

Bussiness Community Manager

Online
(2x1)

Inicia **24** Agosto
20 Horas
18:00 a 20:00

Socios No socios

\$140 **\$200**

Inscríbete:  0999100500 |  capacitacion@ccq.edu.ec

www.ccq.edu.ec



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

ESCUELA
DE NEGOCIOS



MÓDULO I: MARKETING DIGITAL Y PAUTAJE EN REDES SOCIALES

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 crecerá en un año el equivalente a diez años**, los nuevos métodos de pago serán tan importantes como tener una cuenta en el banco. Los hábitos de los consumidores están cambiando aceleradamente. Por todos estos cambios necesitamos aplicar metodologías ágiles para adaptarnos rápidamente a las necesidades de los consumidores para los próximos 3, 6 y 12 meses. Debemos innovar en todos los procesos de mercadeo, no solo para la supervivencia del negocio, sino para reactivar nuestros negocios con rapidez y competir así de manera estratégica en este nuevo mercado.

DIRIGIDO A:

Directivos y gerentes de PYMES, profesionales del Social Media y el Community Manager, 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.

MÓDULO I: MARKETING DIGITAL Y PAUTAJE EN REDES SOCIALES

Nuevos canales para aumentar tus ventas

DESCRIPCIÓN:

Debemos partir de dos preceptos base como son: “ya no se compra igual”, “ya no se vende igual”. Estos cambios disruptivos y acelerados nos obligan a implementar procesos de innovación en nuestros negocios o empresas. Todo proceso de innovación empieza por el análisis interno y externo de nuestros recursos y el mercado, de esta manera podemos planificar estrategias adecuadas, 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, buscamos establecer una hoja de ruta enfocada en ampliar nuestro conocimiento sobre las necesidades de los clientes y el mercado, para definir estrategias innovadoras de embudos de comunicación y ventas que son aplicados en la actualidad por empresas como: Uber, Netflix, Google entre otras.

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
- ¿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
- Requerimientos tecnológicos, operativos y comerciales para el Marketing Digital
- **Primera campaña en Facebook ADS, Instagram y WhatsApp**
- Híper Segmentación del mercado con herramientas digitales
- Primer embudo de ventas con Facebook ADS, Instagram y WhatsApp
- Análisis de inversión en redes sociales
- Análisis de contenidos en redes sociales
- ¿Cómo medir el ROI en una campaña digital?
- Análisis de las estadísticas de campañas
- Optimización de campañas



RESULTADOS DE APRENDIZAJE:

Al finalizar el programa estarás capacitado para:

- Ejecutar herramientas para el análisis del mercado.
- Ejecutar herramientas para el análisis de recursos de comunicación.
- Implementar estrategias base de Marketing Digital.
- Planificar estrategias para reducir la resistencia de nuevos productos o servicios en el mercado.
- Definir segmentos del mercado a través de canales digitales.
- Definir el tono comunicacional y los insights para crear vías de comunicación directas con mi cliente.
- Establecer hojas de ruta sobre 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 tus 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.
- Entender el comportamiento del cliente actual y cómo definir mis canales de comunicación digital.
- Contar con plantillas y estructuras que permitan administrar un Plan de Marketing Digital básico.

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 I
- Videos explicativos de la plataforma de Facebook ADS

FACILITADOR

PATRICIO ULLOA



Emprendedor por excelencia
Socio fundador de 5 empresas en España y Ecuador



FORMACIÓN:

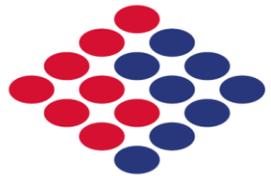
- Máster en Marketing Digital - OBS - España
- Diplomado de Gestión de Negocios On Line - Universidad de Barcelona
- Consultor en Innovación Empresarial - Universidad de Salamanca
- Estudiante de Escritura Creativa - Escuela de Escritores de Madrid
- Analista de Sistemas Informáticos - Universidad Israel.

DIRECCIÓN Y GESTIÓN EMPRESARIAL:

- Director de INNOVAcenter - Incubadora de Negocios - Agencia de Innovación en 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, basada en: transferencia de conocimientos y economía colaborativa)



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS

1800 227-227

Av. Amazonas y República
Edificio Las Cámaras

escueladenegocio@ccq.edu.ec

www.ccq.edu.ec