning by doing donde los alumnos aprenden desarrollando y ejecutando sus propios proyectos o casos prácticos. Un método que garantiza la participación de los alumnos en las sesiones, fomentando la motivación de los asistentes y con ello logrando un aprendizaje interiorizado a largo plazo.

TUTOR

A lo largo del MDB+, los alumnos desarrollarán un proyecto sobre una idea de negocio digital trabajando en grupos reducidos de 3 a 5 alumnos, supervisados por un tutor experto.

MENTORING

El alumno tendrá a su disposición un mentor asignado de forma personalizada, que le acompañará durante el máster para orientarle en su perfil profesional.

PROGRAMA

1

ENTORNO Y ECOSISTEMA DIGITAL

Entorno digital y modelos de negocio
El superconsumidor y omnicanalidad
Claves tecnológicas para la digitalización
Derecho digital. Ciberseguridad
El profesional del futuro

2

DESIGN THINKING + LEAN

¿Qué son y para qué sirven las metodologías user centered?
Investigación y definición
Ideación y creatividad
Diseño y desarrollo de concepto
Experimentación y prototipado
Lean Canvas y definición de hipótesis de negocio
Learning launch
Intraemprendimiento

3

DISEÑO DE PRODUCTO DIGITAL Y USABILIDAD

Introducción y creación del proyecto digital
Introducción y principios de SEO
Project Management: Gestión ágil de proyectos
Principios de UX
Principios de diseño y estilo gráfico
Prototipado interactivo. User testing continuo
Optimización continua de producto
Estrategia de contenido. Product Management

TALLERES PRÁCTICOS

Workshop producto digital
Taller Wordpress

4

ECOMMERCE

Estrategia comercio electrónico
Growth model
Ventas online y Growth Hacking
Operaciones en eCommerce
Marketplaces. Amazon
Elección tecnología en eCommerce
CRO

TALLERES PRÁCTICOS

Workshop
Taller de CRO y Growth Hacking

5

APPS

Modelos de negocio para apps
ASO y adquisición de usuarios orgánicos
App promotion y canales de adquisición de pago
UX

TALLERES PRÁCTICOS

Workshop
Taller creación App y taller de Mobile

6.2 Research y estrategia digital

Herramientas de research y validación digital
Branding digital
Performance marketing

6.4 Outbound marketing

1. SEM

Marketing de Buscadores: SEM
TALLERES PRÁCTICOS
Workshop SEM: Google Adwords

2. SOCIAL ADS

Formatos publicitarios en redes sociales
TALLERES PRÁCTICOS
Social Media Ads

3. PUBLICIDAD DIGITAL

Publicidad Digital: Modelos y Plan de Medios
Creatividad y Branded Content
Publicidad móvil y actores del ecosistema. Mobile marketing
Publicidad Programática y RTB
Venta y Compra Programática
TALLERES PRÁCTICOS
Caso de campaña en Publicidad programática
Workshop Publicidad Digital

6.6 Taller de campañas con inversión real

Talleres con inversión real en campañas de marketing online*

Estrategia de campaña y KPI's
Creación de landing pages & CRO
Setup y lanzamiento de campañas SEM y Facebook Ads
Optimización y reporting

*Los talleres se distribuyen a lo largo de todo el módulo de Marketing y Comunicación Digital con el objetivo de complementar de una forma práctica el itinerario formativo

8

INNOVACIÓN

Bitcoin, Blockchain y el futuro
IoT. Hacia un mundo conectado

TALLERES PRÁCTICOS

Taller "Sumérgete en la Tecnología: Experiencias inmersivas"

6

MARKETING Y COMUNICACIÓN DIGITAL

6.1 Fundamentos del marketing digital

Fundamentos del marketing digital
Ecosistema, players y perfiles del marketing digital

6.3 Inbound marketing

1. INTRODUCCIÓN AL INBOUND MARKETING

Fundamentos de Inbound Marketing
Digital content plan

TALLERES PRÁCTICOS

Marketing automation: herramientas de inbound (Hubspot)

2. SEO

Marketing de Buscadores: SEO

3. SOCIAL MEDIA

Estrategia de marketing en Social Media
Twitter, LinkedIn, Facebook, Instagram, Youtube...
Herramientas y métricas en Social Media

TALLERES PRÁCTICOS

Workshop Social Media aplicado al proyecto

4. CRM & FIDELIZACIÓN

Captación y fidelización: del eCRM al socialCRM
Email marketing
Comunicación y reputación online

6.5 Plan de marketing y ejecución presupuestaria

Planificación y ejecución presupuestaria

TALLERES PRÁCTICOS

Caso: Plan de marketing
Workshop Plan de Marketing aplicado al proyecto

7

ANALÍTICA DIGITAL

Analítica de datos y herramientas en el entorno digital
Objetivos, KPIs y métricas
Analítica de captación: Audiencias, Branding vs Performance
Analítica de CRO y de eCommerce
Visualización de Datos y Cuadros de Mando
Big Data: Arquitectura de datos y aprendizaje automático
Big Data y su impacto en el negocio. Aplicaciones

TALLERES PRÁCTICOS

Taller de Analítica de SEO
Taller de Google Analytics
Taller de Analítica en RRSS
Taller Analítica de campañas digitales
Workshop

PROYECTO

Presentaciones eficaces
Taller de Ideas
Business Plan
Preparación del pitch

PROFESORES

DIRECTOR DEL PROGRAMA

Juan Luis Moreno

Chief Innovation Officer en The Valley

MÓDULO ENTORNO Y ECOSISTEMA DIGITAL

Ricard Bonastre

Co-founder & CEO en Lead Ratings

Demis Torres

CEO en Mascoterros

Daniel Vidal

Abogado en CUBELAWS

David Pereira

Head of Artificial Intelligence en Everis Europe

MÓDULO DESIGN THINKING + LEAN

Ferran Pruneda

Co-Founder & Chief Product Owner en Wysee

Pol Hortal

Managing Partner en First Programs

Álex Ríos

Happyforce CEO & Co-Founder

MÓDULO DE DISEÑO PRODUCTO DIGITAL Y USABILIDAD

Toni Mascaró

Founder & CEO en eMascaró

Iván Ruiz

CEO en SEOCOM.es

Sergio Pérez

Product Manager E-commerce Ticketing en Correos

Guillem Vivas

SEO Manager en SEOCOM.es

Javier Velilla

Socio Director de Comuniza

MÓDULO ECOMMERCE

Demis Torres

CEO en Mascoterros

Franc Vidal

CEO & Co-Founder en Shopery

Xavier Llorente

Business Development Manager en PromoFarma.com

Jordi Ordóñez

Consultor de eCommerce

Kim Bosch

Marketing & Digital Manager en Saba Infraestructuras

MÓDULO MOBILE

David Jordan

CEO en Jarvis Digital

Miriam Peláez

Co-Founder & CMO en PickASO

Helena Poch

UX Director en SCRUM - Social BigData

Jordi Pascual

Payments Director en Banco Sabadell

MÓDULO MARKETING Y COMUNICACIÓN DIGITAL

Julio García

Engagement mobile marketing manager en Telefónica

Ferran Burriel

Director en NothingAD Comunicació

Antonio Juan

Head of iProspect Barcelona en iProspect

Eleazar Santos

Director en Good Rebels

Jordi Gili

Managing Director en Execus

Rubén Buenvaron

Head of Digital (Barcelona) en Mediacom Spain

Yolanda Ansó

CEO en Binaria

Juan Carlos Expósito

Fundador Heyhoods

Olga Torras

Manager de Consultoría Grupo Sum

Sophie Steffen

Digital Marketing en Travel Perk

David Lahoz

Product Strategist en Tappx

Ángel Molist

Account Director en Havas Media

Nuria Labella

Digital Media Manager en Nestle

MÓDULO ANALÍTICA DIGITAL

Ramón Montanera

Market Intelligence Director en Elogia

Michaela Mairinger

Digital Marketing Senior en Rosa Clará Group

Xavier Urbano

Strategy & Business Development en MediaCom

Aina Bonin

Global Digital Campaigns en Meliá Hotels International

Juanjo López

BI / BigData Executive Director en Everis

Pepe Tomé

Socio Director de Nordia

Lluís Serra

Product Owner en Mascoterros

MÓDULO INNOVACIÓN

Marc Fábregas

Founder & Leader en Zolertia

Luis Moreno

Head of Innovation en Havas Media Group

Carlos Cuffi

Programme Director en Mobile World Capital Barcelona

Verónica Torras

Business Development Ardor Blockchain Platform

CONOCE A LOS COORDINADORES



Esta primera aproximación global a la transformación digital ayuda a los alumnos a crear una estructura sólida de conceptos sobre los que ir asentando los conocimientos más especializados que verán en los siguientes módulos.

Ricard Bonastre

Coordinador del Módulo Entorno y Ecosistema Digital
Co-Founder & CEO Lead Ratings

En este módulo aprenderemos a empatizar con las necesidades de nuestros clientes, prototipar e iterar para validar con ellos nuestras hipótesis y aprender a través de la empatía y experiencia a través de metodologías que fomenten la detección de oportunidades, la creatividad y el prototipado.

Ferran Pruneda

Coordinador del Módulo de Design Thinking + Lean
Co-founder at Wysee & Service Designer at Caixabank Digital



En un mercado cada vez más competitivo, las organizaciones han de crear proyectos globales en Internet alineados a las estrategias y para ello necesitan nuevos perfiles adaptados a las tendencias y con conocimientos transversales en el ámbito digital. Para responder a este reto, los profesionales han de formarse de forma continua.

Toni Mascaró

Coordinador del Módulo Diseño de Producto Digital y Usabilidad
Director eMascaró y Consultor en transformación digital

La digitalización tendrá un impacto en el casi 90% de los puestos de trabajo, y teniendo como punta de lanza el Marketing Digital. La especialización Digital es fundamental pero todas las acciones deben formar parte de una estrategia, con lo cual hacer pequeños cursos de cada uno, no tienen sentido sino se piensa en un "todo" como profesional.

Julio García

Coordinador del Módulo Marketing y Comunicación Digital
Engagement mobile marketing manager at Telefónica



Las claves de este módulo están en conocer y comprender la capacidad de las herramientas disponibles para recoger, visualizar y analizar datos, pero sobre todo desarrollar las capacidades que nos permitan accionar esa información en la toma de decisiones y generar un verdadero impacto en nuestro negocio.

Xavier Urbano

Coordinador del Módulo Analítica Digital
Strategist & Business Development en MediaCom

Diseñar una adecuada estrategia de captación, fidelización, optimización y Growth hacking; así como planificar la logística y la distribución de los productos serán elementos indispensables para triunfar en el mercado. Los alumnos aprenderán el ecosistema para poner en marcha un ecommerce.

Demis Torres

Coordinador del módulo E-commerce
CEO en Mascoterios



En este Programa, abordaremos Mobile con una actitud abierta, atacando todos los entornos (app, mobile web, 360...) con sus propias necesidades de conocimiento específicas, sus trucos y sus complejidades. Cualquier plan de negocio necesitará un set de herramientas de aprendizaje muy potente para conseguir su estrategia Mobile.

David Jordan

Coordinador del Módulo Mobile
CEO en Jarvis Digital



HERRAMIENTAS UTILIZADAS

Google Ads

LinkedIn
Marketing Solutions

facebook Ads

Twitter Ads

HubSpot

Google
Analytics

socialmention*

unbounce

Trello

SEMFLUSH

LA EXPERIENCIA THE VALLEY



El MDB+ me ha aportado mucho a nivel profesional pero también personal. Una persona que fue vital en darme ánimos para seguir con el máster me dijo: "El mundo se va a dividir entre los que entienden lo digital y los que no, tú, ¿de qué lado quieres estar?". ¡Yo elijo Digital! A nivel personal, te lleva a desafiarte a ti mismo, y por momentos crees que no eres capaz de lograrlo pero con esfuerzo y buenos compañeros, se consigue

Manuela Campos

Key Account Specialist Span en GFL

Cuando empecé el MDB+ tenía claro lo que quería conseguir. Mi objetivo era evolucionar profesionalmente y poder formar parte de esta revolución ya fuera como en un equipo de TD, o bien desarrollando mi propia propuesta de negocio, y justo antes de terminar el máster, conseguí mi objetivo. Hoy soy parte de este nuevo perfil tan demandado

Alberto Quílez

Técnico de Desarrollo de Negocio Transformación Digital-Corporativo en Mapfre



El máster me ha servido para aprender y abrirme la mente de muchísimas formas, pero sin duda, la más importante ha sido el aprendizaje de cómo hacer un nuevo producto. Esto sirve para montar una empresa, pero también, es ideal para los que trabajamos en empresas grandes para crear un proyecto con otra mentalidad, aplicando métodos de trabajo más ágiles, reactivos y de forma diferente

Lara Borrajo

Senior Brand Marketing Manager en Babydel

CONVIÉRTETE EN #VALLIAN

Forma parte de la comunidad integrada por más de 8.500 vallians (alumnos, profesores, alumni y emprendedores de The Valley) para compartir experiencias, interactuar y desarrollar tu carrera profesional con grandes ventajas.

- ▲ Accede a nuestra bolsa de empleo con más de 200 ofertas de empleo gestionadas al año
- ▲ Afíliate al Cookie Afterwork, una comunidad de expertos en publicidad programática que se reúne una vez al mes en diferentes sedes de The Valley
- ▲ Sigue al día con la newsletter mensual, que incluye las últimas ofertas de empleo y noticias del sector
- ▲ Consigue descuentos exclusivos en eventos especializados con los que The Valley colabora



Passeig d'Isabel II 12, 08003 Barcelona
93 463 71 14
barcelona@thevalley.es
www.thevalley.es