2020

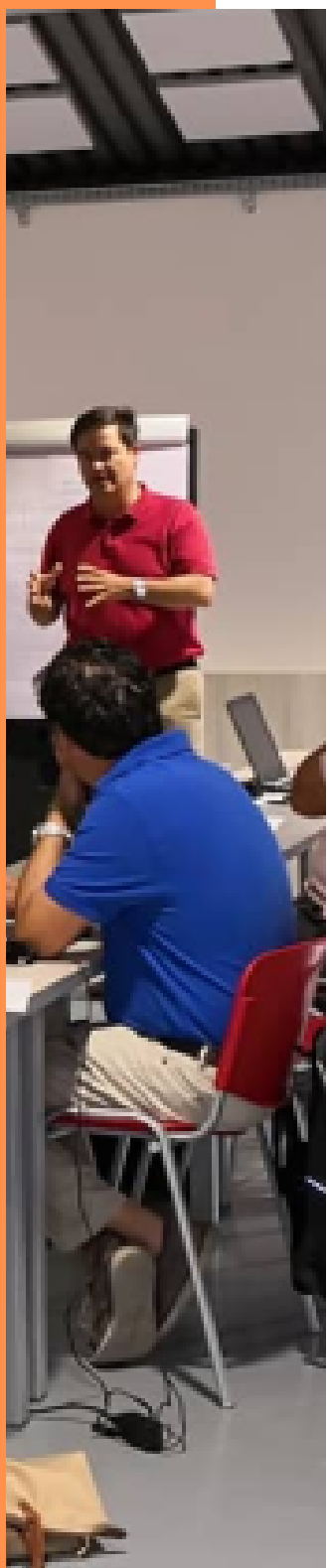
MARKETING & MENTORÍA

PROGRAMA DE APRENDIZAJE PRÁCTICO CONCENTRADO DE REPUTACIÓN Y VENTA ONLINE

Por Juanjo Amengual
Marketer y formador
www.juanjoamengual.es

02

DESCRIPCIÓN:



El participante aprenderá a hacer el plan de marketing orientado a captar y fidelizar clientes y a posicionar la marca en un entorno digital. Seguimiento semanal ejecutivo del plan y realización de campañas después de la formación.

Realización de las fases de un plan de marketing orientado a vender más y a que los clientes repitan con técnicas de fidelización efectivas. Cómo aprender a **usar las herramientas** la comunicación online y posicionar la marca. De forma **práctica**.

Por razones de efectividad el programa sólo es para 10 personas.Duración **30 horas en un mes**.

Seguimiento tras la formación, a posteriori , de dos horas semanales del plan por parte del consultor formador.

03

OBJETIVOS:

Que el alumno aprenda a enfocar con técnicas de marketing, captar clientes, a sacar mayor rendimiento y aprender a fidelizar al cliente y a aumentar su reputación online.

Que el alumno aprenda de manera real a usar la publicidad en los principales canales online para posicionar su empresa.

MÉTODO:

Enseñanza teórica y práctica con uso de plantillas para realizar el plan de marketing.

Enseñanza de uso y publicidad en los canales online orientándolo al cumplimiento de los objetivos de cada plan.

Cada alumno hará durante el curso su plan de marketing y practicará con un ordenador y su propio móvil el uso de los canales de marketing online.

Seguimiento grupal semanal en Skype y Grupo de Whatsapp.

04

BLOQUE 1

Tu plan de marketing/ hoja de ruta

- El marketing .Las leyes y los pecados.
- Cómo construir nuestra hoja de ruta y marca.Nuestro plan de acción, técnicas de dayketing.
- Cómo detectar quién es nuestro cliente con uso del Big data.
- Innovación y diferenciación en marketing.
- El posicionamiento de nuestra marca.
- Cómo determinar los canales online para captar clientes.

BLOQUE 2

Google / Youtube / Maps

- Cómo posicionar nuestra empresa en Google. SEO contenidos que se encuentran.
- Abrir una cuenta de Google Ads.
- Campañas en el buscador de texto.
- Campañas en display.
- Campañas en Youtube.
- Posicionamiento local.Cómo usar y estar arriba en Google Maps cuando nos busquen.

05

BLOQUE 3

Técnicas de venta y productividad

- Técnicas de productividad. Gestión del tiempo y de objetivos.
- Técnicas de venta.
- Desarrollar el cliente : Venta cruzada, upselling y paquetización
- Cómo llevar a un equipo orientado a ventas. Hacer coaching de equipos.

BLOQUE 4

Uso y publicidad en Facebook Instagram

- Uso de Facebook.
- Cómo hacer publicidad en Facebook e Instagram.
- Instagram, Facebook y Buffer .Estar en modo automático.
- Cómo diseñar nuestras campañas y cartas a través de programas de diseño fáciles y gratuitos.
- Hacer remarketing.

06

BLOQUE 5

Marketing audiovisual

- Uso de herramientas gratuitas.Grabar y montarProgramas móvil y desktop
- Youtube : uso .
- Youtube: abril canal Youtube : crear contenidos
- Youtube: Difusión y publicidad

BLOQUE 6

Fidelizar y activar el cliente con Email marketing y Whatsapp

- Email marketing. Captar datos.
- Abrir una cuenta en Mailchimp.
- Realizar una campaña.
- Uso de WhatsApp

Juanjo Amengual

Marketing coach

COMOVENDER.INFO