

Máster en

# Marketing de Moda



9  
meses



Online



Bolsa  
de empleo

# Descubre el Máster en Marketing de Moda

El sector de la moda está viviendo un proceso de transformación hacia un futuro más sostenible donde los clientes, cada vez más, exigen prácticas responsables. Esta preocupación por la sostenibilidad, el cambio en los hábitos de consumo de moda, la importancia del **marketing de influencers** y la búsqueda de una experiencia de cliente personalizada gracias al uso de **Inteligencia Artificial**, requiere de profesionales de marketing especializados.

Con el Máster en Marketing de Moda online de KSchool y UNIR, conseguirás los conocimientos necesarios para **diseñar y gestionar estrategias efectivas de marketing, branding y comunicación** en el sector de la moda y el lujo.

Además, este máster te ofrece la oportunidad única de resolver retos corporativos reales planteados por marcas líderes del sector: **Silbon, The Lab Talents** o **Sumacruz**.

Este máster incluye acceso al curso online **“IA Generativa para Marketing”**, con el que aprenderás a utilizar diferentes herramientas de Inteligencia Artificial para optimizar textos e imágenes, analizar campañas o crear experiencias personalizadas para tus clientes, entre otros.

# Objetivos

## **Obtener un conocimiento global de la industria de la moda**

abarcando desde las marcas nacionales hasta los gigantes internacionales del sector, y explorar su interacción con la sociedad y el negocio.

## **Identificar las principales variables**

que intervienen en la estrategia y el plan de marketing, así como aprender a trabajar con ellas para tomar decisiones en diferentes ámbitos de la realidad profesional.

## **Dominar las técnicas y herramientas imprescindibles**

para diseñar y gestionar las estrategias de marketing, comunicación y branding para la industria de la moda.

## **Entender que es la omnicanalidad**

y conocer las palancas de marketing y comunicación en tienda física, canales digitales, e-commerce y social e-commerce.

## **Conocer las últimas políticas entorno a sostenibilidad**

y acciones que se pueden realizar en el sector de la moda.

## **Conocer la gestión del marketing de influencia**

y cómo adaptarlo al sector de la moda.

# Perfil del alumno

- **Graduados en Marketing, Comunicación, Publicidad y ADE** interesados en incorporarse al sector de la moda.
- **Profesionales del marketing y la comunicación** que deseen ingresar en empresas de moda.
- **Especialistas en marketing y comunicación del sector de la moda** que necesiten actualizar sus conocimientos. Periodistas del sector moda que busquen desarrollar su carrera profesional en marketing.
- **Emprendedores y profesionales de startups** que quieran ampliar sus conocimientos en marketing y comunicación de moda para aplicarlos en la comercialización de su marca o e-commerce.

## Salidas profesionales

Al finalizar el máster, estarás preparado para diseñar y gestionar las estrategias de marketing, comunicación y branding para la industria de la moda, aplicando herramientas online y offline en tus estrategias.

# 35.000 €

Salario medio en España bruto/año

Un **Especialista en Marketing** puede recibir un salario de entre 30.000 y 46.000 euros al año, según datos de Glassdoor.

# Requisitos de acceso: Titulación Conjunta

## Acceso con titulación universitaria

En aplicación de la normativa reguladora RD 822/2021, para cursar el **Máster en Marketing de Moda** requerirá:

- Estar en posesión de un **título universitario oficial español u otro expedido por una institución de educación superior** perteneciente a otro estado integrante del Espacio Europeo de Educación Superior que faculte en el mismo para el acceso a enseñanzas de máster. Esto implica título oficial de graduado, diplomado, arquitecto técnico, ingeniero técnico, licenciado, arquitecto o ingeniero.
- Para los titulados conforme a **sistemas educativos ajenos al Espacio Europeo de Educación Superior**, sin necesidad de la homologación de sus títulos, previa comprobación por la Universidad de que aquellos acreditan un nivel de formación equivalente a los correspondientes títulos universitarios oficiales españoles y que facultan en el país expedidor del título para el acceso a enseñanzas de posgrado.

Al finalizar tu formación, recibirás un título conjunto de **Máster en Marketing de Moda**.

## Acceso sin titulación universitaria

Los estudiantes sin titulación universitaria pueden cursar el programa y recibirán el título de **Programa Profesional en Marketing de Moda**.



# Modalidad Online con clases en directo

Lo mejor de nuestro presencial, ahora desde casa.

Nuestro método de estudio en el Máster en Marketing de Moda es flexible, personalizado y eficaz. Te permitirá asistir a las clases según tus posibilidades y compaginar tus estudios con tu vida personal y el trabajo. Será como estar en KSchool, pero desde la silla de tu escritorio allá donde estés.



Clases en directo en horario entre semana



¡Grabamos todas las sesiones!



**Acceso al campus virtual** para ver las clases y consultar material adicional, grabaciones y ejercicios.



**Recursos didácticos** para completar tu formación como lecturas complementarias, resúmenes con las ideas clave, masterclasses, tests de autoevaluación, etc.



**Acceso vitalicio a la bolsa de empleo** de KSchool.



**Invitación a eventos exclusivos** solo para alumnos.

# Temario

Durante el máster tendrás clases en las que adquirirás conocimientos, realizarás proyectos en los que pondrás en práctica lo aprendido e irás avanzando con TFM

## Contenido

### Módulo 1:

ECOSISTEMA Y NEGOCIO DEL SECTOR DE LA MODA

**Tema 1.** Análisis de la historia y evolución de la moda y el diseño en las bases de la moda contemporáneos. Del propietario como marca hasta la marca y el director creativo como protagonistas

**Tema 2.** Elementos y funcionamiento del mercado de la moda

**Tema 3.** Nuevos modelos y tendencias de negocio

**Tema 4.** Mercados relacionados

**Tema 5.** Diseño de moda y proceso creativo

**Tema 6.** Producción y coste industrial en el sector de la moda

**Tema 7.** Gestión del retail/compra, precios campañas

**Tema 8.** Logística y distribución

## Contenido

### Módulo 2:

#### EL CLIENTE DE MODA

**Tema 9.** Análisis del consumidor, perfiles de cliente y usuario de moda I: definiciones

**Tema 10.** Análisis del consumidor, perfiles de cliente y usuario de moda II: metodologías y herramientas

**Tema 11.** Segmentación de clientes en moda. El buyer persona

**Tema 12.** Customer experience, customer centricity y la experiencia de adquisición del producto

**Tema 13.** Digitalización marca-cliente

**Tema 14.** Inbound & Outbound Marketing

**Tema 15.** Customer journey: analizando el cliente en los diferentes momentos de relación con la marca

**Tema 16.** CRM en moda

**Tema 17.** Big Data e Inteligencia Artificial aplicada al conocimiento del cliente: del marketing masivo al one-to-one utilizando herramientas de marketing automation

## Contenido

### Módulo 3:

ESTRATEGIA Y PLAN DE MARKETING EN EL SECTOR DE LA MODA

**Tema 18.** Fundamentos del marketing aplicados a la industria de la moda

**Tema 19.** Fases en la creación de la estrategia de marketing en el sector de la moda

**Tema 20.** Plan de Marketing. Definición y establecimiento de objetivos

**Tema 21.** Análisis de la competencia y Benchmarking

**Tema 22.** Estrategia de producto

**Tema 23.** Estrategia de precios

**Tema 24.** Promoción

**Tema 25.** Planificación de costes y presupuestos

**Tema 26.** KPI para medir la efectividad del plan

### Módulo 4:

DE LA MULTI A LA OMNISCANALIDAD. LA GESTIÓN DE LOS CANALES EN MODA

**Tema 27.** Estrategia Omnicanal. De la tienda a la compra online y viceversa.

**Tema 28.** El nuevo concepto de tienda física, redimensionando y transformando el modelo

**Tema 29.** Marketing en el punto de venta

**Tema 30.** Merchandising físico

## Contenido

TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE  
MARKETING DIGITAL

**Tema 46.** Inbound marketing

**Tema 47.** Marketing de contenidos

**Tema 48.** Captación y fidelización

**Tema 49.** Publicidad digital

**Tema 50.** Marketing analítico

**Tema 51.** IA en Moda

## Módulo 7:

SOSTENIBILIDAD EN EL SECTOR DE LA  
MODA

**Tema 52.** Elementos claves:  
Sostenibilidad, Circularidad y  
Regeneración

**Tema 53.** Qué quiere saber nuestro  
cliente sobre sostenibilidad: product,  
people, planet

**Tema 54.** Los 7 pecados del  
greenwashing y los nuevos límites  
legales

**Tema 55.** Trazabilidad y transparencia:  
como apoyarnos en la tecnología para  
validar nuestras comunicaciones

**Tema 56.** Marketing sostenible: siempre  
en camino

## Contenido

### Módulo 8:

#### INFLUENCER MARKETING EN MODA

**Tema 57.** Introducción al marketing de influencia

**Tema 58.** Características del marketing de influencia en cada red social

**Tema 59.** Métricas. El entorno de la medición en el marketing de Influencers.

**Tema 60.** Regulación legal dentro del marketing de influencia: cómo son los contratos entre las marcas y los influencers

## Contenido

DE LA MULTI A LA OMNISCANALIDAD. LA GESTIÓN DE LOS CANALES EN MODA

**Tema 31.** Tiendas propias vs franquicias. Estrategia de comunicación y marketing para franquiciados

**Tema 32.** E-commerce. La nueva experiencia de tienda online

**Tema 33.** Funcionamiento de un e-commerce

**Tema 34.** Merchandising digital

**Tema 35.** Social commerce

### Módulo 5:

COMUNICACIÓN Y BRANDING EN MODA

**Tema 36.** Branding: creación de una marca de moda

**Tema 37.** Branding: gestión de marcas de moda

**Tema 38.** Comunicación

**Tema 39.** Relación con los medios

**Tema 40.** PR. Relaciones Públicas en moda

**Tema 41.** Acciones diferenciadoras para conectar con tu cliente

**Tema 42.** Producción de eventos

### Módulo 6:

TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL

**Tema 43.** Posicionamiento online

**Tema 44.** Social media marketing: Instagram, Pinterest, TikTok, YouTube, otras

**Tema 45.** Canales de social media

# Metodología y trabajo de evaluación

La evaluación del Máster se llevará a cabo a través de un Proyecto Final de Máster grupal en el que los alumnos deberán demostrar lo aprendido a lo largo de la formación.

En este Proyecto Final, a los alumnos se les propondrá **un caso real sobre el que deberán demostrar los conocimientos adquiridos durante el máster**. Los alumnos deberán encontrar la mejor solución al desafío planteado por una marca de moda. Varias empresas de moda presentarán un reto real en los ámbitos del marketing y/o la comunicación: **The Lab Talents, Alma en Pena o MALABABA**.

A lo largo de la formación, los alumnos también deberán ir completando **actividades tanto grupales como individuales**. Todas ellas de carácter muy práctico, enfocados a resolver situaciones reales relacionados con los contenidos de los diferentes módulos y a desarrollar competencias para diseñar un plan de marketing, branding y comunicación en moda

## Retos corporativos reales:

 **SILBON**

**SUMACRUZ**

THE LAB TALENTS

# Material necesario

Para este Máster es necesario disponer de un ordenador portátil, Mac o **Windows**. Los programas utilizados funcionan con ambos sistemas operativos. Se requiere que el alumno disponga de permisos de administrador del sistema.



# Profesores

Directora del máster:



**Andrea De Juan Suárez**

Chief Marketing Officer en Silbon.

 **SILBON**

El resto del equipo:



**Elena Crespí**

Head of Ecommerce

**MALABABA**



**Ilaria Mosca**

Merchandising Manager at  
The Bicester Collection



**Juan Vicente**

Director of Marketing  
Intelligence and CRM

**TENDAM**  
GLOBAL FASHION RETAIL



**Marta Marcos**

Head of Marketing and  
Communication

**SUMACRUZ**



**Charo Izquierdo**

Journalist

**yo dona**



**Pablo Galán**

CEO

**WAFFLIE**

Nuestros profesores: trabajadores en activo



**Lola Tartiere**

Marketing and  
Communications director

ALMA EN PENA



**Marta Oria**

Marketing Assistant at The  
Bicester Collection



**Inmaculada Reinoso**

Director of Communications  
and Public Relations



**Mónica Muriel**

Associate at WAS (Women  
Action Sustainability)



**Bernat Claret**

Deputy retail director of  
The Bicester Collection



**Eva Gómez Tórtola**

Content Partnerships  
Manager



**Natalia Presas**

Talent manager, PR & Comm

THE LAB TALENTS

El claustro de profesores puede sufrir modificaciones.

# Inscripción y precio

Ponemos a tu disposición las mejores alternativas para financiar el importe total de la formación. ¡Tú eliges!

Reserva tu plaza

```
graph TD; A[Reserva tu plaza] --> B[Pago único]; A --> C[Cómodas Cuotas*];
```

Pago único

Cómodas  
Cuotas\*

¿Necesitas más tiempo?  
Estudiaremos tu situación  
**de forma personalizada**  
para encontrar la solución  
más adecuada.

\*Consulta con nuestros asesores las diferentes opciones de financiación que tenemos.

# Bolsa de empleo

En KSchool contamos con una Bolsa de Empleo propia donde las mejores empresas buscan talento.

Nos enorgullece decir que el 96% de nuestros alumnos están trabajando y que muchos de ellos consiguieron su primer empleo en el sector digital o lograron cambiar su puesto gracias a la Bolsa de Empleo.

96%  
Empleabilidad

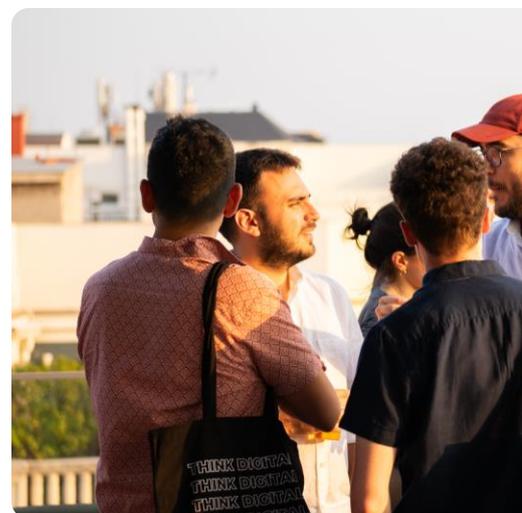
Pero, ¿cómo funciona esta Bolsa de Empleo?

- **Tienes que ser alumno de KSchool**
- **Revisa la plataforma para conocer las nuevas ofertas**  
Además, solo recibirás las que vayan dirigidas a tu área de formación. ¡Todo bien filtrado para que solo te lleguen las ofertas de empleo que de verdad te interesan!
- **Aplicas a la oferta y si todo va bien...**
- **La empresa te contactará para que hagas una entrevista y puedas formar parte de su proceso de selección.**
- **Este es el punto que más nos gusta: cuando os eligen para cubrir su vacante y nos escribís para contárnoslo :)**  
¡Es genial cada vez que un/a KSchoolero/a nos dice que tiene un nuevo trabajo gracias a la Bolsa de Empleo!

# Eventos y Networking

Además de poder aprender mucho en clase, desde KSchool os invitamos a eventos, masterclass, talleres y conferencias que os servirán para ampliar vuestros conocimientos y para contactar con grandes profesionales.

Síguenos a través de las redes sociales para estar al tanto de estas acciones y revisa tu mail. ¡Algunos de nuestros eventos son exclusivos para alumnos!



# Los números de KSchool

Nacimos en 2011 con una idea en la cabeza: formar a los nuevos perfiles profesionales que la red demanda de forma constante y hacerlo de la mejor forma posible. Por ello, nos definimos como “La escuela de los profesionales de Internet”.

La experiencia y los grandes profesionales con los que contamos como profesores nos avalan. Como siempre decimos, en ciertos sectores a día de hoy, el valor no lo aporta un título si no lo que el profesional sabe hacer.

Desde 2011

Formando perfiles

+6.000

Alumnos

+1.600

Empresas han buscado talento en nuestra bolsa de empleo

+60

Ediciones en nuestros programas

# Preguntas frecuentes

Para resolver cualquier duda podéis escribirnos a [admisiones@kschool.com](mailto:admisiones@kschool.com) o llamarnos al 91 910 09 54, pero a continuación recogemos algunas de las preguntas que más nos hacéis. ¡Esperamos que os sean de ayuda!

## ¿Qué pasa si no puedo acudir a una clase?

En la modalidad online las clases quedan grabadas, ¡así que podrás verla en cualquier otro momento!.

## ¿Para qué sirve el Campus Virtual?

Desde Campus Virtual podrás acceder a las clases en directo y volver a ver las grabaciones.

Encontrarás ejercicios y materiales complementarios para que puedas mejorar tus habilidades y conocimientos. Además, también tendrás acceso a las presentaciones que los profesores utilizarán en sus clases y podrás comunicarte con tus compañeros y profesores para resolver dudas a través de los foros.

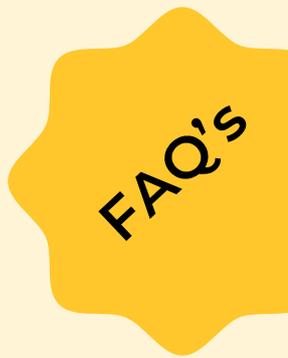
## ¿Hay exámenes?

¡No! Durante las clases realizaréis ejercicios prácticos y la evaluación final que nos permitirá ver si habéis adquirido los conocimientos necesarios se realizará a través del Trabajo de Fin de Máster.

En algunas de nuestras formaciones, también tendrás test y ejercicios evaluables en cada módulo.

## ¿Necesito un título universitario para cursar un máster en KSchool?

No, no necesitas ningún título previo. Existen formaciones donde si es necesario contar con unos conocimientos básicos, pero no te preocupes por esto ya que antes de realizar la reserva te preguntaremos por tu preparación previa y si fuese necesario te solicitaríamos el CV. ¡Queremos que aproveches al máximo tu paso por KSchool!



FAQ'S

# Manifiesto KSchool

- Si el sistema no está preparado para darnos el conocimiento que necesitamos lo vamos a conseguir por nuestra cuenta.
- Hoy, en ciertos sectores el valor no lo aporta un título. Lo aporta lo que cada profesional sabe hacer.
- Si dependemos de nosotros mismos, vamos a pensar por nosotros mismos.
- No queremos, ni podemos sentarnos a esperar a que alguien se fije en nosotros.
- No hay ningún mapa. Debemos hacer nuestro camino, y es un camino que muchas veces no ha sido explorado, pavimentado, ni señalado.
- Nuestro conocimiento es la clave de nuestro desarrollo personal y profesional.
- Todo el mundo tiene algo que enseñar. Queremos aprender todos de todos.
- En el mundo del conocimiento, cuanto más se comparte más se tiene.
- Lo que aprendemos es lo que practicamos.
- Especializarse es ponerle un apellido a nuestra profesión. Es echarle especias a nuestro ingrediente principal.
- Queremos construirnos un futuro fuera del rebaño. Para eso vamos a pensar y hacer las cosas de forma diferente.
- No vamos a seguir instrucciones a ciegas, no vamos a ser pelotas, no vamos a mantener la cabeza agachada. Esas formas no van con nosotros.
- Vamos a estar siempre en movimiento. No vamos a parar de movernos. Somos inquietos, y nos gusta ser así.
- Como queremos resultados diferentes, vamos a hacer las cosas de forma diferente.
- Las pirámides son monumentos funerarios. Nos divierte verlas en los libros de historia, no sufrirlas en nuestro trabajo.
- Nuestro mercado no es el de los empleos. Es el de las oportunidades.
- Queremos colaborar con nuestras empresas a generar ingresos, no queremos tener un simple empleo.
- Queremos avanzar elaborando mejores recetas, no cocinando más.
- Queremos poner vida a los años, no solo años a la vida.
- Somos mucho más que un perfil y unas competencias. Somos algo más que las hojas de nuestro CV.
- Queremos levantarnos con ilusión los próximos 40 años. Queremos hacer las cosas con pasión, cariño y humanidad.

