

MARKETING DIGITAL

APLICADO A NEGOCIOS



Inicio: 20 de Octubre



Modalidad: Virtual



Duración: 4 sesiones



20
26

MARKETING DIGITAL

APLICADO A NEGOCIOS

(Redes sociales para ventas)

ACERCA DEL CURSO:

Sobre marketing digital y redes sociales para las ventas, se plantea un programa introductorio de Marketing Digital orientado a emprendimientos y MYPES. El curso parte de lo más básico y avanza hacia conceptos de mayor complejidad. Las redes sociales se abordarán como una herramienta dentro del ecosistema digital, pero no como el único eje del programa.

El propósito no es convertir a los participantes en especialistas en marketing digital en cinco encuentros, sino brindarles una base sólida para comprender el ecosistema digital, tomar mejores decisiones para sus negocios y plantear acciones orientadas a atraer, convertir y fidelizar clientes.

OBJETIVO:

Brindar a los participantes los fundamentos y herramientas esenciales del marketing digital para que puedan analizar las necesidades de su negocio, identificar oportunidades digitales y plantear una estrategia básica orientada a atraer, convertir y fidelizar clientes.



20
Oct.



04
Sesiones.



Virtual



04 horas
académicas

Las clases se darán
en **4** sesiones,
1 hora cada una, de
6:00 – 7:00 P.M.
(Consulta el horario
para tu país con el
asesor comercial).

METODOLOGÍA:

El curso
100 %
en vivo.

Enfoque
práctico

Caso
desarrollado
progresivamente.

Ejercicios
aplicados.



ESTRUCTURA DEL CURSO:

SESIÓN 1:

FECHA: Martes 20/10

FUNDAMENTOS Y ESTRATEGIA DIGITAL

1. Marketing tradicional vs. marketing digital.
2. Ecosistema digital y objetivos de negocio.
3. Cliente objetivo y buyer persona.
4. Necesidad, problema y propuesta de valor.
5. Customer Journey.
6. Embudo de marketing y ventas.
7. Actividad: identificar cliente, necesidad y recorrido de compra.

SESIÓN 2:

FECHA: Jueves 22/10

ESTRATEGIA Y PRESENCIA DIGITAL

1. Web y landing pages.
2. Google Business Profile y búsquedas.
3. WhatsApp Business.
4. Redes sociales como canales de contacto, contenido y atracción.
5. Contenido y SEO básico.
6. Presencia y coherencia digital.
7. Criterios para elegir canales: dónde está el cliente y qué objetivo cumple cada canal.
8. Actividad: mapa de canales prioritarios.

ESTRUCTURA DEL CURSO:

SESIÓN 3:

FECHA: Martes 27/10

ATRACCIÓN, CONVERSIÓN Y VENTAS DIGITALES

1. Atracción orgánica y pagada.
2. Contenido como herramienta de atracción.
3. Publicidad digital: Meta Ads y Google Ads a nivel introductorio.
4. Segmentación y presupuesto.
5. Leads y llamadas a la acción.
6. WhatsApp y landing pages como herramientas de conversión.
7. Remarketing.
8. Actividad: construcción de un embudo sencillo.

SESIÓN 4:

FECHA: Jueves 29/10

MEDICIÓN, OPTIMIZACIÓN Y FIDELIZACIÓN

1. KPIs básicos.
2. Alcance, impresiones, CTR, CPC, CPA, ROAS y conversiones.
3. Lectura básica de resultados.
4. CRM y base de clientes.
5. Remarketing y comunicación con clientes.
6. Email/WhatsApp marketing.
7. Fidelización y recompra.
8. Actividad: análisis de un caso y mini plan de acción.

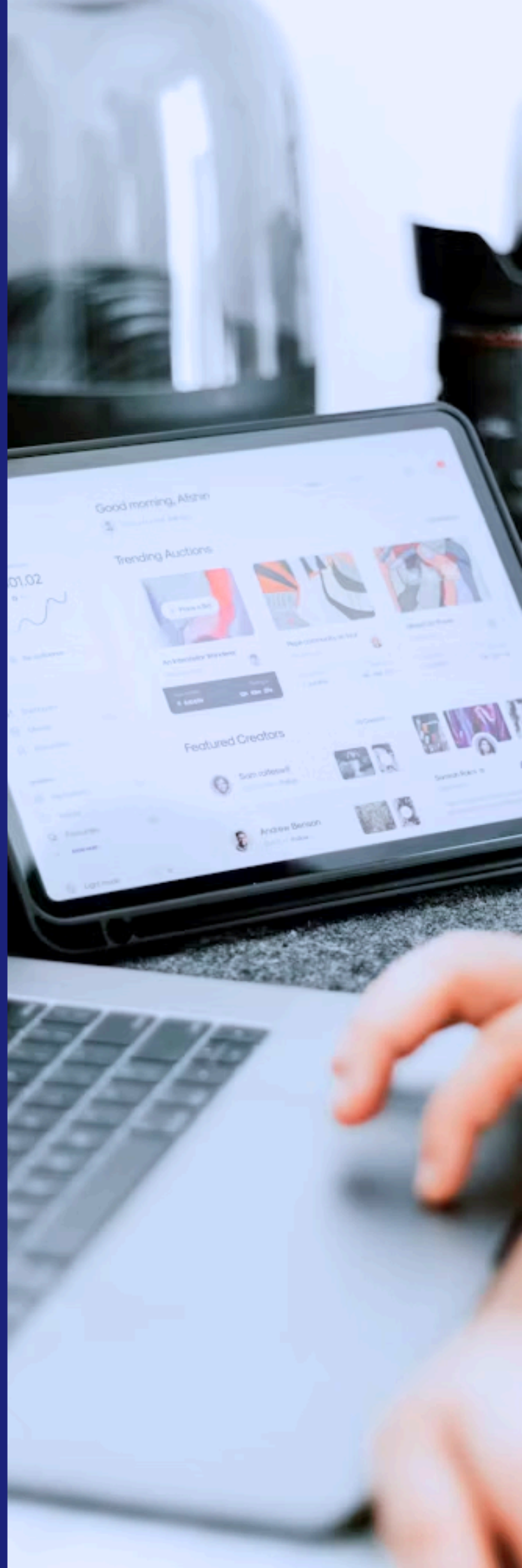
DOCENTE:



FERNANDA MENACHO NOMBERTO

Profesional formada en Marketing Global y Administración Comercial, con experiencia en estrategia de marketing, creación de contenido, gestión de campañas digitales, Meta Ads y desarrollo de comunicación para marcas y negocios.

Es fundadora de Sinergia Global Corporación, desde donde lidera y desarrolla proyectos relacionados con marketing, contenido y estrategia digital. Su enfoque combina sólidos fundamentos de marketing con una aplicación práctica orientada a resolver necesidades y desafíos reales de los negocios.



REQUISITOS TÉCNICOS:

Los alumnos o participantes deberán contar con:

INTERNET

Conexión estable

PERFIL EN REDES S.

Como Facebook, Instagram y TikTok



PROCESO DE INSCRIPCIÓN:

01

¿Revisaste toda la información?

Si aun tienes dudas, puedes comunicarte con nuestro gestor comercial al: **+ 51 999 723 654**

02

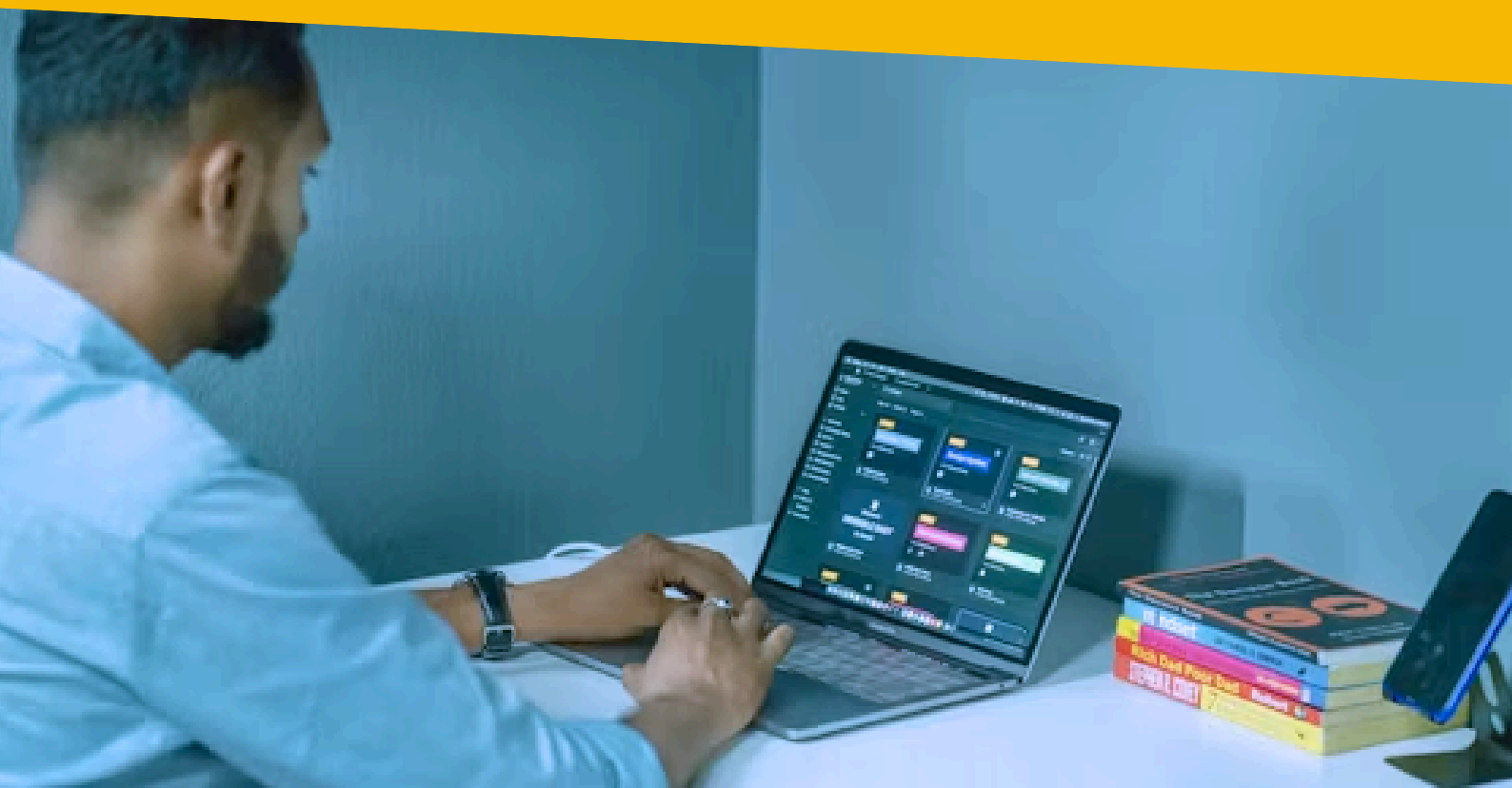
Si ya te decidiste, realiza el pago correspondiente.

¡No olvides enviarnos la constancia de abono! y tus datos personales a este número: **+ 51 999 723 654**

03

Prepárate para iniciar

¡Eso es todo! Días previos al inicio del curso, recibirás un correo de bienvenida con todas las indicaciones para el desarrollo del curso. ¡Nos vemos en clase!



MÉTODOS DE PAGO:

A través de transferencias bancarias:

- **Cuenta BCP:** 305 - 8015392 - 0 - 62
- **Cuenta BBVA:** 0011 - 0285 - 0100198054 - 47
- Titular:** OP CONSULTANTS SAC
- RUC:** 20603002963
- **Paypal:** elblogdelcontadorperuano@gmail.com

ESCANEA ESTE QR

Y paga con cualquier billetera digital (Yape o Plin).



OP CONSULTANTS SAC

"Tu crecimiento profesional nos importa, por ello te acompañamos en cada paso de tu aprendizaje".



OP CONSULTANTS

CONTADORES Y AUDITORES



999 723 654



@elblogdelcontador