



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS

MARKETING DIGITAL: APRENDE A MEDIR LOS RESULTADOS DE TU ESTRATEGIA

Modalidad Virtual: 10 horas

Inicia: lunes, 16 de marzo de 2026 al
viernes, 20 de marzo de 2026

Horario: 19h00–21h00

PVP: \$ 85

Valor Socios CCQ: \$ 60





30% DESCUENTO
EXCLUSIVO PARA SOCIOS CCQ

Marketing Digital: aprende a medir los resultados de tu estrategia de pauta

 **Modalidad:** Online

 **Inicia:**
16 de marzo

 **Duración:**
10 horas

 **P.V.P.:**
\$85



Más información:
099 910 0500



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

OBJETIVO:

Diseñar un plan de medición, implementar tableros y atribución para tomar decisiones basadas en datos: optimizar ROAS/CAC, justificar inversión. Y complementar el canal mediante la configuración de whatsapp business.

DIRIGIDO A:

- Emprendedores y dueños de negocio.

REQUISITOS

- Circulación de campañas del módulo anterior.
- Descargar whatsapp business

RESULTADOS ESPERADOS

- Plan de medición con KPIs.
- Modelo simple de atribución y rentabilidad (ROAS, CAC, LTV y recomendaciones).
- Configuración de Whatsapp business.

BENEFICIOS

- Visibilidad real de qué funciona y qué no.
- Decisiones con datos: re-asignación de presupuesto y prioridades.
- Whatsapp business como cerrar ventas por este canal.



30% DESCUENTO
EXCLUSIVO PARA SOCIOS CCQ

Marketing Digital: aprende a medir los resultados de tu estrategia de pauta

 **Modalidad:** Online

 **Inicia:**
16 de marzo

 **Duración:**
10 horas

 **P.V.P.:**
\$85



Más información:
099 910 0500



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

CONTENIDOS

Sesión 1 — Que significa realmente medir resultados

- La diferencia entre métricas de vanidad y métricas que generan ventas.
- Cómo identificar si tu campaña está dando dinero o solo vistas.
- Como conectar tus resultados con tus objetivos de negocio.

Sesión 2 — KPI's esenciales para cada plataforma

- META ADS: Costo por resultado/ Frecuencia /CTR
- Tik tok ads: Retención de video / conversiones reales/ señales que contenido no engancha.
- Google ads: nivel de calidad/ términos de búsqueda/ conversiones

Sesión 3 — Como instalar correctamente el pixel de meta ads

- Qué es el píxel y como funciona
- Cómo saber si ha sido instalado

Sesión 4 — Cómo leer los dashboards de cada plataforma

- Donde ver lo más importante.
- Cómo personalizar columnas para facilitar la toma de decisiones
- Qué indicadores revisar cada día.

Sesión 5 — Rentabilidad

- Cálculo de CAC y ROAS por campaña; estimación de LTV (simplificada).
- Entregables: Dashboard + reporte de optimización.

Sesión 6 — Whatsapp business

- Configuración de la cuenta empresarial
- Cómo ser un cerrador de ventas por este canal

FACILITADORA



ALBA PÉREZ CATOTA

Profesional apasionada del marketing digital con una sólida trayectoria en formación, asesoría y acompañamiento estratégico a emprendedores y líderes empresariales.

Su experiencia combina estrategia comercial, transformación digital y optimización de ventas, lo que la convierte en una guía ideal para quienes buscan dominar la pauta digital con herramientas innovadoras.

Actualmente se desempeña como Gerente de Marketing en PUERTACERO FACTORY INDUSTRIAL Cía. Ltda., donde lidera proyectos que integran experiencia del cliente, marketing disruptivo y estrategias de crecimiento.

Creadora de contenido en la comunidad @alby_emprende, compartiendo prácticas efectivas para potenciar negocios en entornos competitivos.

FORMACIÓN Y CERTIFICACIONES DESTACADAS:

- Máster en Mercadotecnia con mención en Gerencia de Marca (UDLA).
- Ingeniería en Mercadotecnia (ESPE).

CERTIFICACIONES EN:

- Marketing digital con mención en estrategia digital y Community Management – Fundación COORED
- Estrategia Comercial y Dirección de Ventas – UDLA.
- Transformación Digital y Customer Experience – GATDIGITAL.CO.
- Máster Speaker – ILC Academy.
- Formador de Formadores (avalado por el Ministerio de Trabajo del Ecuador).

ESPECIALIZACIÓN:

- Diseño y ejecución de estrategias digitales.
- Técnicas avanzadas de cierre y manejo de objeciones.
- Implementación de herramientas tecnológicas para marketing y ventas.

Ha sido ponente en espacios como el Encuentro de Emprendimiento Violeta (Educa Media) y Marketing Disruptors (Cámara de Comercio de Quito), liderando proyectos que impulsan la innovación y el uso de IA en marketing.

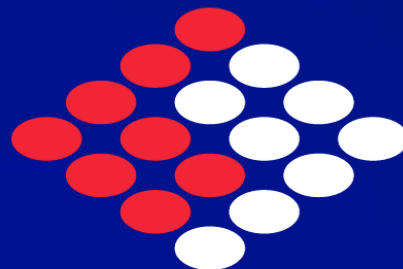
OFERTA ACADÉMICA MARZO



Cursos	Inicio	Duración	P.V.P.:	Modalidad
Técnicas de Ventas y fidelización: Diseño de experiencias memorables	14 de marzo	10 horas	\$85	Presencial
Servicio al cliente	14 de marzo	10 horas	\$85	Presencial
Marketing Digital: Aprende a medir los resultados de tu estrategia	16 de marzo	10 horas	\$85	Online
Excel Avanzado: Optimización y Automatización con IA	16 de marzo	10 horas	\$85	Online
El ABC de la importación y exportación	16 de marzo	15 horas	\$100	Online
Cobranzas Estratégicas: Negociación con Clientes Difíciles	23 de marzo	10 horas	\$85	Online
Automatización tareas administrativas con IA	23 de marzo	10 horas	\$85	Online



CCQ
ESCUELA
DE NEGOCIOS



CCQ
CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

INSCRIBETE:



099 910 0500



capacitacion@lacamaradequito.com



www.ccq.edu.ec