

CERTIFICACIÓN

Business Community Manager

INTELIGENCIA DE NEGOCIOS EN CANALES DIGITALES

Lunes **16** Marzo

60 Horas
Lunes a Viernes
18:00 a 20:00

módulo 1

módulo 2

módulo 3



Innovación

Pautaje

Estrategias

Socios

\$600

No socios

\$800

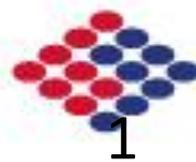
Inscríbete:

 0999100500

Correo:

capacitacion@ccq.edu.ec.com

www.ccq.edu.ec



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

 ESCUELA
DE NEGOCIOS

1

CERTIFICACIÓN

BUSSINES COMMUNITY MANAGER

INTELIGENCIA DE NEGOCIOS EN CANALES DIGITALES

DESCRIPCIÓN:

La democratización de la información a través de internet ha dado paso a la creación de nuevos canales de comunicación, ventas y pago. Esta irrupción de la tecnología ha generado nuevos procesos de compra y venta que obliga a las empresas a innovar para adaptarse a las nuevas condiciones del mercado. No solo para competir, sino también para no quedarse fuera de un mercado que en otros países han sido ocupados rápidamente por empresas con cultura de innovación digital.

Esta certificación contiene tres módulos muy importantes que **aportarán nuevas competencias de innovación en los procesos de mercadeo**, tanto a los departamentos de marketing de las empresas, como o a los gestores de la comunicación con nuestros clientes, de esta manera el Community Manager abandona su rol pasivo para convertirse en un generador de negocios.

OBJETIVO PRINCIPAL:

Generar negocios entre la comunidad de usuarios y las ofertas de valor de las empresas, mediante procesos de adaptación al mercado y mejora continua.

OBJETIVOS GENERALES:

- Innovar en nuestros procesos de ventas en canales Online, con las metodologías utilizadas por UBER, Google o Netflix.
- Aprender toda la potencia de la plataforma de Business Facebook Ads, que maneja las RR.SS. de Facebook, Instagram y WhatsApp, para optimizar el ROI.
- Generar procesos automatizados de ventas mediante estrategias heredadas de empresas líderes.

DIRIGIDO A:

- Responsables del departamento de Marketing de las empresas
- Agencias Marketing (Junior)
- Profesionales del Social Media
- Community Management
- Profesionales de la comunicación
- Profesionales del diseño gráfico
- Emprendedores y PYMES

Y público en general que tenga la necesidad de innovar en los procesos de mercadeo, para competir en los nuevos mercados.

CONTENIDO GENERALES POR MÓDULOS:

MÓDULO I

INNOVACIÓN - REDES SOCIALES COMO CANAL DE VENTAS

Objetivo: Dotar al estudiante de una capacidad de análisis para identificar oportunidades de negocio detectadas en la relación con nuestra comunidad a través de canales digitales.

MÓDULO II

PAUTAJE - MARKETING DIGITAL Y PAUTAJE EN REDES SOCIALES (Facebook Ads)

Objetivo: Modular los procesos de ventas Online que han sido mejorados en el módulo de innovación y la implementación de campañas de pago efectivas.

MÓDULO III

ESTRATEGIAS - AUTOMATIZACIÓN DE EMBUDOS DE VENTAS

Objetivo: Después de innovar en nuestros procesos de ventas y conocer toda la potencia de las herramientas de pauta, automatizaremos nuestros procesos de ventas aplicando las metodologías de los líderes del mercado a nivel mundial.

MÓDULO I (20horas)

INNOVACIÓN

REDES SOCIALES COMO CANAL DE VENTAS

INNOVAR EN NUEVOS CANALES DE VENTAS   

CERTIFICACIÓN

módulo I

módulo II

módulo III



Innovación

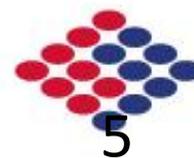


Pautaje



Estrategia

www.ccq.edu.ec



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO

 ESCUELA
DE NEGOCIOS

5

MÓDULO I - INNOVACIÓN

INNOVAR EN PROCESOS DE VENTA Y CANALES DE COMUNICACIÓN

DATOS INFORMATIVOS MÓDULO I:

En la actualidad las empresas y los clientes están enfrentando grandes cambios. La conectividad a influido de manera rápida en los comportamientos de los clientes, ahora los consumidos analizan varias propuestas en internet antes de tomar sus decisiones, comparan precios contra beneficios, revisan la reputación de la marca, leen las valoraciones de los usuarios. Se debe innovar en la comunicación con el cliente, los departamentos o las personas que se relacionan con cliente, deben transformar ese relación en datos para la toma de decisiones.

OBJETIVOS MÓDULO I:

- Conocer el estado actual del negocio para establecer un punto de partida.
- Conocer nuevas metodologías para optimizar los modelos de negocio.
- Conocer las etapas del proceso de ventas en canales digitales mediante herramientas de pautaaje.
- Conocer las herramientas de estadísticas de públicos de Facebook Ads.
- Crear una estructura de análisis para identificar la oportunidades de innovación.
- Crear es esquema de inversión inteligente enfocado el ROI.
- Encontrar nuevos segmentos de clientes y ofertas de valor .
- Encontrar nuevos procesos de comunicación y comercialización en los canales digitales.



CONTENIDOS MÓDULO I:

- El proceso de ventas según Google, Netflix, Uber (doble embudo de ventas)
- Facebook Ads para el doble embudo de ventas
- Análisis FODA para la comunicación en canales digitales y ventas
- Estacionalidad de la ventas según Google Trends - estrategia de inversión
- Herramienta lienzo Canvas Marketing Sales
- Definición de objetivos en Facebook Ads y KPI en el proceso de ventas
- Definición del producto/servicio de baja resistencia
- Construcción del Buyer persona, públicos en Facebook Ads (menor resistencia a la compra)
- Construcción del públicos con Facebook Ads e Instagram móvil
- Análisis de la propuesta de valor (Value Canvas Proposition)
- Análisis de la relación con el cliente (Inteligencia en el proceso de ventas)
- Análisis de la competencia – Análisis Audience Insights de Facebook Ads
- Innovación para la segmentación de clientes
- Innovación para la propuesta de valor
- Innovación en encaje de segmentos vs ofertas de valor y generación de prospectos de alta calidad



ACTIVIDADES PRÁCTICAS MÓDULO I :



CAMPAÑA REAL 1 – Objetivo: conseguir seguidores.

CAMPAÑA REAL 2 – Objetivo: generar prospectos.

En cada una de las actividades se seleccionará un negocio de los participantes, menos en las campañas de pago.

- Análisis FODA de comunicación y ventas
- Elaboración de una tabla de inversión en pauta digital
- Elaboración de un lienzo Canvas Marketing Sales
- Construcción oferta de valor y cliente ideal para las campañas
- Análisis de las estadísticas del público para la implementación de campañas de pago
- Creación de campaña para conseguir seguidores en Instagram
- Creación de campaña para la generación de prospectos
- Elaboración de segmentos del cliente para una empresa
- Elaboración de ofertas de valor para una empresa
- Ejercicios de encajes de oferta de valor y segmentos del cliente para campañas de pago



RESULTADOS DEL APRENDIZAJE MÓDULO I :

Al finalizar el programa estarás capacitado para:

- Proponer mejoras en el modelo de negocio actual con base a las herramientas de innovación.
- Reordenar los procesos de ventas mediante el doble embudo de ventas.
- Optimizar los procesos de generación de prospectos y su posterior conversión.
- Definir quiénes son y dónde están nuestros clientes en entornos digitales.
- Optimizar la relación con los clientes en un proceso ordenado.
- Medir la generación y entrega de valor a los usuarios y clientes.
- Proponer nuevas ofertas de valor para generar marketing de contenidos.
- Integrar procesos de mejora de mercadeo digital heredando metodologías de los líderes como: Uber, Netflix, Airbnb.
- Definir el costo de adquisición del clientes (CAC) y el tiempo de vida útil del clientes (LTV) para optimizar los presupuestos de inversión y el retorno ROI.
- Crear campañas de publicidad en la plataforma de Facebook Ads.
- Crear campañas de publicidad en la herramienta móvil de Instagram.
- Crear una campaña de introducción de producto o servicio en varios segmentos de clientes.

ENTREGABLES MÓDULO I :

- Tabla de FODA de comunicación y ventas
- Tabla de inversión anual del pautaaje digital
- Canvas Marketing Sales
- Esquema para la construcción de campañas en Facebook Ads
- Plantilla de Buyer persona
- Plantilla para generación de valor para el cliente
- Plantilla de segmentación demográfica y psicográfica
- Cálculo del LTV y CAC del modelo actual y del modelo mejorado
- Plantilla para la introducción del producto/servicio al mercado

OTROS ENTREGABLES:

- Grupo de WhatsApp para consultas sobre el temario del módulo I
- Videos explicativos sobre temas principales del módulo I

MÓDULO II (20horas)

PAUTAJE

MARKETING DIGITAL Y PAUTAJE EN REDES SOCIALES

APRENDEREMOS LA POTENCIA DE ESTAS HERRAMIENTAS   

CERTIFICACIÓN

módulo I



Innovación

módulo II



Pautaje

módulo III



Estrategia

MÓDULO II - PAUTAJE MARKETING DIGITAL Y PAUTAJE EN REDES SOCIALES

DATOS INFORMATIVOS MÓDULO II:

El marketing digital nos permite utilizar herramientas innovadoras para medir y automatizar procesos, pero la potencia que tienen estas herramientas va más allá. En este módulo aprenderemos a manejar de manera profesional la plataforma de Facebook Ads. Esto nos permitirá aprovechar sus ventajas poco conocidas como son: a hiper segmentación del público, la creación de audiencias con poder adquisitivo medio y alto, la acotación de público basada en comportamientos, entre otras.

OBJETIVOS MÓDULO II :

- Conocer la potencia de la plataforma de Facebook Ads.
- Familiarizarse con las herramientas de control y gestión de Facebook Ads (APP).
- Encontrar las redes sociales idónea para el mercado.
- Aprende sobre la creación de diferentes públicos y su ventaja en el proceso de venta.
- Encontrar audiencias con poder adquisitivo.
- Aprender los beneficios de pixel y la potencia del remarketing.
- Crear campañas por objetivos.
- Automatizar nuestras publicaciones y medir su alcance.

CONTENIDO MÓDULO II :

- Introducción al Marketing Digital
- Estructurar un Plan de Marketing Digital
- Beneficios del Marketing Digital, frente al Marketing tradicional
- Requerimientos tecnológicos, operativos y comerciales para el Marketing Digital
- Principales herramientas para el monitoreo y control del Community Manager
- Roles del Business Community manager
- Híper segmentación del mercado con Facebook Ads
- Tipos de públicos con Facebook Ads
- Audiencias con poder adquisitivo
- Las ventajas del marketing de contenidos
- Creator Studio y sus ventajas para la automatización y la medición de resultados
- Campaña en Facebook Ads por objetivos de interacciones
- Formatos de anuncios para las diferentes ubicaciones de Facebook Ads
- Primer embudo de ventas con Facebook Ads, Instagram y WhatsApp
- Análisis de resultados por campañas



ACTIVIDADES PRÁCTICAS MÓDULO II :



CAMPAÑA REAL 1 – Objetivo: conseguir seguidores en IG para la cuenta @emprendimeinto.ec.

CAMPAÑA REAL 2 – Objetivo: generar prospectos para la agencia de Marketing

En cada una de las actividades se seleccionará un negocio de los participantes, menos en las campañas de pago.

- Mini plan de Marketing digital
- Creación de tres tipos de públicos que maneja la plataforma de Facebook Ads
- Creación de públicos híper segmentados
- Creación de públicos con poder adquisitivo
- Creación del primer embudo de ventas
- Creación de piezas de comunicación con marketing de contenidos
- Automatización de publicación para el proyecto @emprendimiento.ec
- Creación de campañas para conseguir seguidores en Instagram
- Creación de campañas para la generación de prospectos



RESULTADOS DE APRENDIZAJE MÓDULO II :

Al finalizar el programa estarás capacitado para:

- Crear un mini plan de Marketing Digital.
- Realizar una planificación estratégica que permita reducir la resistencia a introducir productos o servicios nuevos en el mercado.
- Definir el tono comunicacional y los insights para crear vías de comunicación directas con el cliente.
- Definir los segmentos del mercado con Facebook Ads.
- Proponer nuevos grupos de clientes para las ofertas de valor de la empresa.
- Planificar un calendario de publicación orientado al marketing de contenidos.
- Programar campañas de publicidad base en la plataforma de Facebook Ads.
- Analizar las estadísticas de la plataforma de Facebook Ads.
- Crear embudos de venta básicos.
- Optimizar el presupuesto de inversión en base a los datos de cada campaña.
- Planificar campañas de remarketing.



ENTREGABLES:

- Plantilla para la creación del mini plan de Marketing Digital
- Plantilla de ROI por producto y análisis de productos o servicios para definir estrategias de penetración en el mercado digital
- Plantilla para generar valor al cliente en los piezas de comunicación
- Plantilla para la segmentación de clientes
- Plantilla de inversión en el embudo de ventas
- Plantilla para el embudo de ventas
- Plantilla de remarketing

ENTREGABLES:

- Grupo de WhatsApp para consultas sobre el temario del módulo II
- Videos explicativos de la plataforma de Facebook ADS – nivel II

MÓDULO III (20horas)

ESTRATEGIAS

AUTOMATIZACIÓN DE EMBUDOS DE VENTAS

ESTRATEGIAS DE VENTAS CON EJEMPLOS REALES   

CERTIFICACIÓN



MÓDULO III: ESTRATEGIAS DE PAUTAJE EN REDES SOCIALES

¿Cómo voy a vender? ¿Con qué estrategia?

DESCRIPCIÓN:

Es imprescindible mantener una relación estratégica con nuestra comunidad, ya no sirve solo comunicar para estar presente en la mente de nuestros clientes, se debe generar valor para toda la comunidad. En este módulo profundizaremos en la estrategia de marketing de contenidos. También abordaremos las estrategias de testing en las campañas de publicidad, realizando test A/B de público, propuesta de valor, ubicación, formato y presupuesto.

OBJETIVOS:

- Conocer las estrategia de lo líderes del mercado optimizado los embudos de venta.
- Aprender sobre automatización de los procesos de ventas en base al análisis de los datos.
- Conocer las estrategias de testing de anuncios en campañas de objetivos a largo plazo.
- Aplicar la potencia de las herramientas de la plataforma de Facebook Ads con estrategias de desarrollo del clientes.
- Optimizar las estrategias de remarketing, mediante pixel, públicos similares y bases de datos.



CONTENIDO MÓDULO III:

- Objetivos SMART en campañas
- Optimización del proceso de venta dentro del doble embudos de ventas
- Segmentación de mercados, híper segmentación de mercados, nichos de mercado con Facebook Ads + Instagram + WhatsApp
- Construcción de mensajes que venden, elementos que generan valor al producto o servicio
- Estrategias de test A/B de anuncio dentro de campañas
- Estrategias de mensajes para embudos de ventas
- Estrategias de presupuesto: ¿Cuánto invertir? ¿Dónde invertir?
- Estrategias efectivas en Facebook, Instagram y WhatsApp
- Principales Métricas KPI's para retornos de la inversión
- Optimización de Campañas en Facebook Ads
- Remarketing con Facebook Ads + Instagram
- El poder de las historias de Facebook + Instagram
- Desarrollo de mi cartera de clientes con redes sociales
- Análisis final del las campañas de seguidores y de prospectos

ACTIVIDADES PRÁCTICAS:



CAMPAÑA REAL 1 – Objetivo: conseguir seguidores en IG para la cuenta @emprendimeinto.ec.

CAMPAÑA REAL 2 – Objetivo: generar prospectos para la agencia de marketing.

En cada una de las actividades se seleccionará un negocio de los participantes, menos en las campañas de pago.

- Sobre la campaña 1 realizaremos el control desde el panel de control del teléfono móvil para examinar sus ventajas y desventajas.
- Crearemos un embudo de ventas para alcanzar el objetivo de la campaña 2.
- Crearemos públicos con bases de datos para esta campaña.
- Optimizaremos las campañas dentro del embudo AIDA.
- Haremos campañas de remarketing para optimizar el presupuesto de inversión.
- Probaremos campañas con tráfico al WhatsApp de la empresa.
- Programaremos publicaciones de secuencia de imágenes para Instagram.
- Crearemos contenidos de alto impacto para nuestros clientes.
- Optimizaremos nuestros contenidos en las historias de Instagram.
- Analizaremos el algoritmo de Instagram.
- Analizaremos los resultados de nuestra landing page para el objetivo de campaña 2.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE MODULO III:

Al finalizar el programa estarás capacitado para:

- Crear objetivos SMART de campañas de venta.
- Aplicar estrategias de comunicación efectiva con nuestros clientes.
- Construir mensajes que generen valor.
- Aplicar estrategias de marketing de contenido para nuestro doble embudo de ventas.
- Optimizar los públicos de la hiper segmentación del mercado.
- Definir claramente dónde invertir, cuándo invertir y cuánto invertir.
- Crear campañas de test A/B para Facebook, Instagram y WhatsApp.
- Optimizar mis campañas de Facebook Ads con remarketing.
- Implementar campañas de ventas cruzadas y reventas.
- Implementar procesos de análisis y control de resultado de las campañas.

Integraremos en nuestro negocio las estrategias aplicadas en las campañas de aumento de seguidores y generación de prospectos.



ENTREGABLES:

- Plantilla para análisis de objetivos de campañas de pago (Facebook Ads + Instagram + WhatsApp)
- Plantilla para la estrategia de inversión y retorno
- Plantilla para construcción de mensajes efectivos
- Plantillas para doble embudo de ventas
- Plantilla para la creación de públicos, validación de segmentos de clientes (cliente tibio, frío y caliente)
- Esquema de la Rueda de PAT (Procesos Analíticos de Trabajo) para el doble embudo de ventas:
 - Proceso de testeo
 - Captación inicial, ventas
 - Fidelización y mejora
 - Ventas cruzadas y referidos dentro de un sistema circular
- Calendario de publicaciones según plan de Marketing Digital

OTROS ENTREGABLES:

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

PATRICIO ULLOA



Emprendedor por excelencia

Socio fundador de 5 empresas en España y Ecuador

FORMACIÓN:

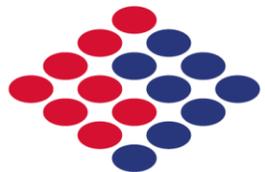
- Máster en Marketing Digital - OBS - España
- Diplomado de Gestión de Negocios On Line - Universidad de Barcelona.
- Consultor en Innovación Empresarial – Universidad de Salamanca.
- Estudiante de Escritura Creativa en la Escuela de Escritores de Madrid.

DIRECCIÓN Y GESTIÓN EMPRESARIAL:

- Director de INNOVAcenter - Incubadora de Negocios - Agencia de Marketing Digital
- Mentor de emprendimientos (especialista Innovación en Marketing)
- Mentor en Alianza para el Emprendimiento e Innovación (AEI)
- Mentor en Modelos de Negocio para Prendho - UTPL

GESTIÓN DE PROYECTOS

- Plataforma tecnológica de economía colaborativa EmprendimientoEC
 - App Trueque Emprende
 - Plataforma de monitoreo y comunicación con el ecosistema de emprendimientoEC
- APP para reserva de espacio de trabajo, celebración, etc. - TuReunion.com



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS

capacitacion@ccq.edu.ec
www.ccq.edu.ec