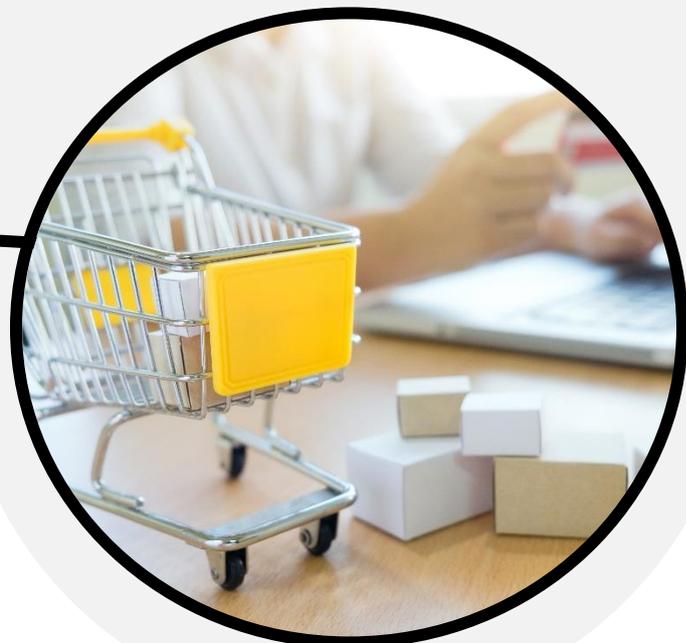


CANALES DE VENTA DIGITALES

Todos los canales de venta digitales en los que debe estar tu negocio



Curso



Nivel medio



20 horas



27 de
septiembre de
2023



25 - 45
personas

¿QUÉ VAS A APRENDER?

En la era digital en la que vivimos, la presencia online se ha vuelto imprescindible para cualquier negocio que busque alcanzar el éxito. Las personas están cada vez más conectadas y utilizan una variedad de canales digitales para buscar productos y servicios, realizar compras y tomar decisiones. Por lo tanto, es crucial para las empresas adaptarse a este cambio y aprovechar al máximo los canales de venta digitales disponibles.

De este modo, este curso te proporcionará las herramientas necesarias para ampliar tu presencia online, llegar a un público más amplio y aumentar las ventas a través de estrategias efectivas de marketing digital.

Asimismo, se brindará una visión integral de los canales de venta digitales, permitiendo aprovechar al máximo las oportunidades que ofrece el entorno digital actual. Además, se estudiarán las últimas tendencias y mejores prácticas en el ámbito del comercio digital, lo que te permitirá destacar en un mercado competitivo y maximizar el potencial de crecimiento de tu negocio.

OBJETIVOS:

- Comprender la importancia de la presencia online y los canales de venta digitales para el éxito de un negocio.
- Identificar y evaluar los diferentes canales de venta digitales disponibles, como *marketplaces*, redes sociales, email marketing y comercio electrónico.
- Aprender a seleccionar y utilizar los canales de venta digitales más adecuados para el negocio, teniendo en cuenta su audiencia y objetivos comerciales.
- Desarrollar habilidades prácticas para optimizar la presencia online y promocionar productos o servicios en los canales digitales seleccionados.
- Comprender las estrategias y técnicas efectivas para atraer y retener clientes a través de los canales de venta digitales.
- Implementar estrategias de medición y análisis de resultados para evaluar el rendimiento de los canales de venta digitales y realizar ajustes necesarios para mejorar los resultados.

CONTENIDOS:

1. Introducción a los canales de venta digitales (2 horas)

- Importancia de los canales de venta digitales en el entorno actual.
- Tipos de canales de venta digitales y sus características.
- Ventajas y desafíos de utilizar canales de venta digitales.

2. *Marketplaces* y plataformas de comercio electrónico (6 horas).

- Principales *marketplaces* y plataformas de comercio electrónico: Google Shopping y WooCommerce.
- Cómo seleccionar el *marketplace* adecuado para el negocio.
- Estrategias para optimizar la presencia y las ventas en *marketplaces*.

3. Redes sociales como canales de venta (5 horas).

- Utilización de las redes sociales como canales de venta: Facebook, Instagram, WhatsApp Business...
- Estrategias efectivas para promocionar productos o servicios en redes sociales.
- Herramientas y funcionalidades clave para maximizar los resultados.

4. Email marketing y automatización de ventas (4 horas).

- Importancia del email marketing en la estrategia de ventas.
- Creación y gestión de campañas de email marketing efectivas con Mailchimp.
- Uso de herramientas de automatización para potenciar las ventas.

5. Estrategias de SEO y publicidad digital (3 horas).

- Optimización de motores de búsqueda (SEO) para mejorar la visibilidad con Google Analytics.
- Publicidad digital: tipos, plataformas y estrategias. Google Ads.
- Medición y análisis de resultados en estrategias de SEO y publicidad digital.



¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

Este curso está dirigido a personas emprendedoras, profesionales del marketing, especialistas en ventas y cualquier persona interesada en aprender sobre los canales de venta digitales y cómo utilizarlos para potenciar el crecimiento de un negocio. Asimismo, cualquier persona que desee adquirir conocimientos y habilidades en el ámbito del comercio digital.

REQUISITOS DE ACCESO:

- Conexión a internet estable.
- Dispositivo (ordenador, tableta, etc.) con capacidad para acceder a la plataforma de teleformación.
- Software actualizado necesario para visualizar y acceder a los materiales del curso.

CONOCIMIENTOS MÍNIMOS REQUERIDOS:

- Familiaridad básica con el uso de herramientas informáticas y navegación por internet.
- Conocimientos básicos de marketing y ventas.
- Interés y disposición para aprender sobre las herramientas y plataformas digitales utilizadas en los canales de venta.



EQUIPO DOCENTE

Damián García Ponce

- Licenciado en Publicidad y relaciones Públicas, Publicidad y Comunicación
- Consultor de emprendimiento
- Gestión de campañas publicitarias
- Formador en marketing digital, startups, emprendimiento, etc.
- <https://www.linkedin.com/in/damian-g-ponce/>



CALENDARIO:

- Inicio del curso: 27 de septiembre de 2023.
- Fin del curso: 18 de octubre de 2023.

EVALUACIÓN:

- Visualización del 75% de los contenidos.
- Superación de todas las pruebas de evaluación.

CERTIFICADO

Una vez superadas todas las evaluaciones de los módulos del curso, podrás obtener la certificación.

El certificado se emitirá digitalmente en formato pdf incluyendo la siguiente información:

- Datos del alumno/a.
- Datos del curso: título, fecha de impartición, duración, contenidos impartidos, ...
- Sello y firma digitalizada de la empresa impartidora del curso. El certificado no lleva firma digital ni sello/firma de la Junta de Andalucía

Ten en cuenta que estos cursos no tienen validez académica ni acreditación de créditos universitarios.

OTRAS CUESTIONES DE INTERÉS SEGÚN LA TIPOLOGÍA DE AAFF:

Las aplicaciones que se utilizarán serán de uso gratuito:

- Google Ads.
- Google Analytics.
- Google Shopping.
- Google Trends.
- WooCommerce.

O bien, clasificadas como *freemium*:

- Mailchimp.