

Curso 2 meses

MARKETING DIGITAL Y VENTAS ONLINE

Vende por internet realizando anuncios de alto impacto dirigidos a tu público objetivo



Online en vivo



2 meses



Sábados 10:00 am a 1:00 pm



56 horas académicas



Incluye

-  4 módulos de estudio (2 semanas de duración cada módulo)
-  8 clases (3 horas cada clase)
-  Archivos complementarios de estudio
-  Proyecto de desarrollo de negocio en internet
-  Asesoría del profesor en clase
-  Aula virtual con acceso a las clases grabadas y archivos de estudio

Objetivos

Al finalizar el curso estarás capacitado para:

- Elaborar un plan de redes sociales.
- Realizar campañas de publicidad en Facebook Ads e Instagram.
- Realizar campañas de publicidad con Google Ads y YouTube.
- Utilizar herramientas para vender online.



DOCENTE

Mg. Cristian Andonaire Salazar - Consultor Senior

Educación

- Lic. en Ciencias de la Comunicación - Universidad de San Martín de Porres
- Especialidad en Marketing y Publicidad - Universidad de San Martín de Porres
- Maestría en Comunicación en Imagen Corporativa - Universidad de La Rioja

Educación / Experiencia

Profesional en comunicación y marketing digital con más de diez años de experiencia en estrategias de marca, contenido multimedia y transformación digital. Ha trabajado en educación, colaborando con la Universidad de San Martín de Porres y dirigiendo el marketing en startups educativas centradas en innovación tecnológica. En el sector salud, ha desarrollado estrategias de comunicación y posicionamiento para el sector farmacéutico. También ha participado en proyectos sociales y de comunicación institucional, impulsando campañas de impacto y fortalecimiento de imagen. Actualmente, combina la producción de contenidos formativos con la asesoría en marketing y crecimiento digital a empresas y emprendedores en España y Latinoamérica.





Contenido del curso

Módulo 1: Gestión de redes sociales

Sesión 1: Plan de Marketing digital y Redes sociales para empresas

- El uso de inteligencia artificial en los negocios digitales
- Creación del Buyer Persona y análisis del ecosistema digital
- Definición de objetivos SMART
- Estrategias y tácticas para redes sociales
- Creación de cuentas empresariales para redes sociales
- Plan de acción y cronograma de contenidos
- Selección de plataformas y canales digitales.
- Introducción a Meta Business Suite

Sesión 2: Creación de contenido con herramientas IA y Diseño y video de anuncios con Canva y CapCut

- Introducción y aplicación de ChatGPT para creación de contenido
- Desarrollo del concepto de tu marca y tono de comunicación
- Técnicas para el diseño de mensajes y narrativas impactantes
- Herramientas con Inteligencia Artificial para contenidos
- Introducción al Branding, conceptos básicos.
- Creación de elementos gráficos con Canva
- Formatos de video y edición con CapCut
- Biblioteca de anuncios de Meta y Tik Tok



Contenido del curso

Módulo 2: Publicidad con Meta Ads (Facebook e Instagram) y Tik Tok Ads

Sesión 1: Gestión de Facebook para empresas y Campañas de conversiones en Meta Ads

- Vincular cuentas y asignar roles para la gestión del fanpage
- Herramientas en el Meta Business Suite
- Cómo abrir y preparar una cuenta de anunciante en Facebook e Instagram
- Cómo ver los anuncios de la competencia
- Tipos de campañas y su uso según el objetivo de la marca
- Cómo optimizar el presupuesto para rendir al máximo tus campañas
- Lanzamiento de tu primera campaña paso a paso (WhatsApp y formulario)
- Tipos de anuncio en Facebook e Instagram

Sesión 2: Creación de anuncios en Tik Tok Ads y Como optimizar mis campañas

- Cómo crear una cuenta publicitaria en Tik Tok
- Como ver los anuncios de la competencia
- Tipos de anuncio en Tik Tok
- Lanzar tu primera campaña de Tik Tok
- Como mejorar tu segmentación
- Integraciones y configuración de los píxeles en sitios web
- Tips para mayores conversiones en la web
- Cómo analizar los KPI'S de campañas en el administrador de anuncios



Contenido del curso

Módulo 3: Publicidad con Google Ads y YouTube

Sesión 1: Fundamentos de Google Ads y Campañas en red de búsqueda

- Introducción a Google Ads y configuración de cuentas
- Comprensión de la estructura de campañas y grupos de anuncios
- Selección y uso de palabras clave adecuadas
- Estrategias de oferta y presupuesto
- 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 2: Publicidad en red de display y video y Optimización y medición con Google

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



Contenido del curso

Módulo 4: Herramientas para gestión de ventas

Sesión 1: WhatsApp Business como herramientas de negocio y Chatbots messenger de Facebook

- Estrategia de WhatsApp para captar clientes
- Configuración de cuentas de negocio
- Creación de catálogo virtual en WhatsApp
- Automatización de mensajes y listas de difusión
- 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 2: Estrategias para lanzar una campaña de email marketing y Embudos de marketing y CRM para la gestión del cliente

- Cómo crear un plan completo de email marketing
- Segmentación de contactos por grupos de interés
- Creación de formularios inteligentes (encuestas y trivia)
- Buenas prácticas email Marketing – Deliverability
- La eficiencia del embudo de marketing con el CRM
- Estrategias de conversión con el CRM
- Optimización: De Lead a Cliente
- Integración de CRM para crecimiento del negocio



Curso MARKETING DIGITAL Y VENTAS ONLINE

Metodología

- Aprenderás con un enfoque práctico. Debes revisar los archivos de estudio y participar en las clases. En cada módulo de estudio, rendirás un examen online y desarrollarás una etapa de tu emprendimiento con la asesoría del profesor en clase. Al finalizar el curso, podrás exponer tu proyecto para recibir las recomendaciones finales del profesor.

Certificación

Se entregarán dos certificados del curso:

- Certificado por haber participado, otorgado por Andes – Centro de Negocios Tecnológicos.
- Certificado por haber aprobado, otorgado por la Universidad San Martín de Porres.



Matricúlate en www.edex.pe



Plataforma de educación

Iniciativa de Andes - Centro de negocios tecnológicos