

DESARROLLO DE NEGOCIOS Y MARKETING DIGITAL

Desarrolla tu negocio en internet y vende online a tu público objetivo



Online en video



28 sesiones








42 horas de clase en video



70 horas académicas



Incluye

-  7 módulos de estudio.
-  28 clases en video
(1 hora con 30 minutos cada clase).
-  Archivos complementarios de estudio.
-  Proyecto de desarrollo de tu negocio en internet.
-  Aula virtual con acceso a las clases en video y archivos de estudio.

Objetivos

- Al finalizar el curso estarás capacitado para:
- Desarrollar un modelo de negocio y flujo de caja.
 - Definir un proceso de ventas online e implementar una web.
 - Implementar una tienda online con WordPress.
 - Desarrollar un plan de marketing en redes sociales.
 - Realizar campañas de publicidad con Facebook Ads e Instagram.
 - Realizar campañas de publicidad con Google Ads y Youtube.
 - Utilizar herramientas para vender online.



Módulo 1: Desarrollo de negocios

Sesión 1: Desarrollo del modelo de negocio

- Desarrollo de nuevos negocios con Lean startup.
- Diseño del modelo de negocio con Business Model Canvas.
- Benchmarking y enfoque en el desarrollo del mínimo producto viable (MVP).

Sesión 3: Análisis financiero: Inversión y rentabilidad

- Flujo de caja: inversión inicial, flujos de efectivo de operación anual (ingresos y egresos).
- Métodos de evaluación de rentabilidad. Margen bruto y neto. Retorno sobre la inversión (ROI).
- Estados financieros: balance general y estados de pérdidas y ganancias.

Sesión 2: Producto y oportunidad de mercado

- Problema, solución, producto (MVP) y propuesta de valor.
- Segmento de cliente, tamaño del mercado y competidores.
- Canales y relación con clientes. Modelos de monetización.

Sesión 4: Definición del potencial del negocio

- Actividades, equipo, recursos, socios claves.
- Fuente de ingresos y estructura de costos.
- Indicadores de negocios (KPI) y proyecciones financieras.



Módulo 2: Comercio electrónico

Sesión 1: Fundamentos del comercio electrónico

- El cliente digital y la estrategia para lanzar un negocio online.
- Modelos de comercio electrónico y casos de éxito.
- Plataformas, medios de pago y logística.
- Estrategias de marketing digital para un e-commerce.

Sesión 3: Wordpress básico para tu proyecto e-commerce

- Instalación de Wordpress.
- Creación de páginas y entradas.
- Configuración de menús y widgets.
- Configuración de templates y plugins.

Sesión 2: Creación de tu nombre en internet

- Nombre y marca para tu negocio en internet: dominio.
- Tipos y compra de un dominio (.com, .pe y otros).
- Tipos y configuración de hosting. Panel de control.
- Creación de cuentas de correos para tu negocio..

Sesión 4: Implementación de una web (landing page)

- Estructura de un landing page.
- Maquetación visual y experiencia de usuario.
- Configuración y diagramación de la página web.
- Configuración de plugins requeridos (SSL, formularios de contacto).



Módulo 3: Creación de tiendas online

Sesión 1: Configuración de categorías y productos

- Estructura de una tienda virtual.
- Creación de categorías y subcategorías.
- Creación de productos simples.
- Creación de productos variables.

Sesión 3: Configuración de las páginas de la tienda online y widgets

- Creación del home page y ajustes avanzados del template.
- Creación de páginas internas: términos y condiciones.
- Funcionamiento del libro de reclamaciones.
- Configuración de widgets.

Sesión 2: Configuración del carrito de compra y cupones

- Configuración del carrito de compra y zonas de reparto.
- Medios de pago y logística en e-commerce.
- Correos electrónicos automatizados.
- Cupones de descuento.

Sesión 4: Configuración de la pasarela de pagos y whatsapp

- Conexión con la pasarela de pagos.
- Conexión de menús y pie de página.
- Conexión con whatsapp.
- Exportación e importación del proyecto al hosting.



Módulo 4: Gestión de redes sociales

Sesión 1: Marketing digital

- El consumidor online y el buyer persona.
- Fundamentos de marketing digital.
- Definición de objetivos e indicadores de medición.
- Pasos para elaborar un plan de marketing digital.

Sesión 3: Diseño de contenidos

- Desarrollo del concepto de tu marca.
- Formatos y medidas para publicar en Facebook, Instagram, LinkedIn y Youtube.
- Estrategia de publicaciones en las redes sociales.
- Creación de contenidos de valor y cronograma de publicaciones.

Sesión 2: Redes sociales para empresas

- Plan de redes sociales en los negocios.
- Creación de tu cuenta en LinkedIn empresarial.
- Creación de tu cuenta en Facebook e Instagram para negocio.
- Creación de tu cuenta en Youtube para empresas.

Sesión 4: Herramientas de monitoreo y control

- Mejores prácticas para el manejo de crisis en redes sociales.
- Herramientas de monitoreo en redes sociales.
- Los mejores indicadores claves de desempeño (KPI's).
- Facebook Analytics y estadísticas para reportes.



Módulo 5: Publicidad con Facebook Ads e Instagram

Sesión 1: Principios básicos de Facebook para empresas

- Cómo crear y administrar un FANPAGE vendedor.
- Cómo abrir y preparar una cuenta de anunciante en Facebook.
- Creación de campañas optimizadas de Facebook Ads.
- Cómo crear un buen anuncio de imagen y video.

Sesión 3: Creación de anuncios en Instagram

- Cómo crear una campaña efectiva en Instagram.
- Cómo hacer campañas para aumentar seguidores en Instagram.
- Cómo crear anuncios como historias en Instagram.
- Cómo agregar hashtags a tus anuncios de Instagram.

Sesión 2: Campaña de conversiones en sitio web

- Cómo crear las audiencias segmentadas en Facebook.
- Funnel – Qué es un embudo de venta y cómo funciona.
- El pixel y su función con nuestra audiencia.
- Tips para mayores conversiones en la web.

Sesión 4: Optimización y medición de campañas

- El retargeting y su aplicación en Facebook.
- Test A/B para tomar mejores decisiones.
- Cómo analizar campañas de Facebook Ads.
- Calculadora para medir el retorno de tu inversión publicitaria (ROI).



Módulo 6: Publicidad con Google ads y Youtube

Sesión 1: Fundamentos de Google ADS (Adwords)

- Cómo funciona el buscador de Google. Apertura de la cuenta de Google Ads.
- Estructura de cuenta: campañas, grupos y anuncios.
- Tipos de concordancia de palabras clave
- Estrategia de ofertas: CPC, CPM, CPV, CPA, ECPC.

Sesión 3: Creación de campañas en red de display y video

- Configuración de campañas en la red de Display.
- Orientación, segmentación, alcance y frecuencia.
- Anuncios en video con Youtube.
- Remarketing dinámico.

Sesión 2: Creación de campañas en la red de búsqueda

- Palabras claves, UberSuggest y Google Trends. Etiquetas y pixel de conversión
- Anuncios, inserción dinámica de palabras clave (DKI).
- Conceptos claves para segmentar una campaña de Google Ads.
- Anuncios dinámicos de búsqueda.

Sesión 4: Midiendo y optimizando campañas de Google

- Extensiones de anuncio, ajuste de pujas y términos de búsqueda.
- Optimización de palabras clave.
- Campañas de remarketing segmentadas por objetivos.
- Informes y mediciones de campaña con Google Analytics.



Módulo 7: Herramientas para gestión de ventas

Sesión 1: WhatsApp Business para empresas

- Estrategia de WhatsApp para captar clientes.
- Cómo promocionar y vender productos en WhatsApp.
- WhatsApp Business para automatizar respuestas y mensajes.
- Implementar acciones combinadas con Facebook e Instagram.

Sesión 3: Estrategias para lanzar una campaña de email marketing

- Cómo crear un plan completo de email marketing.
- Segmentación de contactos por grupos de interés.
- Creación de formularios inteligentes (encuestas y trivias)
- Buenas prácticas de email Marketing. Deliverability

Sesión 2: Chatbot messenger de Facebook

- Cómo aplicar el chatbot de Facebook en las empresas.
- Configuración del chatbot en tu Fanpage con Manychat.
- Automatización de respuestas, audiencias y mensajes.
- Cómo fidelizar clientes con suscripciones en Manychat.

Sesión 4: Embudos de marketing para vender productos o servicios

- Entendiendo el viaje de tu prospecto.
- Lista y mapeo de componentes para la conversión.
- Configuración y programación de landing pages para campañas.
- La fórmula para crear una carta de venta efectiva.



CURSO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS Y MARKETING DIGITAL



Metodología

Debes revisar los archivos de estudio y clases en video de cada sesión. En cada módulo, podrás desarrollar una etapa de tu emprendimiento o negocio en internet.

Certificación

Se entregará un certificado digital del curso por haber participado, otorgado por Andes – Centro de Negocios Tecnológicos.



Matricúlate en www.edex.pe





edex

EMPRENDE, APRENDE

Plataforma de educación.
Iniciativa de Andes - Centro de negocios tecnológicos