



Curso de Ventas En Redes Sociales

Duración: 12hrs

Dirigido a:

- Empresarios, Comerciantes, vendedores, emprendedores, figuras públicas, departamentos de ventas y a toda aquella persona que tenga interés en conocer estrategias efectivas de posicionamiento y ventas a través de redes sociales.
- Dueños o gerentes de negocios en proceso de crecimiento que buscan elevar sus ventas mediante la interacción con sus clientes a través de facebook, para tener un mayor alcance y mejorar su imagen.

Objetivo General:

Aprender a utilizar Facebook de manera orgánica e inorgánica, conocer las herramientas para la creación de campañas publicitarias y publicación de anuncios que Facebook ofrece, además de conocer la integración de Facebook con sus hermanos Instagram y WhatsApp. ¿Cómo hacer, administrar y medir las campañas publicitarias? y ¿Cómo obtener el máximo rendimiento de las mismas para llegar a nuestros objetivos?

Objetivos específicos:

- Creación de una Página de Facebook.
- Optimizar el gasto de nuestros anuncios en Facebook e integrar en nuestras estrategias Instagram y WhatsApp.
- Aumentar realmente las ventas del negocio.
- Lograr la administración efectiva de campañas publicitarias.
- Alcanzar el mayor número de clientes potenciales a través de la correcta segmentación de anuncios.
- Posicionar una marca o persona.



Introducción

Equipo Necesario

Es necesario conocer y saber usar el equipo para comenzar a trabajar de manera eficiente en nuestras estrategias de marketing.

- a) Internet.
- b) Computadora.
- c) Smartphone.
- d) Cámara fotográfica (opcional).
- e) Cuenta bancaria (tarjeta de crédito o débito con fondos opcional)

Habilidades y destrezas que el participante debe tener para aprovechar al máximo esta capacitación:

- **Saber usar una computadora de manera básica:** administración de archivos, copiar, pegar, uso de internet, uso básico de software de offtálmica como Word, Power Point, etc.
- Saber usar un celular manejando archivos: instalación de Apps, descarga de imágenes, galerías, conexión a redes.
- Tener conocimiento de las redes sociales de Facebook e Instagram, saber compartir, comentar, publicar.
- Entender las diferencias entre un perfil, una página y un grupo de Facebook, entender el Feed de noticias de Facebook e Instagram, entender las Historias.
- De preferencia tener un Logotipo de la empresa.
- **Tener muy claras las ideas de crecimiento y publicidad de nuestros negocios o empresas.**
- De preferencia, haber realizado campañas publicitarias.
- Ser paciente, tener mucho sentido común, respetar el tiempo de impartición del curso, respetar el tiempo de tus compañeros...
Tendrás la mejor asesoría después de tomar tu capacitación*



Estrategia 1

Hablemos el mismo idioma.

Objetivo:

Comprender los conceptos básicos de Facebook y redes sociales.

- 1.1 ¿Qué necesito?
- 1.2 ¿Qué es un perfil, una página un grupo y el “Market Place” de Facebook?
- 1.3 ¿Qué debo compartir en mi página de Facebook?
- 1.4 ¿Qué hacer con mi perfil, página y grupos?
- 1.5 ¿Cuándo debo de generar contenidos?
- 1.6 ¿Es mi página una “revista”?

Estrategia 2

Creación de una página de Facebook y vincular a Instagram para Empresas:

Objetivo:

Aprender a construir una página de Facebook eficiente, diseñada estratégicamente para vender productos y/o servicios además de posicionar una marca o a una persona.

2.1 Foto de perfil y de portada.

- 2.1.1 ¿Cómo hacer tu logotipo?
- 2.1.2 ¿Dónde encontrar fotos de excelente calidad y gratuitas?
- 2.1.3 Editor de fotografías “online” gratuito
- 2.1.4 ¿Cómo hacer una imagen transparente?



2.2 Publicaciones (Contenido de la página)

2.2.1 Tipos de publicaciones (Foto, video, álbum, secuencia de fotos, presentación, experiencia instantánea)

2.2.2 Plantillas de diseño gratuitas para crear contenidos.

2.2.3 Crear videos de gran calidad "Online"

2.2.4 Crear videos usando Facebook (Anuncios)

2.2.5 Enlaces a WhatsApp usando dirección web

2.2.6 Enlaces a WhatsApp desde publicaciones

2.2.7 Usando WhatsApp para transferir archivos a la computadora.

2.2.8 Sistema para acortar enlaces web.

2.2.9 Emoticones y hashtags.

2.2.10 Herramienta de superposición de texto de Facebook.

3. Vincular Facebook e Instagram.

3.1 Configuración de Instagram para empresas

3.2 Vincular Facebook e Instagram

Estrategia 3

Campañas publicitarias

Objetivo:

Aprenderemos de manera profesional como deben de hacerse las campañas publicitarias en Facebook

3.1 ¿Cómo funcionan los anuncios en Facebook e Instagram?

3.2 ¿Qué es "segmentar"?



- 3.3 ¿Qué es el “embudo básico de segmentación”?
- 3.4 ¿Quién ve los anuncios que hago?
- 3.5 Campañas básicas usando los botones para promocionar.
- 3.6 Configuración de cuenta publicitaria.
- 3.7 Introducción al Administrador de Anuncios: Entendiendo el panel administrativo
- 3.9 ¿Qué es el nivel “Campaña”?
- 3.10 ¿Qué es el nivel “Conjunto de anuncios”?
- 3.11 ¿Qué es el nivel “anuncios”?
- 3.12 Tipos de objetivos en una campaña publicitaria de Facebook: Reconocimiento y Consideración
- 3.13 Hacer campaña de alcance
- 3.14 Hacer campaña de interacción
- 3.15 Hacer campaña de tráfico.
- 3.16 Usar funciones del panel como columnas, desglose e informes
- 3.17 Optimizar campañas publicitarias: ver gráficos, duplicar, editar.
- 3.18 Medir e interpretar los resultados de las campañas publicitarias.



Estrategia 4

Atendiendo nuestras redes sociales

Objetivo:

Brindar la mejor atención posible a nuestros clientes por medio de mensajes, llamadas, comentarios.

4.1 Atención a comentarios.

4.1.1 Estrategias para iniciar conversaciones en un mensaje de texto.

4.1.2 Administración de mensajes

4.1.3 Respuestas automáticas (No bot)

4.1.4 El "Inbox"

4.3 Atención a mensajes de WhatsApp

4.3.1 Introducción al WhatsApp Business

4.3.2 Configuración inicial.

4.3.3 Etiquetar mensajes.

4.3.4 Respuestas automáticas y predefinidas.

4.4 Aplicaciones para tu celular.

Conclusiones