

FORMACIÓN

Continua

Título	Marketing Digital
Modalidad de la formación	Taller
Unidad académica responsable	Unidad de Innovación y Emprendimiento
Presentación o justificación	En los últimos años se evidencia una fuerte influencia de la era digital en la vida cotidiana y en consecuencia esto ha afectado de manera significativa el uso eficiente de las redes sociales para el éxito del emprendimiento. La implementación de herramientas digitales para comunicar y promocionar los productos y servicios son fundamentales para el posicionamiento de marca en el mercado. Las plataformas digitales se han convertido en una vía económica y eficiente para llegar a un público amplio, siendo más fácil la interacción con clientes y consumidores. Se observa que el uso eficiente de las herramientas digitales permite: - Acceso de los emprendedores con clientes y consumidores - Incremento la visibilidad - Interacción directa con clientes - Aprovechamiento de las tendencias del mercado - Mejora los niveles de competitividad en el mercado - Aumento en el número de clientes - Aumenta el segmento de clientes Por lo anterior, para la Unidad de Innovación y Emprendimiento como promotor del emprendimiento y la innovación de la María Cano, considera relevante formar y desarrollar en los emprendedores y/o público en general habilidades para el uso de las redes sociales para promocionar sus unidades productivas (emprendimientos) con el fin de mejorar sus niveles de impacto, ventas y desarrollo de nuevos productos.
Objetivos	Objetivo General: Generar competencias en el manejo y dominio de redes sociales a partir del diseño, ejecución de planes de contenido para la creación y análisis de campañas efectivas que permitan las interacciones y aumento de ventas en canales digitales. Objetivos Específicos

FORMACIÓN

Continua

	• Explicar el proceso de diseño de plan de contenido y la ejecución de forma efectiva en redes sociales. • Realizar ejercicios prácticos de cómo hacer campañas básicas que generen efectividad en alcance, interacciones y mensajes para la captación de seguidores y clientes potenciales. • Analizar cómo funcionan las estadísticas que brinda la plataforma para hacer la lectura de su resultado orgánico y pago en las redes sociales. • Explicar cómo se construyen estrategias y tácticas efectivas en redes sociales para aumentar sus ventas en canales digitales. • Crear redes sociales configuradas e integradas para la gestión de su negocio en la plataforma Meta Business Suite (Administrador comercial).
Estructura del programa - Contenidos	El taller se desarrollará con los siguientes temas: Introducción y manejo de las redes sociales • Definición de canales primarios y secundarios según la necesidad • Tips para el manejo y configuración del canal • Políticas y manejo adecuado para evitar bloqueos Creación de contenido de valor • Creación de contenido para emprendimientos, marcas personales • Análisis de las estrategias (atracción, interacción, contenido de valor, contenido de venta indirecta) Configuración de estructura para pautas • Construcción de la información personal • Creación de la estructura apropiada según normas comunitarias Pauta en Meta • Tipos de anuncios

FORMACIÓN

Continua

	• Anuncios según producto o servicio • Estrategia de campaña • Conocimiento del ecosistema del administrador comercial • Ventas por WhatsApp y RRSS. • Métricas y Datos
Modalidad y metodología	Presencial- Practico
Público objetivo	Emprendedores, empresarios y público en general.
Duración del programa	20 horas
Certificación	Se otorgará certificación del curso a quienes cumplan con mínimo, el 80% de asistencia y realicen las actividades académicas propuestas.
Costo de la formación por persona	\$ 196.000