



CECALL
Comprometidos con la Innovación



www.cecally.cl

TEMARIO: MARKETING DIGITAL

16 HORAS



Centro de Capacitación Los Lagos - Dirección: Manuel Baquedano N°425, Comuna Osorno
– contacto@cecally.cl - +569 5699 3451
www.cecally.cl



CURSO MARKETING DIGITAL : 16 HORAS

OBJETIVO

Capacitar a los estudiantes en marketing digital, buscando fortalecer el uso estratégico de redes sociales para potenciar las ventas de sus emprendimientos, enseñándoles a gestionar sus cuentas desde sus propios dispositivos móviles o computadores, crear contenido atractivo.

Aplicar técnicas básicas de marketing digital que les permitan aumentar su visibilidad, conectar con su audiencia y convertir seguidores en clientes.

CAPACITACIÓN EN REDES SOCIALES PARA AUMENTAR VENTAS

- Uso estratégico de redes sociales (Facebook, Instagram, WhatsApp Business, TikTok).
- Creación de contenido atractivo y técnicas de marketing digital.
- Publicidad en redes sociales y segmentación de público.
- Gestión de comunidades y atención al cliente por medios digitales.





TEMARIO

MÓDULO I: DISEÑA TU NEGOCIO PARA VENDER

OBJETIVO: Comprender a fondo tu emprendimiento y definir una propuesta de valor clara para atraer clientes.

- ❖ Diagnóstico del Emprendimiento: Identifica fortalezas, debilidades y oportunidades.
- ❖ Modelo de Negocio (Canvas): Estructura cómo tu emprendimiento crea, entrega y captura valor.
- ❖ Análisis Estratégico: Evalúa tu entorno y competencia para tomar decisiones efectivas.
- ❖ Propuesta de Valor: Define qué te hace único y por qué los clientes te elegirían.

MÓDULO II: PROMOCIÓN Y VENTAS DIGITALES

OBJETIVO: Aprender a usar el marketing digital y las redes sociales para conectar con clientes y aumentar ventas.

- ❖ Introducción al Marketing Digital: Conceptos clave y su impacto en los negocios.
- ❖ Explora las Redes Sociales: Instagram, Facebook, WhatsApp Business, TikTok, Booking y más.
- ❖ Comunicación Comercial: Cómo hablarle a tu cliente para generar confianza y conversión.
- ❖ Creación de Contenido con IA: Herramientas para generar textos, ideas e imágenes atractivas.



MÓDULO III: MANOS A LA OBRA – ¡A VENDER EN REDES!

OBJETIVO: Aplicar herramientas prácticas para publicar, programar y gestionar redes como un profesional.

- ❖ Herramientas Digitales Útiles: Apps y plataformas recomendadas.
- ❖ Diseño con Canva: Crear gráficas atractivas sin ser diseñador.
- ❖ Optimiza WhatsApp Business: Catálogos, respuestas rápidas y atención eficiente.
- ❖ Publicación Estratégica: Qué, cómo y cuándo publicar.
- ❖ Programación de Publicaciones: Organiza tu contenido semanal sin estrés.
- ❖ Respuestas Automáticas: Atiende incluso cuando no estás conectado.
- ❖ Planificación Semanal de Contenidos: Deja todo listo para vender cada semana.
- ❖ Asignación de Tareas: Practicar lo aprendido para afianzar el conocimiento.





MÓDULO IV: MEDIR, AJUSTAR Y MEJORAR

OBJETIVO: Analizar el rendimiento de tus redes sociales, detectar oportunidades de mejora y aprender a invertir estratégicamente en campañas pagadas.

- ❖ Algoritmos de las Redes Sociales: Entiende cómo funcionan y cómo aprovecharlos a tu favor.
- ❖ Análisis de Métricas: Interpreta estadísticas clave como alcance, interacción, clics y conversiones.
- ❖ Evaluación de la Efectividad: Mide qué publicaciones funcionan mejor y por qué.
- ❖ Problemáticas Recurrentes: Detecta errores comunes y obstáculos que afectan tus ventas.
- ❖ Campañas Pagadas: Aprende a crear anuncios efectivos para aumentar visibilidad y ventas, con presupuestos pequeños.

