



MARKETING DIGITAL PARA REDES SOCIALES

Curso con título oficial.

MODULO

1

PÚBLICO OBJETIVO

● BUYER PERSONA

¿Qué es un buyer persona? Tipos de Buyer persona. La importancia de los Buyer persona.

● NUEVA METODOLOGÍA: CICLOS DE VENTAS

Ciclos de ventas. El voz a voz

● MARKETING Y NEUROVENTAS

La psicología y el marketing. Guía que te ayudará con el proceso de ventas. Neurotips par vender mejor.

MODULO

2

BRANDING DE MARCA

● La opinión de la audiencia construye reputación de marca

Cómo posicionar una marca.
Cómo construir tu propósito de marca.

● La importancia de la estrategia de marketing

Modelo de negocios de Canvas.
Canvas de propuesta de valor.
Es momento de definir tu misión y visión de marca.

● Tono de voz de marca

Identificación del tono de voz de marca.
Variación en el tono de voz.
Storytelling, el poder de contar historias.
Dónde destacar la voz de tu marca.
Estrategia de comunicación de marca.

● Brief de marca

El análisis FODA.
El Merchandising.
Que es el benchmarking en marketing.

TODO LO QUE NECESITAS PARA SABER CREAR UN CONTENIDO ATRACTIVO

MODULO

3

● La importancia de las redes sociales.

¿Qué aportan las redes sociales?
El rey de las redes sociales: el contenido de valor.
Unas redes profesionales requieren de una estrategia de comunicación.

● Cómo gestionar redes sociales de manera profesional.

Las 10 mejores herramientas para gestionar redes sociales.
Cinco estrategias potentes para desarrollar un plan exitoso en marketing digital.
Dos tendencias de marketing digital que se impondrán en 2024.

● Planificación, creatividad, diseño y edición

Cómo crear tu planificación de contenido mensual.
¿Qué es un hashtag?
Copywriting, el elemento clave para vender en redes sociales.

LOS 4 ESENCIALES PARA QUE TU NEGOCIO DIGITAL DESTAQUE EN INTERNET: PLANIFICAR, CUIDAR TUS TEXTOS, INNOVAR Y PASAR A LA ACCIÓN

MODULO

4

● Sentando las bases de una empresa competitiva

Los nueve módulos.
Modelos de negocios: Fuentes de Financiamiento

● Técnicas y nociones de copywriting para mejorar tus textos de venta

Etapas del embudo de ventas y estrategia de copywriting que debes aplicar en cada una.
Cómo escribir textos que vendan. Cómo atraer la atención de tu cliente ideal.

Los cuatro rasgos de un buen texto comercial.
¿Cómo escribir textos más creativos con metáforas sencillas? Storytelling

● Estructuras y fórmulas de storytelling

Iniciación a la inteligencia artificial
-Definición e introducción a la temática. ¿Cómo funciona?
¿Qué es Chat GPT? Diseño y formulación del prompt.
Herramienta para redacción de guiones de video.
Cómo crear una estrategia de marketing digital con Chat GPT.

● Pasar a la acción y eliminar los pensamientos limitantes.