

DE IDEA A VENTA: MERCADEO TRANSFORMADOR PARA EMPRENDEDORES

CURSO LIBRE

COSTO: \$90 • PROMOCIÓN 2 PERSONAS: \$120

INICIO DE LECCIONES: 18 DE JULIO

Requisitos: Tener una idea de negocio o producto a desarrollar.

PRESENTACIÓN DEL CURSO:

¡Bienvenidos al curso “Fundamentos del Marketing Digital para Emprendedores”!

En este curso, exploraremos los conceptos esenciales del marketing digital y cómo pueden aplicarse para promover de manera efectiva los negocios en línea. Está diseñado especialmente para emprendedores que desean adquirir las habilidades y conocimientos necesarios para tener éxito en el mundo digital. Durante las próximas 12 horas, descubrirán estrategias y tácticas clave que les ayudarán a destacar en un entorno digital cada vez más competitivo. Desde la definición de objetivos hasta el seguimiento de resultados, abarcaremos todos los aspectos necesarios para impulsar su crecimiento empresarial.

MÓDULO: INTRODUCCIÓN AL MERCADEO DIGITAL

- Entendiendo qué es el mercadeo digital y su importancia.
- Los diferentes canales de mercadeo digital y cómo se integran.
- El proceso de conversión y cómo aumentar el compromiso.

MÓDULO: DISEÑO DE ESTRATEGIA DE MERCADEO DIGITAL

- Identificación de público objetivo.
- Creación de una estrategia de mercadeo digital.

MÓDULO: SEO Y MARKETING DE CONTENIDO

- Fundamentos de SEO.
- Construcción de enlaces y otras estrategias SEO.

MÓDULO: MERCADEO EN REDES SOCIALES Y PUBLICIDAD EN LÍNEA

- Selección de la plataforma adecuada para su público objetivo.
- Creación de contenido efectivo para redes sociales.
- Análisis de métricas y ajuste de estrategia en redes sociales.

MÓDULO: ANÁLISIS Y MEDICIÓN

- Introducción a Google Analytics y otras herramientas de Google.
- Fundamentos de la publicidad de pago por clic (PPC) y Google AdWords.

MÓDULO: USO ESTRATÉGICO DE WHATSAPP BUSINESS

- Introducción y configuración de WhatsApp Business: Comprender la utilidad de WhatsApp Business y cómo configurar un perfil de empresa.
- Estrategias de comunicación: Cómo usar la app para interactuar eficientemente con los clientes y promover tu negocio.
- Análisis y mejora: Uso de las estadísticas internas para mejorar tus tácticas de comunicación y ventas.

Cada módulo incluiría una combinación de conferencias, ejemplos de la vida real, actividades prácticas y evaluaciones para asegurarse de que los estudiantes están asimilando y aplicando el material correctamente. Además, aunque este es un curso de 12 horas, también sería beneficioso ofrecer material adicional de lectura y recursos online para aquellos que quieran profundizar más en cada tema.