

Todo tu marketing en 1 mes

Aprende marketing y haz tu plan

- Plan de enfoque es un curso de marketing práctico.
- El curso es online, con vídeos y seguimiento skype personalizado.
- Con un ejemplo de tu proyecto o de tu modelo de negocio , se va a ir haciendo el plan de marketing.
- Aprenderás paso a paso a usar cada uno de los canales.
- Aprenderás a cubrir objetivos

“*Claves para triunfar con tu proyecto puesto en marcha. Te enseñamos a ser más productivo y a arrancar tu proyecto o a mejorar tu negocio.*”



Qué es

Curso de formación práctico con seguimiento personalizado, enfocado a que :

- Desarrolles el **plan de marketing y ventas** de tu proyecto.
- Aprendas las **herramientas de marketing para tu proyecto o empresa.**
- Tengas un **seguimiento real** de todas las acciones que se planteen de manera personalizada con el fin de cubrir los objetivos / metas propuestas.

A quién va dirigido

- Empresas que quieran adaptar su empresa a venta con los nuevos canales
- Personas que tengan un proyecto y quieran ponerlo en marcha de manera práctica y enfocada.
- Personas que deseen actualizar su proyecto / negocio o enfocarlo.
- A quien le interese aprender el nuevo marketing de forma práctica.

Objetivos



Que el alumno lance su propio proyecto y aprenda a usar las herramientas para llevarlo a cabo.

Quién lo imparte

Juanjo Amengual García Marketer



Soy consultor de marketing y ventas. Experto en email marketing y social media marketing. Comercializo online y off line productos y servicios. Me encanta formar en marketing .Llevo mas de 500 planes de marketing realizados a lo largo de mis más de 25 años de experiencia.

Experto universitario en marketing online y social media marketing, marketing de canal y gestión de equipos de alto rendimiento. He ejercido mi labor profesional en diversos medios de comunicación nacional (Onda Cero, Cope) y he sido responsable de distribución y comercial en dos multinacionales de Telecomunicaciones, Telefónica móviles España, y sanidad. He sido durante casi 5 años director de marketing y ventas del Real Mallorca en primera división. Fundador y director de Marketing Consulting, MCM, consultora de marketing y ventas y AGN marketing .Creador de la plataforma online www.mirestaurante.es y de www.forovacacional.es
Mi blog es www.marketingproductivo.es .Mi Podcast es www.mallorcapodcast.es
Mi canal en Youtube www.plandeenfoque.com Mi página personal www.juanjoamengual.es
Actualmente soy socio consultor de mi agencia Agn www.agn.marketing

Marianna Carafa Google



Soy Team leader de Google Addwords Agencies, certificada en Google Addwords desde 2012. He trabajado en Accenture y en Facebook en Gran Bretaña.

He sido responsable en ebay en Irlanda para el mercado Español, Holandés y Polaco.

Me apasiona el marketing , he sido global marketing expert en grandes marcas del sector en Irlanda, Italia, Gran Bretaña y en España.

Temario

Fase 1. La base. Análisis.

1. Qué es el **Marketing** en tu proyecto y cómo implantarlo en 15 pasos:(2 horas)
 - a. Las ocho leyes y los siete pecados del marketing.
 - b. El marketing en el siglo 21 y los cuatro pilares.
2. Qué **proyecto** hacer, reforzar , qué tendencias y dónde localizarlas. (2 horas)
 - a. **Análisis de mercado** con Google Trends planificador de palabras clave de Addwords , Facebook ads, Buzzsumo, keywords finder...
 - b. Naming.Cómo elegir el nombre correcto a tu marca, proyecto, producto.
3. **El Plan de ruta** del proyecto : (2 horas)
 - a. La propuesta única de venta.
 - b. Las necesidades del cliente.
 - c. La propuesta de valor.
 - d. El DAFO que te enfocará a tus objetivos reales.
4. **Producto, Pricing, distribución y Promoción.** (2 horas)
 - a. Pricing Modelos Freemium, premium, de curva, Westendorp.
 - b. Distribución. B2B, B2C, Afiliación y Partnership.
5. **Objetivos y estrategia a seguir** . (1 hora) Cuales son tus grupos de interés, define tu “buyer persona”. Análisis de tu competencia y de líder de mercado.La diferenciación.Cómo te puedes diferenciar.
6. **El marketing de contenidos.** (1 hora) Dayketing. Qué contar, cómo contarlo y cuándo contarlo.

Fase 2: Los canales

7. **Facebook** (3 horas)
 - a. Funcionamiento y uso,
 - b. Publicidad en Facebook
8. **Linkedin** (3 horas)
 - a. Funcionamiento y uso.
 - b. Grupos y páginas de empresa
 - c. Publicidad en LinkedIn
9. **Instagram** (2 horas).
 - a. Cómo funciona y el cambio constante.
 - b. Instagram live, Instagram TV e Instagram Stories
 - c. Instagram Ads
10. **Twitter** (2 horas)
 - a. Uso
 - b. Campañas
11. **Whatsapp**, Messenger. Uso y publicidad (1 hora)
12. **Google** (4 horas)
 - a. Adds. Pago por click en buscadores. (2 horas)
 - b. SEO Posicionamiento inpage (1 horas)
 - c. Google My business (1) / Google Maps
13. **Inbound** marketing.(1 hora)
 - a. Diseño con Canva
 - b. Landing pages
 - c. White papers
14. **Email Marketing**.(2 horas)
 - a. Pull
 - b. Push
15. Marketing en **Podcast**. Voz(2 hora)
 - a. Creación de podcast. Herramientas y estrategia.
 - b. Posicionamiento en buscadores por voz
16. **Youtube marketing**(3 horas)
 - a. El canal.Creación.
 - b. Las herramientas para uso rápido de creación de contenido.
 - c. Publicidad en Youtube
 - d. Posicionamiento SEO
17. **Marketing automático**:(4 horas)
 - a. Los chatbots
 - b. Cómo usar los autorespondedores . Active Campaign, Mailchimp
 - c. LinkedIn helper.
 - d. Zappier IFTT
 - e. Buffer
 - f. Ploxia, automatizar Instagram .
 - g. Subscribers

Fase 3 Venta y negociación

18. **Gestión del tiempo:**(2 horas)
 - a. Cómo gestionar tu tiempo y priorizar .
 - b. Google agenda como gestor

19. **Gestión comercial y de equipos:**(2 horas)
 - a. Coaching comercial y gestión de equipos

20. **Prospección, técnicas de venta.**(2 horas)
 - a. Las fases de la venta: Apertura.
 - b. El sondeo y la propuesta
 - c. El cierre en la venta.
 - d. La gestión de la queja
 - e. Técnicas de negociación

21. **Desarrollo del cliente** (2 horas)
 - a. Venta cruzada. Crossselling
 - b. Upselling y Bundling
 - c. Fidelización del cliente

22. **Wordpress.** Elaboración de web blog básico .Uso (2 horas)

23. **El plan de marketing, el cuadro de mando** y la ejecución .(1 hora)

