

✓ Curso: Marketing Digital para Emprendedores.

Estrategias y herramientas para emprendedores que quieren potenciar su negocio en redes sociales y buscadores

 Instructora

BRETT Vanina Francisca

 Duración

64 horas reloj – Modalidad teórico-práctica.

 Modalidad

100% online – Clases dinámicas, aplicadas y accesibles desde cualquier dispositivo.

 Certificación

Certificado Oficial: *Marketing Digital para Emprendedores – Estrategias y herramientas para potenciar negocios en redes sociales y Google.*

✓ FUNDAMENTACIÓN

En un entorno donde la presencia digital determina gran parte del éxito comercial, los emprendimientos necesitan herramientas efectivas para posicionarse, comunicar, atraer clientes y generar ventas. Este curso brinda una formación integral en **Marketing Digital**, combinando conocimientos estratégicos, habilidades técnicas y recursos gratuitos que permiten a los participantes gestionar su presencia online de manera profesional y autónoma.

El programa está centrado en el ecosistema Meta (Facebook, Instagram y WhatsApp), pero también incorpora contenidos clave sobre posicionamiento en Google, lo que permite ampliar el alcance más allá de las redes sociales y conectar con potenciales clientes en el momento exacto en que realizan una búsqueda relevante.

El curso se orienta a emprendedores, profesionales independientes o pequeñas marcas que desean transformar sus redes sociales y canales digitales en herramientas reales de crecimiento. Se trabaja con una metodología teórico-práctica, que fomenta la aplicación directa de los conocimientos en los propios proyectos.

A lo largo de los módulos, los estudiantes aprenderán a crear y optimizar perfiles, planificar contenidos, analizar métricas, diseñar campañas publicitarias en Meta Ads, aprovechar WhatsApp Business, y también, a potenciar su visibilidad en Google mediante SEO básico y el uso estratégico del Perfil de Empresa en Google.

✓ OBJETIVOS GENERALES

- Brindar herramientas teóricas y prácticas para que los emprendedores gestionen su presencia digital de forma integral, utilizando redes sociales, WhatsApp y buscadores de forma estratégica.
- Desarrollar competencias para crear contenidos de valor, optimizar perfiles, lanzar campañas y analizar resultados.
- Promover la autonomía en la planificación, ejecución y evaluación de estrategias de marketing digital.
- Fortalecer la conexión entre marca y cliente mediante la construcción de comunidad, el posicionamiento orgánico y el uso de plataformas como Meta Ads y Google.
- Incorporar técnicas básicas de SEO local y presencia en Google, como medio para captar clientes potenciales más allá de las redes sociales.

✓ MÓDULOS DEL CURSO

✂️ Módulo 1: Introducción al Marketing Digital

- ¿Qué es el marketing digital y por qué es esencial?
- Conceptos clave: comunidad, engagement, branding, conversión

✂️ Módulo 2: Plan de Marketing y Redes Sociales

- Cómo elaborar un Plan de Marketing paso a paso
- Análisis FODA, Brief corporativo y benchmarking de la competencia
- Definición de público objetivo, Buyer Persona y objetivos SMART
- Estrategias, acciones, calendario editorial y métricas (KPIs)

✂️ Módulo 3: Facebook para Emprendedores

- ¿Qué es una página de Facebook y cómo optimizarla?
- Herramientas de gestión, publicaciones y automatización
- Anuncios desde la página y anuncios automatizados
- Tipos de contenido efectivos para Facebook

✂️ Módulo 4: Instagram y Gestión de Contenidos

- Cuentas comerciales: configuración y funciones
- Diseño del feed, portadas y coherencia visual
- Cómo anunciar desde Instagram paso a paso
- Reels, historias y estrategias de engagement

✂️ Módulo 5: WhatsApp Business y Vinculación de Plataformas

- Configuración y uso profesional de WhatsApp Business
- Listas, etiquetas, automatizaciones y catálogo de productos
- Cómo vincular Facebook, Instagram y WhatsApp

✂️ Módulo 6: Meta Business Suite

- ¿Qué es Meta Business Suite y por qué usarlo?
- Crear publicaciones para Facebook e Instagram desde la plataforma
- Programación de contenido y gestión de calendario
- Seguimiento de estadísticas y bandeja unificada
- Acceso a herramientas clave: anuncios, respuestas automáticas y reportes

Módulo 7: Posicionamiento en Google

- ¿Qué es el SEO y cómo funciona el posicionamiento orgánico?
- Cómo crear y optimizar un Perfil de Empresa en Google (Google Mi Negocio)
- Importancia de las reseñas, visibilidad local y Google Maps
- Palabras clave, descripciones y herramientas para mejorar el alcance sin pagar publicidad

Este curso está diseñado para ser 100% aplicable, permitiendo que cada participante avance creando su propio ecosistema digital, adaptado a su negocio o emprendimiento.