

Marketing Digital y RRSS

Online
(2x1)



Inicia **14** Diciembre
10 Horas
Lunes a Viernes
18:00 a 20:00

Socios

No socios

\$70

\$100

Inscríbete:  0999100500 |  capacitacion@ccq.edu.ec

www.ccq.edu.ec



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

 ESCUELA
DE NEGOCIOS

MARKETING DIGITAL Y PAUTAJE EN REDES SOCIALES

Nuevos canales para aumentar tus ventas

INFORMACIÓN:

Las empresas y negocios que sobrevivirán a la crisis serán aquellas que se adapten rápidamente a la comercialización en canales digitales. El comercio electrónico va a crecer en un año el equivalente a diez, los nuevos métodos de pago serán tan importantes como tener una cuenta en el banco. Es muy importante conocer los nuevos hábitos de los consumidores para los próximos 3, 6 y 12 meses. La innovación en los procesos de mercadeo es importante no sólo para la supervivencia del negocio sino para competir en un nuevo mercado orientado a la satisfacción de las necesidades urgentes del cliente.

Esta certificación contiene dos módulos muy importantes: el primero va a permitir entender quiénes somos en el mercadeo digital y crear pauta para esta realidad. En segundo módulo aprenderemos estrategias de pauta que nos permitirán acelerar los tiempos de penetración en el mercado.

DIRIGIDO A:

Directivos y gerentes de PYMES, profesionales del Social Media y el Community Management, responsables de Marketing, profesionales de la comunicación, emprendedores y público en general que desee ponerse al día sobre las últimas técnicas para promocionar su web en Internet.

ANÁLISIS Y PLANIFICACIÓN MARKETING DIGITAL Y PAUTAJE EN REDES SOCIALES

¿Qué camino debo seguir?

DESCRIPCIÓN:

Debemos partir de dos preceptos bases como son: “ya no se compra igual”, “ya no se vende igual”. Debido a estos cambios disruptivos debemos implementar innovación dentro de nuestras empresas, y debemos empezar por los procesos de análisis y planificación de nuestra realidad actual frente a estos cambios, tanto en el área funcional, como en el área de comunicación y ventas a través de nuevos canales digitales.

OBJETIVOS:

Mediante las herramientas de análisis y comunicación que nos ofrece el Marketing Digital, establecer una hoja de ruta enfocada en ampliar nuestro conocimiento sobre clientes y mercados, para definir estrategias innovadoras de embudos de comunicación y ventas que son aplicados en la actualidad por empresas como Uber, Netflix y Google.



CONTENIDO:

- Introducción al Marketing Digital
- Cómo estructurar un Plan de Marketing Digital
- Análisis FODA de comunicación, objetivos SMART en la campaña
- Diagnóstico de la empresa en el Mercado Digital
- Estrategia de introducción de productos o servicios
- Casos de éxito en la construcción de campañas en redes sociales
- ¿Qué red social debo implantar en mi negocio?
- Principales Herramientas para el monitoreo y control del Community Manager.
- ¿Cómo debe manejar la comunicación el Community Manager?
- Atención de crisis en Redes Sociales
- Comercio electrónico y su impacto
- Requerimientos tecnológicos, operativos y comerciales para el Marketing Digital.
- Híper Segmentación del Mercado con herramientas digitales
- Primera campaña en Facebook ADS, Instagram y WhatsApp
- Primer embudo de ventas con Facebook ADS, Instagram y WhatsApp
- ¿Cómo medir el ROI en una campaña digital?

RESULTADOS DE APRENDIZAJE:

Al finalizar el programa estarás capacitado para:

- Entender el Marketing Digital como una herramienta de planificación.
- Realizar la hoja de ruta básica mediante un plan de Marketing Digital, enfocado en las estrategias de comunicación del negocio.
- Realizar una planificación estratégica que permita reducir la resistencia al introducir productos o servicios nuevos en el mercado.
- Definir claramente los segmentos del mercado a través de canales Digital (según el perfil de cada segmento del cliente).
- Definir el tono comunicacional y los insights para crear vías de comunicación directas con mi cliente.
- Establecer los beneficios entre una demanda activa y pasiva en internet.
- Entender los beneficios del Marketing Digital, frente al Marketing tradicional.
- Conocer la interface de la plataforma de publicidad de Facebook ADS.

BENEFICIOS:

- Conocerás cuál es el proceso de Mercadeo y Ventas de empresas como UBER, Netflix o Google.
- Conoceremos cuál es tu reputación y la de tu competidores en internet.
- Definir **Qué debo hacer para innovar** procesos de comunicación digital en mi empresa.
- Heredar las técnicas y metodologías para establecer un plan de acción.
- Contar con plantillas y estructuras que permitan administrar un Plan de Marketing Digital.
- Entender el comportamiento del cliente actual y cómo definir mis canales de comunicación digital.

ENTREGABLES:

- Plantilla para análisis FODA comunicación (Análisis de situación actual).
- Plantilla de implementación del FODA comunicación para estrategias cruzadas.
- Plantilla Plan de Marketing enfocado en la Comunicación.
- Plantilla de ROI por producto y análisis de productos o servicios para definir estrategias de penetración en el mercado digital.
- Plantilla para Estrategias de Inversión.
- Plantillas de Estrategias de Comunicación.
- Plantilla Buyer Persona (cliente ideal)
- Plantilla del esquema de la rueda de PAT para tu primera campaña en Facebook, Instagram y WhatsApp

ENTREGABLES:

- Grupo de WhatsApp para consultas sobre el temario del módulo 1
- Videos explicativos de la plataforma de Facebook ADS.

PATRICIO ULLOA



Emprendedor por excelencia

Socio fundador de 5 empresas en España y Ecuador

FORMACIÓN:

- Máster en Marketing Digital - OBS - España
- Diplomado de Gestión de Negocios On Line - Universidad de Barcelona
- Consultor en Innovación empresarial - Universidad de Salamanca
- Estudiante de Escritura Creativa - Escuela de Escritores de Madrid
- Analista de Sistemas Informáticos - Universidad Israel.

DIRECCIÓN Y GESTIÓN EMPRESARIAL:

- Director de INNOVAcenter - Incubadora de Negocios - Agencia de Marketing Digital
- Consultor de Innovación empresarial con especialidad en Mercadeo Digital
- Consultor de Innovación en Marketing Digital en la Cámara de Comercio de Quito
- Mentor en Alianza para el Emprendimiento e Innovación (AEI)
- Mentor en Prendho, Centro de Innovación de la UTPL

GESTIÓN DE PROYECTOS

- Director del proyecto Emprendimiento EC (Plataforma tecnológica de innovación disruptiva que genera un ecosistema de economía colaborativa para el desarrollo del emprendimiento e innovación en Ecuador.



+593 99 9100500

+593 986828244



capacitacion@lacamaradequito.com



**Cámara Comercio Quito
CCQ**

