


Marketing Digital y Gestión de Redes Sociales Facebook e Instagram

Curso 100% Virtual - Inicio 13 de Septiembre

capacitaciones@belcasbol.com

 78492505 / 78164943



VIRTUAL 



www.belcasbol.com

INTRODUCCIÓN

La digitalización, que antes parecía un "extra" para aumentar la productividad y las ganancias, hoy se ha vuelto un requisito para que los profesionales y empresas sobrevivan en un contexto digital y de amplia rapidez. En el proceso de la transformación digital se necesita dotarse muy rápidamente de una serie de elementos y conocimientos profesionales que ayuden al fortalecimiento de un negocio o a fortalecer nuevas habilidades profesionales a ser aplicadas en entornos inmediatos.

Ante lo mencionado se ha visto la necesidad de conocer los entornos digitales que fortalecen las estrategias de marketing digital a través del uso correcto de plataformas de redes sociales como Facebook e Instagram con el propósito de que nuevos profesionales emergentes, emprendedores e interesados puedan hacer uso correcto de las mismas para dar a conocer sus productos y/o servicios.

OBJETIVO GENERAL

Fortalecer conocimientos previos de Marketing Digital y el entorno de las redes sociales (Facebook e Instagram) y gestión de manejo de plataforma de compra de publicidad para Facebook e Instagram.

OBJETIVO ESPECÍFICO

- Reconocer las diferencias e importancia del Marketing tradicional Vs. Marketing Digital.
- Fortalecer los canales de comercialización y compra de publicidad a través del conocimiento y uso de la plataforma de Facebook e Instagram ADS.

BENEFICIOS

- El participante al finalizar el curso tendrá la capacidad de:
- Identificar necesidades y desafíos en entornos digitales.
- Crear un plan de Marketing de forma sencilla y práctica
- Identificar el recorrido del cliente (Funnel Vs. Flywheel)
- Gestionar y administrar herramientas digitales de redes sociales: Facebook e Instagram

CONTENIDO

Tema 1: (2 horas de clases).

- 1.Contexto del Marketing Digital
 - 1.1.De la WEB 1.0 a la WB 5.0 –Evolución-Ejemplos.
 - Evolución de contexto histórico inicial a la fecha
 - Importancia y características
 - Usos de entornos digitales para que sirve: Facebook, Instagram, YouTube, WhatsApp, Tik Tok, Snapchat, LinkedIn.
 - 1.2. Marketing Digital Vs. Marketing tradicional
 - Concepto Marketing Digital – Ejemplos
 - Concepto Marketing Tradicional – Ejemplos
 - Aceleración de Marketing digital post pandemia COVID-19

Tema 2. (2 horas de clases).

- 2.El consumidor digital
 - 2.1.Características del consumidor digital
 - 2.2.Crecimiento y evolución del contexto del consumidor digital
 - 2.3.Consumidor digital boliviano (contexto post pandemia COVID-19)

Tema 3. (2 horas de clases)

- 3.Ventas digitales
 - 3.1.Que es son las ventas digitales
 - 3.2.Herramientas de ventas digitales: Redes Sociales, WEB y Mensajería instantánea
 - 3.3.Funnel de ventas Vs. Flywheel de ventas

Práctico: Realizar un funnel de ventas vs. Flywheel de ventas (ejercicio). Donde se enfoca al cliente en el Funnel y donde enfoca al cliente en Flywheel de ventas.

Tema 4 (2 horas de clases)

- 4.Plan de Marketing Digital
 - 4.1.Que es un plan de Marketing Digital (Relacionado con el plan estratégico)
 - 4.2.Pasos para un plan de Marketing Digital de una pagina .
 - 4.3.Plan de Marketing en una página (Base de libro: Plan de Marketing en una página de Allan Dib)

Curso Virtual: MARKETING DIGITAL Y REDES SOCIALES: Facebook e Instagram

Práctico tema 4: Diseñar un plan de Marketing acorde a su modelo de negocio o interés del participante, tomando en cuenta los pasos según el formato de Alan Dib.

Tema 5. (4 horas de clases)

2. Redes Sociales para emprender: Facebook e Instagram

2.1. Facebook e Instagram; uso, importancia y características

2.2.4 Elementos importantes para campañas en Facebook e Instagram

2.3. Tipos de anuncios en redes sociales: Facebook e Instagram

2.4. La importancia de medidas y formatos: Fotos, videos, carrusel, etc./Uso de hashtag

Práctico

- Creación de una fan page para Facebook o Instagram (negocio)

- Exploración de elementos básicos de plataforma Facebook e Instagram

Tema 6. (4 horas de clases) _Clases prácticas

3. Exploración de plataforma de Facebook (compra de publicidad)

3.1. Meta Business Suite: Recorrido y Funcionalidades

3.2. Planificador de anuncios y funcionalidades

3.3. Estadísticas e importancia

3.4. Creator Studio (formato vídeo) -Derecho de autor (áudio)

Práctico: Exploración de plataforma digital Meta Business. Exploración de Planificador de anuncios. Exploración de Creator Studio.

Tema 7 (4 horas de clases) _Clases prácticas

1. Administrador de anuncios

1.1. Objetivos de publicidades, acorde a objetivos de campañas

1.2. Diferencia entre cuenta comercial y cuenta publicitaria

1.3. Segmentación de grupos de intereses

1.4. Etapa y recorrido de aprendizaje de la publicidad

Práctico tema 7:

- Exploración de administrador de anuncio: objetivos e intereses

- Exploración y recorrido de compra de publicidad

- Creación de cuenta comercial y cuenta publicitaria

METODOLOGÍA

Las clases a nivel teórico

- Presentaciones en PPT con los contenidos de clases.

- Materiales de apoyo PDF a socializar antes de cada tema en cuestión (según avance)

Clases a nivel práctico

- Manejo de plantillas de trabajos, llenados de las mismas.

- Exploración de plataformas digitales (como se usan o segmentan)

- Exploración de objetivo de compra de publicidad en Facebook e Instagram

Trabajo práctico

- Creación de un plan de Marketing según Allan Dib (una hoja).

- Creación de un Funnel o Flywheel de ventas (ejercicio grupal)

- Creación de una Fan Page con todos sus elementos que corresponde (ejercicio grupal y/o personal)

- Demostrar que conoce al menos los pasos o recorridos básicos para la compra de publicidad (ejercicio individual)-Ejercicio de valoración-

Nota: Al inicio de clase se solicitará al estudiante que se cree un Fan Page, sea cual fuese el objetivo que quisiera, para adelantar la clase N.5

DIRIGIDO A

El curso está dirigido a emprendedores de negocios, pymes, profesionales que están empezando en la gestión de un negocio a través de las redes sociales; Facebook e Instagram.

Curso Virtual: MARKETING DIGITAL Y REDES SOCIALES: Facebook e Instagram

RECURSOS INCLUIDOS

Presentaciones de Power Point, Excel, Word, etc.

- PPT de cada tema de presentación
- Plantilla de plan de MKT en 1 página
- Plantilla de Funnel y Flywheel (para rellenar)

Documentos PDF

- Marketing 5.0 de Kotler
- Plan de Marketing en 1 página de Allan Dib
- Auge 2022; que tipo de publicidad se viene. Documento de Cyberclick.
- E-book Facebook e Instagram, Cyberclick
- Reporte Digital 2022, We Are Social y Hootsuite

Bibliografía.

- Consumidor digital post pandemia: Consumidor Digital 2020, estudio de Captura Consulting
- Niveles socioeconómicos Bolivia 2021, Sebastián Arias-Captura Consulting.
- Elementos de campaña digital para Facebook e Instagram, Felipe Vergara, 2021.
- Reporte Digital 2022, We Are Social an Hootsuite

PRE REQUISITOS: Antes de tomar el curso

A nivel de conocimientos básicos

- Saber diferenciar entre una cuenta de Facebook y una Fan Page (aplica para Instagram).
- Manejo de redes sociales a nivel de cuenta personal (no es necesario que maneje una Fan Page)
- Conocer a priori conceptos básicos de marketing digital

El alumno precisa tener acceso a una computadora o laptop para los ejercicios, acceso a internet (WIFI), durante todas las clases.

HORARIO

Martes 13 de septiembre de 19:30 a 22:00
Jueves 15 de septiembre de 19:30 a 22:00
Martes 22 de septiembre de 19:30 a 22:00
Jueves 22 de septiembre de 19:30 a 22:00
Martes 27 de septiembre de 19:30 a 22:00
Jueves 29 de septiembre de 19:30 a 22:00
Martes 04 de octubre de 19:30 a 22:00
Jueves 06 de octubre de 19:30 a 22:00



PRECIO NORMAL

450 Bs

PRECIO PREVENTA

400 Bs

Tu inversión incluye:

- 8 sesiones en vivo por ZOOM
- Grabaciones de las 8 sesiones
- Documentos digitales de práctica y apoyo
- Certificado digital con valor curricular de 26 horas académicas avalado por BELCAS - Educación
- IVA

Curso completo de 20 horas reloj en vivo por ZOOM

¿CÓMO INSCRIBIRTE CON EL DESCUENTO?

Inscríbete hasta el 06 de Septiembre al precio de PREVENTA de 400Bs facturados.

- Haz tu pago en cualquiera de los medios disponibles, guarda tu comprobante digital con fecha y hora, luego ingresa a la plataforma de registros para inscribirte al curso:

www.registro.belcasbol.com

CONTACTOS E INSCRIPCIONES

También puedes inscribirte por WhatsApp:

- +591 78492505
- +591 78164943

O en nuestras oficinas: Entre 2 y 1 Anillo, Calle Prolongación Aroma, Edificio Sumuque #61, Santa Cruz de la Sierra, Bolivia.

HORARIO DE ATENCIÓN: De 08:30 a 17:30 lunes a viernes y sábados de 08:30 a 12:00

Curso Virtual: MARKETING DIGITAL Y REDES SOCIALES: Facebook e Instagram

CAPACITADOR

Ing. Elmy Sotelo Saldaña

Community Manager de profesión, con especialidad en Comunicación y Marketing Digital: Manejo y Gestión de compra de publicidad en Facebook ADS y Google ADS. Actualmente estudiante en la academia digital Facebook Blue Print Meta Rise para la certificación de Community Management, Creador de ContenidoE y Compra de publicidad (Certificación en proceso).

Profesor adjunto para la cátedra de Marketing Digital en diversas universidades locales de Santa Cruz. Profesor invitado para la cátedra de audiovisual en el Instituto de Comunicación Social Audiovisión). Asesor de marca personal en entornos digitales con líderes de opinión en influencers. Consultor en MKT Digital para PyMES y emprendedores independientes.

MEDIOS DE PAGOS DISPONIBLES

- **Banco Fassil - Titular:** BELCAS S.R.L.
N° Cuenta: 1948150 / Cuenta Corriente
NIT: 375983023



- **Banco Nacional - BNB:** A nombre de BELCAS S.R.L.
N° Cuenta: 2000182683. Cuenta Corriente.
Nit: 375983023



- **Tigo Money:** 76070714

