



codespa

Proyecto Red Emprende: Ecosistema de emprendimiento y empleo digno
para 1.500 jóvenes y mujeres de los Departamentos de Sololá, Sacatepéquez y Chiquimula



CURSO VENTAS EN LÍNEA Y GESTIÓN DE REDES SOCIALES

Una iniciativa en el marco del Programa de Empleo Digno de la Unión Europea con el Ministerio de Economía



**Programa
Empleo Digno**

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al proyecto
Red Emprende.

Publicación de PRODETUR ONG Red Emprende Sacatepéquez

Copyright © Red Emprende, 2023

Todos los derechos reservados

Contenido: Josué Donis Paz

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	4
2. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CURSO.....	5
3. OBJETIVOS	5
3.1 Objetivo general	5
3.2 Objetivos Específicos.....	6
4. COMPETENCIAS A DESARROLLAR.....	6
4.1 Competencia General.....	6
4.1.1 Identifica plataformas digitales existente o emergentes que puedan beneficiar a la empresa y crea perfiles empresariales para crear un vínculo de cercanía con su cliente potencial:.....	6
4.2 Competencia específica.....	7
4.2.1 Comprende los beneficios de la publicidad pagada y utiliza los recursos proporcionados por las plataformas digitales para atraer a clientes potenciales:.....	7
5. PERFIL DEL CURSO.....	8
5.1 Perfil de ingreso.....	8
5.2 Perfil de egreso.....	8
6. MÓDULO I.....	8
6.1 Descripción general del módulo.....	8
7. MÓDULO II.....	9
7.1 Descripción general del módulo.....	9
8. MÓDULO III.....	10
8.1 Descripción general del módulo.....	10
9. MÓDULO IV.....	10
9.1 Descripción general del módulo.....	10
10. MÓDULO V.....	11
10.1 Descripción general del módulo.....	11
11. MÓDULO VI.....	11
11.1 Descripción general del módulo.....	11

1. INTRODUCCIÓN

El curso “Ventas en línea y Redes Sociales” está dividido en 6 módulos, que tienen como fin enseñar sobre las generalidades de las ventas en línea, así como dar un vistazo a las redes sociales más importantes de este 2022, como lo son, Facebook, Instagram, WhatsApp, Twitter, y TikTok; para que el participante, tenga la capacidad de aplicar el contenido que se muestra más adelante.

La característica principal de este curso es que, está diseñado para pueda establecer los canales de comunicación y que pueda configurarlos de tal manera, que sean atractivos al consumidor. Asimismo, hay una visita guiada al administrador de anuncios de Facebook, en donde podrán configurar sus propios anuncios, para que, de ahora en adelante, los emprendedores sepan anunciarse de forma efectiva y atraigan clientes para incrementar las ventas.

Entonces, deberá tomarse de forma secuencial, porque, cada módulo, está conectado con el anterior. El último, corresponde a un “bonus”, donde, se tiene a la vista como utilizar la plataforma Canva para realizar diseños y tendrán la oportunidad de adquirir conocimientos básicos sobre fotografía de productos.

Por último, este es un curso básico, bastante completo que abarca diferentes temáticas que son necesarias para que el emprendedor pueda plantear, ejecutar su estrategia de publicaciones en redes sociales para captar la atención de los clientes potenciales y así tener la oportunidad de comercializar sus productos.

2. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CURSO

El curso comprende una primera aproximación a la estructura comercial que cualquier negocio debe tener e implementar basada en la teoría del mercadeo como eje conductor de todas las ideas creativas para impulsar la venta de productos y servicios que realizan emprendimientos, micro y pequeñas empresas.

El enfoque del curso parte de una visión introductoria del mercadeo como proceso de planeamiento estratégico coherente y contextualizado a la realidad que viven los negocios en el mercado que compiten, lo que permitirá presentar una visión local de la estrategia y sus aportes al éxito comercial. El carácter práctico de este curso y su metodología de rápida aplicación a los negocios en marcha, ofrece un manejo sencillo, claro y de fácil comprensión sobre las diversas herramientas de planeamiento comercial eficaces para orientar las ventas.

El curso formativo de mercadeo y ventas es de naturaleza teórica en un 50% y práctica en el otro 50%. Su metodología de formación es híbrida, pudiendo impartirse mediante, sesiones sincrónicas virtuales y trabajo asincrónico. Este curso contribuye al desarrollo profesional del participante, al introducirlo al mercadeo como una filosofía empresarial y no como una función aislada dentro de la MYPYME. Le proporcionará los fundamentos del *marketing*, a la luz de las tendencias actuales, los que ayudarán a comprender la disciplina durante su formación y a afrontar desafíos complejos en los que el mundo comercial está inmerso, esto a través de casos de estudio.

3. OBJETIVOS

3.1 Objetivo general

Adquirir los conocimientos necesarios para que el empresario pueda comunicarse, gestionar y atraer clientes potenciales hacia los perfiles empresariales con los que cuente en redes sociales.

3.2 Objetivos Específicos

- Fomentar en el participante buenas prácticas para mantener consistencia en los perfiles empresariales que utilice.
- Determinar cuáles son las redes sociales ideales para el negocio, tomando en cuenta el grupo objetivo.
- Mejorar las habilidades de escritura en redes sociales para redactar textos de calidad y atractivos que capten interés de los consumidores.

4. COMPETENCIAS A DESARROLLAR

4.1 Competencia General

4.1.1 Identifica plataformas digitales existente o emergentes que puedan beneficiar a la empresa y crea perfiles empresariales para crear un vínculo de cercanía con su cliente potencial:

Define canales de comunicación digitales y muestra una identidad gráfica empresarial uniforme, tomando en cuenta las características de cada plataforma.

Elemento	Nivel de dominio	Resultado de Aprendizaje
Planeación estratégica digital	Elige plataformas digitales para atraer una audiencia y flujo de clientes potenciales.	Comprende el funcionamiento de las redes sociales y el comportamiento de los clientes potenciales, generando mensajes personalizados.

4.2 Competencia específica

4.2.1 Comprende los beneficios de la publicidad pagada y utiliza los recursos proporcionados por las plataformas digitales para atraer a clientes potenciales:

Establece estrategias publicitarias digitales orgánicas o pagadas para aumentar el flujo de clientes.

Elemento	Nivel de dominio	Saberes	Resultado de Aprendizaje
Comprensión de las plataformas digitales	Analiza e identifica las redes sociales que representan un beneficio para su empresa.	MÓDULO I MÓDULO II MÓDULO III	Configura y adapta los perfiles empresariales creados para, convertirlos en un canal de comunicación y ventas con los clientes.
Estrategia digital	Establece estrategias de comercialización para ofertar sus productos a través de las redes sociales.	MÓDULO IV MÓDULO V MÓDULO VI	Produce contenido adaptado al público que conforma una red social, además utiliza elementos clave para atraer al consumidor.

5. PERFIL DEL CURSO

5.1 Perfil de ingreso

El curso está dirigido para emprendedoras y jóvenes que deseen incrementar sus ventas a través de los distintos canales digitales. En la actualidad, los más importantes son redes sociales, ya que por la pandemia COVID-19, se volvieron indispensables para comunicarse y realizar transacciones comerciales:

- Poseer estudio mínimo del nivel primario (sexto primaria aprobada).
- Desempeñar una actividad económica de auto sostenimiento (emprendimiento, negocio propio).
- Estar realizando por lo menos más de una venta.
- Saber leer y escribir.
- Conocimientos sobre uso de tecnología: haciendo referencia a perfiles en redes sociales y teléfonos inteligentes.
- Dispositivo móvil con acceso a internet: este será la herramienta principal para acceder a redes sociales, tomar fotografías y publicar.

5.2 Perfil de egreso

Al finalizar el curso, el participante, podrá aplicar los conocimientos adquiridos directamente sobre su emprendimiento o negocio. Desarrollará la habilidad de comunicarse con sus clientes, configurar los perfiles empresariales para que sean atractivos a la vista de los consumidores y gestionar por sí mismo las promociones pagadas:

- Planifica y programa publicaciones en redes sociales.
- Realiza promociones de publicaciones para obtener mayor alcance.
- Crea y configura perfiles empresariales en redes sociales.

6. MÓDULO I

6.1 Descripción general del módulo

Este módulo busca transmitir conocimientos básicos e indispensables sobre ventas en línea, con la finalidad de obtener una mayor interacción y comunicación de las marcas o empresas que desean incrementar el comercio por medio de canales digitales.

Desarrollando así, la importancia, ventajas y desventajas que conlleva vender por medio de internet. Será indispensable que los participantes cuenten con: Un emprendimiento o la idea de negocio que desean desarrollar, productos físicos o digitales y dispositivos inteligentes que les permitan realizar dicha labor por medio de internet.

Así mismo, recomendar cuales son los productos o artículos que actualmente se encuentran dentro del mercado digital y que pueden marcar un punto de inicio dentro del incremento de las ventas en sus emprendimientos.

Los participantes deberán aplicar las buenas prácticas para mantener consistencia en los perfiles empresariales que utilice, conocer el potencial de las redes sociales en base al número de usuarios que las utilizan en Guatemala, analizar el negocio para determinar su lugar dentro del mercado actual, conociendo las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de su negocio enfocado al área digital.

7. MÓDULO II

7.1 Descripción general del módulo

La presencia digital son las formas en las que se manifiesta una marca por medio de internet, esto puede ser por medio de canales en línea diversos, como los sitio web, blogs, redes sociales, correos electrónicos, motores de búsqueda, publicidad, aplicaciones e inclusive influencers (líderes de opinión en redes sociales, son personas que cuentan con varios seguidores en las plataformas digitales).

Antes de empezar a conocer o profundizar sobre presencia digital y medios digitales, debe saber que la publicidad digital, trae consigo, varios beneficios que las grandes marcas han adoptado y que pueden ser replicados por los pequeños negocios.

8. MÓDULO III

8.1 Descripción general del módulo

Antes de entrar directamente a las redes sociales, debe de tomar en cuenta que muchas personas confunden lo que es un perfil personal con un perfil empresarial.

Teniendo en cuenta que muchas redes sociales dan la oportunidad de crear una página o perfil empresarial, diferente a los perfiles personales. Por medio de estas puede gestionar todo lo relacionado con el emprendimiento o marca y entablar conversaciones con los clientes.

A continuación, se estudiarán o conocerán las características y diferencias entre perfil personal y empresarial para diferentes plataformas como Facebook o Instagram.

9. MÓDULO IV

9.1 Descripción general del módulo

Principalmente los contenidos son creados para orientar, informar, educar y ayudar a las personas dentro del conjunto que has definido como tu público objetivo. En otras palabras, es aquello que se muestra agradable, interesante, importante y valioso para su tu audiencia.

Para sacarle el mejor provecho a las redes sociales, es necesario conocer las medidas de cada una de ellas, conocerlas ayudará para que el contenido se vea bien y se muestre de la manera en la que se diseñó o configuró.

Es muy común que en algunas plataformas una imagen se vea cortada o incompleta, por ello es importante que, al momento de realizar un post, se utilicen las medidas correspondientes. A continuación, se muestra un listado de las medidas definidas por cada red social para publicar; en cada una de ellas, las medidas están expresadas en píxeles. A continuación, se exponen dichas medidas por red social.

10. MÓDULO V

10.1 Descripción general del módulo

La presencia digital son las formas en las que se manifiesta una marca por medio de internet, esto puede ser por medio de canales en línea diversos, como los sitio web, blogs, redes sociales, correos electrónicos, motores de búsqueda, publicidad, aplicaciones e inclusive influencers (líderes de opinión en redes sociales, son personas que cuentan con varios seguidores en las plataformas digitales).

Antes de empezar a conocer o profundizar sobre presencia digital y medios digitales, debe saber que la publicidad digital, trae consigo, varios beneficios que las grandes marcas han adoptado y que pueden ser replicados por los pequeños negocios.

11. MÓDULO VI

11.1 Descripción general del módulo

Este módulo, como los anteriores, tiene como fin mostrar herramientas y conocimientos para que el participante puede aplicarlas a su negocio. Ahora es el turno de una herramienta que facilitará la forma en la que se realizan los diseños ya que posee una interfaz bastante amigable e intuitiva, lo cual la hace ideal para realizar composiciones y diseñar las publicaciones que más tarde serán compartidas en las distintas plataformas.

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al proyecto
Red Emprende.

Publicación de PRODETUR ONG Red Emprende Sacatepéquez

Copyright © Red Emprende, 2023

Todos los derechos reservados

Contenido: Juan José Alvarado