

Objetivos

- Aprovechar el uso de las redes sociales para transmitir una imagen empresarial positiva.
- Dominar las técnicas para promover campañas de marketing en redes sociales, mejorando la captación y fidelización de clientes.
- Saber segmentar audiencias alineadas a la estrategia de cada campaña.
- Dominar las métricas más utilizadas para calcular resultados e interacciones.
- Implementar estrategias eficaces de contenido y publicidad en redes sociales.
- Diseñar planes de social media con estrategias de comunicación multicanal.
- Profundizar en el desarrollo de estrategias virales y la gestión de la reputación online.
- Analizar casos reales de campañas de marketing y publicidad en Redes Sociales que triunfan en Internet.

Impartido por Fernando Checa

Doctor en Informática. Diploma de Estudios Avanzados en la Sociedad de la Información y el Conocimiento. Especialista en Nuevas Tecnologías y Herramientas 2.0 aplicadas a la gestión empresarial. Profesor e Investigador en Universidades de Europa y Latinoamérica. Ha ejercido como Product Manager en BBVA, Director de E-learning en Demos Group España y Director General de Marketalia. Como docente, durante los últimos 15 años, ha impartido formación a más de 4.000 alumnos en las principales escuelas de negocio y en empresas punteras como ACS, BBVA, CAMPOFRIO, CARREFOUR, FERROVIAL, GAS NATURAL, IBERDROLA, OSBORNE, ORANGE, etc. además de publicar gran número de artículos y comunicaciones en revistas y congresos nacionales e internacionales.

A quién va dirigido

Responsables y Técnicos de Marketing, Comunicación y Publicidad. Responsables Comerciales y Departamentos de Ventas. Responsables de Captación y Atención al Cliente. Responsables y Técnicos de Nuevas Tecnologías, Webmasters e Internet. Directores o Gerentes.

COMUNICACIÓN Y SOCIAL MEDIA

- De las Intranets a las Redes Sociales pasando por los Wikis.
- El uso de Blogs, microblogging, podcasts y Redes Sociales.
- Nuevos entornos conversacionales para enviar información corporativa.
- Buzz Marketing o Marketing 2.0.
- Análisis y uso de influenciadores.
- Monitorizar las KPIs y conseguir una mayor visibilidad en buscadores.

SOCIAL MEDIA E INTEGRACIÓN CON EL PLAN DE MARKETING

- Como integrar las Redes Sociales en la Estrategia corporativa. Canales Adecuados.
- Implementación del Plan de Marketing de Social Media. Presupuestos.

GESTIÓN DE LA REPUTACIÓN ON-LINE

- Estado de la marca en Social Media.
- Diagnóstico y plan de acción para construir con eficacia una identidad digital.
- Estrategias de difusión orgánica acorde a la identidad de marca.
- Análisis social de la competencia.

REDES SOCIALES Y COMUNIDADES

- Crear estrategias eficaces en Redes Sociales.
- Facebook y Twitter, Instagram, Google Plus, LinkedIn, YouTube. Otras Redes Sociales.
- Vídeo Marketing.

GESTIÓN DE CONTENIDOS EN COMUNIDADES VIRTUALES

- Creación y generación de contenidos de valor, ¿Qué es contenido de calidad?
- Adaptación del contenido a los medios, grupos de interés y plataformas.
- Generación de afinidad y fidelización.
- Beneficios de la curación de contenidos. Fuentes relevantes ¿Cómo localizarlas?
- Agregadores de contenidos.

EL DÍA A DÍA DEL COMMUNITY MANAGER

- Creación, gestión y moderación de una comunidad.
- Cómo dinamizar con éxito una comunidad Online y gestionar las Redes Sociales.

ANALÍTICA SOCIAL MEDIA

- Definición y segmentación de audiencias.
- Planeación de modelos de incentivos para aumentar audiencias.
- Uso de herramientas de gestión y medición digital según la red.
- Analíticas Social Media (Facebook Insights, Twitter Analytics).

CASOS DE ÉXITO Y FRACASO DE LA UTILIZACIÓN DE REDES SOCIALES Y HERRAMIENTAS 3.0.

La cuota de inscripción es de 280 € para asociados a CAEB y a partir del 2º inscrito de la misma empresa. 295 € en el resto de los casos. La cuota incluye la asistencia a las sesiones, documentación y cafés. Atendiendo a la Ley 30/2015, de 9 de septiembre, por la que se regula el Sistema de Formación Profesional para el empleo en el ámbito laboral, esta formación no es bonificable.

REQUISITOS PARA LA INSCRIPCIÓN

Para formalizar la inscripción los interesados deberán remitir la solicitud de inscripción adjunta debidamente cumplimentada a formacion@caeb.es

LUGAR DE REALIZACIÓN

El programa se celebrará en las instalaciones de CAEB (C/ d'Aragó, 215, 1º - 07008 Palma de Mallorca).

INFORMACIÓN Y RESERVAS

CAEB

C/ d'Aragó, nº 215, 2ª planta. 07008 Palma de Mallorca

TF. 971 70 60 08

cfrances@caeb.es

formacion@caeb.es · www.caebformacion.com

