

SOCIAL MEDIA MARKETING EN COMERCIO

PLAN FORMATIVO 100% GRATUITO
Sin coste a través de la Formación Subvencionada del
Servicio de Empleo Público Estatal

Denominación:

ADGG075PO– SOCIAL MEDIA MARKETING EN COMERCIO

Objetivos: Adquirir conocimientos sobre web 2.0, Community Manager, posicionamiento natural SEO, marketing digital y herramientas de comunicación y publicidad 2.0

Contenidos formativos:

1. INTRODUCCIÓN A LA WEB 2.0.
 - 1.1. Historia de Internet .
 - 1.2. Origen de la Web 2.0.
 - 1.3. Características de las Redes Sociales.
 - 1.4. Perfil del usuario en Social Media.
 - 1.5. Las marcas en la Web 2.0.
 - 1.6. Hacia dónde se dirige la Web 2.0.
 - 1.7. Manifiesto Cluetrain.

2. GESTOR DE COMUNIDAD O COMMUNITY MANAGER.
 - 2.1. ¿Qué es un Gestor de Comunidad o Community Manager?
 - 2.2. Características del Community Manager.
 - 2.3. Funciones del Community Manager.
 - 2.4. Cómo es el día a día de un Community Manager.
 - 2.5. Responsabilidades del Gestor de Comunidad.
 - 2.6. Por qué es necesario un Community Manager.
 - 2.7. Consejos para futuros Gestores de Comunidad.

3. REDES SOCIALES: TIPOS Y USOS (I).
 - 3.1. Facebook.
 - 3.2. Twitter.
 - 3.3. LinkedIn.

4. REDES SOCIALES: TIPOS Y USOS (II).
 - 4.1. YouTube.
 - 4.2. Flickr.
 - 4.3. Foursquare.
 - 4.4. Google +.
 - 4.5. Otras Redes Sociales: Vimeo, Pinterest, Instagram, Xing y Tuenti.

5. GENERACIÓN DE CONTENIDOS. CREACIÓN DE BLOGS.

- 5.1. Géneros periodísticos.
 - 5.2. Los medios de comunicación en Internet.
 - 5.3. El contenido de las páginas webs.
 - 5.4. Blogs.
 - 5.5. Foros.
 - 5.6. La generación de contenidos en las Redes Sociales.
 - 5.7. ¿Cómo actúa el usuario en un espacio web?
 - 5.8. Sobre la propiedad intelectual.
6. HERRAMIENTA PARA LA MEDICIÓN DE LAS REDES SOCIALES.
- 6.1. Herramientas para varias Redes Sociales.
 - 6.2. Herramientas para Twitter.
 - 6.3. Herramientas para Facebook.
 - 6.4. Herramientas para Pinterest.
 - 6.5. Herramientas para Google +.
 - 6.6. Herramientas Instagram.
7. ESTRATEGIA PARA ACTUAR CON ÉXITO EN SOCIAL MEDIA.
- 7.1. ¿Cuál es nuestro punto de partida?
 - 7.2. ¿Cuáles son nuestros objetivos?
 - 7.3. ¿Cuál es nuestro público objetivo?
 - 7.4. ¿Qué herramientas plantearemos?
 - 7.5. ¿Cómo saber si la estrategia de Social Media funciona?
8. ANALÍTICA: MEDICIÓN E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.
- 8.1. Google Analytics.
 - 8.2. Google Insights.
 - 8.3. Facebook Insights.
 - 8.4. YouTube Insights.
 - 8.5. LinkedIn Insights.
9. ¿QUÉ ES SEO?
- 9.1. ¿Qué es SEO?
 - 9.2. Breve historia sobre el SEO.
 - 9.3. Ya sabemos qué es SEO, ¿pero qué es SEM?
 - 9.4. Los buscadores de Internet.
 - 9.5. Errores comunes en SEO.
 - 9.6. Herramientas SEO.
 - 9.7. Estrategias SEO.
10. INTRODUCCIÓN AL MARKETING DIGITAL.
- 10.1. Concepto de marketing digital.
 - 10.2. Ideas clave del marketing digital.
 - 10.3. Aplicación de las claves del marketing directo en el marketing digital.
 - 10.4. Ventajas del marketing digital.
 - 10.5. La investigación comercial como aspecto clave en el marketing digital.
 - 10.6. El marketing se hace infinito en Internet.
 - 10.7. Marketing one to one.
 - 10.8. Permission marketing.
 - 10.9. Marketing de atracción.
 - 10.10. Marketing de retención.
 - 10.11. Marketing de recomendación.

- 10.12. El marketing digital desde el punto de vista del marketing tradicional.
- 10.13. Características de Internet que afectan al marketing.
- 10.14. El marketing digital y sus aportaciones al marketing tradicional
- 10.15. Líneas estratégicas y aspectos críticos del marketing digital.
- 10.16. Integración de Internet en la estrategia de marketing.
- 10.17. Aspectos clave en la estrategia de marketing digital.
- 10.18. El planteamiento estratégico de marketing.
- 10.19. Críticas al marketing digital.

11. ELEMENTOS DEL MARKETING DIGITAL.

- 11.1. El producto.
- 11.2. El producto desde el punto de vista de la empresa.
- 11.3. El producto desde el punto de vista del comprador.
- 11.4. El precio.
- 11.5. Políticas de precio.
- 11.6. Formas de pago.
- 11.7. Los canales.
- 11.8. Mecanismos de ayuda a los canales: servicios de gestión.
- 11.9. La promoción.
- 11.10. Los banners.
- 11.11. El correo electrónico.
- 11.12. Mensajes personalizados.
- 11.13. Críticas y comentarios.
- 11.14. Públicos objetivos del marketing digital.
- 11.15. Los usuarios de Internet.
- 11.16. El público objetivo en las transacciones comerciales electrónicas.
- 11.17. El valor de la marca y el posicionamiento en Internet.

12. HERRAMIENTAS ESTRATÉGICAS DEL MARKETING DIGITAL.

- 12.1. Identificación y segmentación del público objetivo.
- 12.2. Introducción.
- 12.3. Utilidad de la segmentación.
- 12.4. Requisitos de la segmentación.
- 12.5. Criterios de segmentación.
- 12.6. Métodos de segmentación.
- 12.7. Aplicación de la segmentación en el diseño de la estrategia comercial.
- 12.8. Segmentación a través de la comunicación.
- 12.9. La afiliación hace la fuerza.

- 12.10. Definición de los programas de afiliación.
- 12.11. Éxitos en la afiliación.
- 12.12. El marketplace.
- 12.13. Bases de éxito del marketplace.
- 12.14. Características del marketplace.
- 12.15. Aspectos clave en el marketplace.

13. LA PERSONALIZACIÓN Y EL MARKETING DIGITAL.

- 13.1. Personalización y atención al cliente.
- 13.2. Claves para conseguir la personalización.
- 13.3. Los productos o servicios personalizables.
- 13.4. La atención al cliente.
- 13.5. Marketing one to one.
- 13.6. Pasos del proceso de marketing one to one.
- 13.7. Herramientas más utilizadas en el marketing one to one.
- 13.8. Las consecuencias del marketing one to one.
- 13.9. Estrategias de CRM.
- 13.10. Introducción y definición de estrategias de CRM.
- 13.11. Componentes a considerar en una estrategia de CRM.
- 13.12. Beneficios de la estrategia CRM.
- 13.13. Implantación de CRM.
- 13.14. Factores clave de la implantación de CRM.
- 13.15. Cómo asegurar el éxito en la implantación de CRM.
- 13.16. Criterios de valoración.

14. CAMPAÑAS DE COMUNICACIÓN ON LINE.

- 14.1. Definición de una campaña integral de comunicación.
- 14.2. Características de la campaña integral.
- 14.3. Efectos de implantación de una campaña integral de comunicación en la red.
- 14.4. Preparación del briefing publicitario como punto de partida.
- 14.5. Ocho maneras esenciales de promoción en Internet.
- 14.6. La comunicación 360°.
- 14.7. El proceso de comunicación.
- 14.8. La regla de las 4F.
- 14.9. Flujo de información.
- 14.10. La funcionalidad.
- 14.11. El feedback (retroalimentación).
- 14.12. La fidelización.
- 14.13. La velocidad de reacción.

15. LA PUBLICIDAD ON LINE Y SU EFICACIA.

- 15.1. Conceptos y formas.

- 15.2. Introducción.
- 15.3. Concepto de publicidad on line.
- 15.4. Formas de publicidad on line.
- 15.5. Formas publicitarias on line no convencionales.
- 15.6. Tarifas y precios de medios publicitarios.
- 15.7. Tarifas de publicidad on line.
- 15.8. Precios de los medios publicitarios.
- 15.9. Factores que mejoran el éxito de los banners.
- 15.10. Datos de inversión y eficacia publicitaria.
- 15.11. Eficacia de una campaña publicitaria.
- 15.12. Medición de la eficacia publicitaria en Internet.
- 15.13. Tendencias de la publicidad on line.

FECHA IMPARTICIÓN: 10/01/2024 - 26/02/2024

PLAZO DE SOLICITUD: Hasta el 05/01/2024

DURACIÓN: 100 horas (teleformación).

REQUISITOS MÍNIMOS:

- No requiere formación previa.

¿Quién puede realizar este curso?

- *Ocupados del sector de comercio y marketing.*
- *Fijos discontinuos del sector de comercio y marketing.*
- *ERE/ERTE del sector de comercio y marketing.*
- *Autónomos del sector de comercio y marketing.*

DOCUMENTACIÓN A APORTAR:

- Toma de datos
- Copia o imagen del DNI
- Informe vida laboral. Puede descargárselo en el siguiente enlace:
<https://portal.seg-social.gob.es/wps/portal/importass/importass/Categorias/Vida+laboral+e+informes/Informes+sobre+tu+situacion+laboral/Informe+de+tu+vida+laboral>
- Copia del alta de autónomo o recibo del último pago

¿Qué actividades de empresas pueden realizar esta formación?
(busca en el siguiente listado de CNAE de empresas si la tuya pertenece a una de ellas, si se encuentra el CNAE puedes realizar la formación)

COMERCIO Y MARKETING

- 45.11 *Venta de automóviles y vehículos de motor ligeros*
- 45.19 *Venta de otros vehículos de motor*
- 45.31 *Comercio al por mayor de repuestos y accesorios de vehículos de motor*
- 45.32 *Comercio al por menor de repuestos y accesorios de vehículos de motor*
- 45.40 *Venta, mantenimiento y reparación de motocicletas y de sus repuestos y accesorios*
- 46.24 *Comercio al por mayor de cueros y pieles*
- 46.32 *Comercio al por mayor de carne y productos cárnicos*
- 46.33 *Comercio al por mayor de productos lácteos, huevos, aceites y grasas comestibles*
- 46.34 *Comercio al por mayor de bebidas*
- 46.35 *Comercio al por mayor de productos del tabaco*
- 46.36 *Comercio al por mayor de azúcar, chocolate y confitería*
- 46.37 *Comercio al por mayor de café, té, cacao y especias*
- 46.38 *Comercio al por mayor de pescados, mariscos y otros productos alimenticios*
- 46.39 *Comercio al por mayor, no especializado, de productos alimenticios, bebidas y tabaco.*
- 4641 *Comercio al por mayor de textiles*
- 4642 *Comercio al por mayor de prendas de vestir y calzado*
- 4643 *Comercio al por mayor de aparatos electrodomésticos*
- 4644 *Comercio al por mayor de porcelana, cristalería y artículos de limpieza*
- 4645 *Comercio al por mayor de productos de perfumería y cosmética*
- 4646 *Comercio al por mayor de productos farmacéuticos*
- 4647 *Comercio al por mayor de muebles, alfombras y aparatos de iluminación*
- 4648 *Comercio al por mayor de artículos de relojería y joyería*
- 4649 *Comercio al por mayor de otros artículos de uso doméstico*
- 4651 *Comercio al por mayor de ordenadores, equipos periféricos y programas informáticos*
- 4652 *Comercio al por mayor de equipos electrónicos y de telecomunicaciones y sus componentes*
- 4661 *Comercio al por mayor de maquinaria, equipos y suministros agrícolas*
- 4662 *Comercio al por mayor de máquinas herramienta*
- 4663 *Comercio al por mayor de maquinaria para la minería, la construcción y la ingeniería civil*
- 4664 *Comercio al por mayor de maquinaria para la industria textil y de máquinas de coser y tricotar*
- 4665 *Comercio al por mayor de muebles de oficina*
- 4666 *Comercio al por mayor de otra maquinaria y equipo de oficina*
- 4669 *Comercio al por mayor de otra maquinaria y equipo*
- 4671 *Comercio al por mayor de combustibles sólidos, líquidos y gaseosos, y productos similares*
- 4672 *Comercio al por mayor de metales y minerales metálicos*
- 4673 *Comercio al por mayor de madera, materiales de construcción y aparatos sanitarios*
- 4674 *Comercio al por mayor de ferretería, fontanería y calefacción*
- 4675 *Comercio al por mayor de productos químicos*
- 4676 *Comercio al por mayor de otros productos semielaborados*
- 4677 *Comercio al por mayor de chatarra y productos de desecho*
- 4690 *Comercio al por mayor no especializado*

- 4711 Comercio al por menor en establecimientos no especializados, con predominio en productos alimenticios, bebidas y tabaco
- 4719 Otro comercio al por menor en establecimientos no especializados
- 4721 Comercio al por menor de frutas y hortalizas en establecimientos especializados
- 4722 Comercio al por menor de carne y productos cárnicos en establecimientos especializados
- 4723 Comercio al por menor de pescados y mariscos en establecimientos especializados
- 4724 Comercio al por menor de pan y productos de panadería, confitería y pastelería en establecimientos especializados
- 4725 Comercio al por menor de bebidas en establecimientos especializados
- 4726 Comercio al por menor de productos de tabaco en establecimientos especializados
- 4729 Otro comercio al por menor de productos alimenticios en establecimientos especializados
- 4741 Comercio al por menor de ordenadores, equipos periféricos y programas informáticos en establecimientos especializados
- 4742 Comercio al por menor de equipos de telecomunicaciones en establecimientos especializados
- 4743 Comercio al por menor de equipos de audio y vídeo en establecimientos especializados
- 4751 Comercio al por menor de textiles en establecimientos especializados
- 4752 Comercio al por menor de ferretería, pintura y vidrio en establecimientos especializados
- 4753 Comercio al por menor de alfombras, moquetas y revestimientos de paredes y suelos en establecimientos especializados
- 4754 Comercio al por menor de aparatos electrodomésticos en establecimientos especializados
- 4759 Comercio al por menor de muebles, aparatos de iluminación y otros artículos de uso doméstico en establecimientos especializados
- 4761 Comercio al por menor de libros en establecimientos especializados
- 4762 Comercio al por menor de periódicos y artículos de papelería en establecimientos especializados
- 4763 Comercio al por menor de grabaciones de música y vídeo en establecimientos especializados
- 4764 Comercio al por menor de artículos deportivos en establecimientos especializados
- 4765 Comercio al por menor de juegos y juguetes en establecimientos especializados
- 4771 Comercio al por menor de prendas de vestir en establecimientos especializados
- 4772 Comercio al por menor de calzado y artículos de cuero en establecimientos especializados
- 4774 Comercio al por menor de artículos médicos y ortopédicos en establecimientos especializados
- 4775 Comercio al por menor de productos cosméticos e higiénicos en establecimientos especializados
- 4776 Comercio al por menor de flores, plantas, semillas, fertilizantes, animales de compañía y alimentos para los mismos en establecimientos especializados
- 4777 Comercio al por menor de artículos de relojería y joyería en establecimientos especializados
- 4778 Otro comercio al por menor de artículos nuevos en establecimientos especializados
- 4779 Comercio al por menor de artículos de segunda mano en establecimientos especializados
- 4781 Comercio al por menor de productos alimenticios, bebidas y tabaco en puestos de venta y mercadillos
- 4782 Comercio al por menor de productos textiles, prendas de vestir y calzado en puestos de venta y mercadillos
- 4789 Comercio al por menor de otros productos en puestos de venta y mercadillos
- 4791 Comercio al por menor por correspondencia o Internet
- 4799 Otro comercio al por menor no realizado ni en establecimientos, ni en puestos de venta ni en mercadillos
- 7721 Alquiler de artículos de ocio y deportivos
- 7722 Alquiler de cintas de vídeo y discos
- 7729 Alquiler de otros efectos personales y artículos de uso doméstico
- 9200 Actividades de juegos de azar y apuestas

- 4611 *Intermediarios del comercio de materias primas agrarias, animales vivos, materias primas textiles y productos semielaborados*
- 4612 *Intermediarios del comercio de combustibles, minerales, metales y productos químicos industriales*
- 4613 *Intermediarios del comercio de la madera y materiales de construcción*
- 4614 *Intermediarios del comercio de maquinaria, equipo industrial, embarcaciones y aeronaves*
- 4615 *Intermediarios del comercio de muebles, artículos para el hogar y ferretería*
- 4616 *Intermediarios del comercio de textiles, prendas de vestir, peletería, calzado y artículos de cuero*
- 4617 *Intermediarios del comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco*
- 4618 *Intermediarios del comercio especializados en la venta de otros productos específicos*
- 4619 *Intermediarios del comercio de productos diversos*
- 4621 *Comercio al por mayor de cereales, tabaco en rama, simientes y alimentos para animales*
- 4622 *Comercio al por mayor de flores y plantas*
- 4623 *Comercio al por mayor de animales vivos*
- 4631 *Comercio al por mayor de frutas y hortalizas*

NOTA INFORMATIVA DE CARÁCTER PÚBLICO

La acción formativa en la que está usted participando corresponde a la convocatoria para la concesión de subvenciones públicas para la ejecución de programas de formación en el ámbito estatal, dirigidos prioritariamente a las personas ocupadas, regulada por Resolución de 04 de julio de 2022, del Servicio Público de Empleo Estatal, del director general del Servicio Público de Empleo Estatal.

Esta convocatoria se encuadra dentro del sistema de formación profesional para el empleo en el ámbito laboral, cuyos programas se dirigen prioritariamente a trabajadores ocupados, orientados a la adquisición y mejora de competencias profesionales relacionadas con los requerimientos de productividad y competitividad de las empresas, así como con las necesidades de adaptación a los cambios necesarios del sistema productivo y a las posibilidades de promoción profesional y desarrollo personal de las personas trabajadoras, a fin de que obtengan mejor capacitación para el desempeño cualificado de las distintas profesiones y les permita mejorar su empleabilidad.

Finalidad de la concesión de las subvenciones:

- Favorecer la formación a lo largo de la vida.
- Mejorar las competencias profesionales de las personas trabajadoras y sus itinerarios de empleo y formación
- Promover es desarrollo profesional y personal, mejorando las perspectivas de empleo estable y de calidad
- Contribuir al progreso de los sectores productivos y la mejora de la competitividad y productividad de las empresas
- Incrementar las cualificaciones de la población activa
- Mantener el empleo y la promoción profesional

Los recursos para financiar el subsistema de formación para el empleo proceden de la cuota* de formación profesional que recauda la Seguridad Social a la que se suman las aportaciones del Servicio Público de Empleo Estatal (SPEE).

**La Cuota de Formación Profesional es la cantidad resultante de aplicar el tipo de 0,70% sobre la base de cotización por contingencias comunes que aportan las empresas y trabajadores de la Seguridad Social, a través de sus Boletines de Cotización (TC1). De ese tipo global el 0,60% lo aporta la empresa y el 0,10% restante el trabajador.*



MINISTERIO
DE TRABAJO
Y ECONOMÍA SOCIAL

SERVICIO PÚBLICO
DE EMPLEO ESTATAL | SEPE

A continuación deberá cumplimentar y responder a las siguientes preguntas para poder inscribirlo en el curso solicitado:

Nombre y apellidos del alumno:	
Teléfono:	D.N.I./N.I.E.:
Dirección / Población:	
Ocupación del alumno:	Discapacidad: <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO
Email:	

- Indíquenos el nivel de estudios máximo:

- Sin titulación
- Educación Primaria
- Titulación de Graduado E.S.O./E.G.B.
- Certificado de profesionalidad Nivel 1
- Certificado de profesionalidad Nivel 2
- Formación Profesional Básica
- Bachillerato
- Enseñanzas de Formación Profesional de Grado Medio
- Enseñanzas Profesionales de Música-danza
- Certificado de profesionalidad Nivel 3
- Enseñanzas de Formación Profesional de Grado Superior
- Grados universitarios de hasta 240 créditos
- Diplomados unviersitarios
- Grados universitarios de más de 240 créditos
- Licenciados o equivalentes
- Másteres oficiales universitarios
- Especialidades en CC. Salud (residentes)
- Doctorado universitario

***Otra titulación**

- PR-Carnet profesional/Profesiones Reguladas
- A1-Nivel de idioma A1 del MCER
- A2-Nivel de idioma A2 del MCER
- B1-Nivel de idioma B1 del MCER
- B2-Nivel de idioma B2 del MCER
- C1-Nivel de idioma C1 del MCER
- C2-Nivel de idioma C2 del MCER
- ZZ-OTRAS: (especificar) _____

- ¿En qué situación laboral se encuentra?

- Ocupado
- Desocupado

- En caso de estar ocupado, para la realización del curso, necesitamos los datos de la empresa en la que trabaja actualmente:

Nombre de la empresa:
Razón social:
Nº de trabajadores:
CIF:
Domicilio de la empresa:
Localidad:
C.P.:
Sector de actividad o convenio de aplicación: