



PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN

Ventas por redes sociales

INTRODUCCIÓN

Más del 90% de peruanos están usando las redes sociales para comprar, por tal motivo las empresas deben estar en las redes sociales de manera profesional y hacer una gestión ejecutiva para aprovechar los negocios que se pueden hacer en estas plataformas.

Todos los negocios B2C y B2B pueden vender en las redes sociales con la estrategia adecuada, pero primero, deben entender cómo se mueve el algoritmo de cada una de ellas, luego, escoger en qué red social están sus potenciales clientes, y finalmente, elaborar sus campañas con un contenido de valor para obtener prospectos que ingresen al embudo de venta. Las redes sociales ya hicieron el trabajo de agrupar a las personas, depende de la estrategia de la empresa aprovechar esas comunidades.

¡Te esperamos en este programa de especialización que hará que te ayudará a incrementar tus ventas!



OBJETIVOS

- Implementar estrategias de contenidos con diversas metodologías y herramientas
- Conocer la importancia y uso de la inteligencia artificial para la creación de contenidos
- Organizar equipamiento de herramientas para la creación de contenido de tik toks y reels
- Manejar una grilla e inversión publicitaria
- Reconocer la plataforma de LinkedIn para prospección de clientes
- Elaborar respuestas automatizadas en WhatsApp
- Definir estrategias digitales para WhatsApp Business y LinkedIn.



DIRIGIDO A

- Emprendedores, líderes de áreas de marketing /comerciales y ejecutivos de ventas que quieran implementar una estrategia sólida que sea capaz de hacer crecer su marca o negocio.

VALOR AGREGADO

- 100% aplicativo y adaptado a la realidad peruana.

TEMARIO

MÓDULO 1: Creación de contenido y manejo de Meta (Facebook)

Sesión 1: Marketing de contenidos para captar clientes

- Inteligencia artificial para la creación de contenidos: fundamentos de la inteligencia artificial y creación de prompts
- Tipos de contenidos y formatos: conoce diversos contenidos y formatos para captar clientes
- Métricas de contenidos: analiza las métricas de tus contenidos para mejorar la captación de prospectos
- Herramientas para la creación y planificación de contenidos: produce e implementa tus contenidos a través de diversas herramientas

Sesión 2: Genera clientes potenciales a través de Meta (Facebook)

- Meta Business Suite: gestiona tus activos digitales desde una sola plataforma
- Automatización y atención al cliente online: optimiza y analiza tus procesos de servicio al cliente
- Meta Ads y objetivos de campaña: crea e implementa anuncios con diversos objetivos para conseguir ventas

Sesión 3: Convierte los datos en estrategias para conseguir clientes

- Analítica e informes de Meta Ads: analiza y mejora tus anuncios para llegar a más clientes
- Píxel de conversión: identifica el comportamiento de tus posibles clientes a través de Meta y tu página web

Sesión 4: Generación de leads y conversiones 1

- Funnel de conversiones: identifica los procesos y pasos que realizan tus posibles clientes para comprar un producto o servicio.
- Chatbots: automatización en la generación de leads

Sesión 5: Generación de leads y conversiones 2

- Optimización de páginas: destino para conversiones
- Google Analytics: para la toma de decisiones y conversiones

MÓDULO 2: Gestión e implementación de Instagram y tiktok

Sesión 6: Introducción al contenido en video

- Antecedentes de la infoxicación
- Nuevos hábitos de consumo de contenido
- Tiempos de retención por plataforma
- Diferencias entre plataformas y tipos de contenido
- Universo versus Nicho de negocio
- Cómo elegir una estrategia adecuada

Sesión 7: Tiktok la herramienta del momento

- Por qué todos debemos estar en Tiktok
- Tipos de cuenta: persona, creador de contenido y empresa
- Cómo usar la plataforma como usuario
- Cómo usar la plataforma como creador de contenido
- Explicación del algoritmo de Tik tok
- ¿Vale la pena ser viral?
- Uso de hashtags en los vídeos
- Indicadores (KPIs) a tener en cuenta

Sesión 8: Creación de contenido para tiktok

- Definición de público objetivo y buyer content
- Tipo de estrategia: conciencia, consideración, conversión
- Recursos para creación desde la misma plataforma
- Tendencias y autotendencias
- Lives y otros recursos
- Cómo medir los resultados en tiempo real

Sesión 9: Instagram la plataforma de la comunidad

- Cómo gestionar el perfil
- Estrategias de posicionamiento orgánico
- Búsqueda de tendencias
- La desaparición del hashtag
- El uso correcto del botón azul
- Tipos de contenido
- Embudos de conversión
- Monetización

Sesión 10: Creación de contenido para Instagram

- Definición de público objetivo y buyer content
- Tipo de estrategia: conciencia, consideración, conversión
- Recursos para creación desde tu celular
- Alcance, tendencias y autotendencias
- Generación de comunidades y embajadores de marca
- Generación de leads y medición de resultados en tiempo real

MÓDULO 3: Sales Solutions – potencia tus ventas con WhatsApp y LinkedIn

Sesión 11: Transforma tu empresa con WhatsApp Business

- Configuración de WhatsApp Business
- Creación de catálogo y buenas prácticas
- Elaboración de listas de difusión
- Guarda contactos de manera ágil y confiable
- Automatización de respuestas: crea respuestas rápidas
- Programa tus mensajes

Sesión 12: Efectividad para tu empresa con WhatsApp Business

- Respuestas rápidas: cómo crearlas de manera efectiva
- Crear campañas publicitarias efectivas
- Herramientas de analítica en WhatsApp Business
- Analizar casos de éxito en el uso de WhatsApp Business
- Lecciones aprendidas y mejores prácticas

Sesión 13: Vende a través de la red de profesionales más grande el mundo: LinkedIn

- Creación de perfil de alto impacto
- Preferencias del perfil y modo creador de contenido para mayor alcance
- Tips de posicionamiento y buenas prácticas
- Creación de contenido de valor: formatos, ideas. Herramientas creativas y de gestión
- Networking: expande tu red
- Análisis de métricas
- Prospección inteligente: encontrando a tu cliente ideal

Sesión 14: LinkedIn para Empresas. Prospecta inteligente con Sales Navigator

- LinkedIn para Empresas: ¿cómo crear mi company page?
- LinkedIn Sales Solutions
- ¿A quién quiero llegar?
- Sales Navigator: introducción a la plataforma top de prospección
- Casos de Éxito
- LinkedIn ADS: ¿cómo funciona la inversión en LinkedIn

Sesión 15: Creación de Plan de Contenidos para LinkedIn

- Establecer los objetivos: ¿qué quieres comunicar?
- ¿A quién quiere comunicarle? Orientar mi mensaje a mi público objetivo.
- Plan de contenidos y calendario de publicación: plantilla
- Uso de plataformas de diseño: canva + plantilla
- LinkedIn Pulse: plataforma de blogging
- Técnica de Storytelling
- Alcance, impresiones y algoritmo.

CRONOGRAMA

MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3
Roberto Álvarez Creación de contenido y facebook	Saul Alvarado Instagram y tiktok	Fabiola Paucar WhatsApp Business y LinkedIn
Sesión 1 Jueves, 20 MAR	Sesión 6 Martes, 08 ABR	Sesión 11 Martes, 29 ABR
Sesión 2 Martes, 25 MAR	Sesión 7 Jueves, 10 ABR	Sesión 12 Martes, 06 MAY
Sesión 3 Jueves, 27 MAR	Sesión 8 Martes, 15 ABR	Sesión 13 Jueves, 08 MAY
Sesión 4 Martes, 01 ABR	Sesión 9 Martes, 22 ABR	Sesión 14 Martes, 13 MAY
Sesión 5 Jueves, 03 ABR	Sesión 10 Jueves, 24 ABR	Sesión 15 Jueves, 15 MAY

***17 DE ABRIL Y 01 DE MAYO NO HAY CLASES POR SER FERIADO**

PLANA DOCENTE

Roberto Álvarez

Especialista digital

Comunicador de profesión, máster en marketing y gestión comercial. Más de 20 años trabajando en proyectos digitales para diversas categorías y países como Argentina, Perú, Ecuador, Colombia, Australia y EE.UU.

En los últimos años trabajó con diversas empresas en crecimiento, desarrollando estrategias y capacitaciones para emprendedores. Docente de prestigiosas casas de estudio.

Pablo Saul Alvarado

Especialista en contenido y redes sociales

Comunicador social, con más de 15 años de experiencia en marketing digital, gestión comercial. Creador de Contenido Digital para empresas, Facilitador Internacional en Lego® SeriousPlay® y consultor de empresas en diferentes proyectos enfocados en el crecimiento de las ventas a través del uso de las redes sociales.

Profesional en comunicación, con especialización en marketing digital.

Fabiola Paucar

Especialista en LinkedIn

Destacada profesional en el ámbito del marketing digital, con una sólida trayectoria en la enseñanza y consultoría. Actualmente, se desempeña como Instructora de Marketing Digital en conocidas casas de estudio.

Además, es Consultora de Negocios y Líder de Marketing en la primera agencia especializada en LinkedIn en el país, donde implementa estrategias digitales para el crecimiento B2B y gestiona la creación de contenido para diversas marcas. Su experiencia incluye destacadas empresas del medio.

También, contribuye con sus conocimientos como columnista de marketing en Mercado Negro Advertising y es miembro activo de la Sociedad Peruana de Marketing. Posee múltiples títulos en Marketing y Redes Sociales, lo que subraya su sólida formación académica en el campo.

**INICIO:**

Jueves, 20 de marzo

FIN:

Jueves, 15 de mayo

**FRECUENCIA:**

Martes y jueves

8:00 p.m. a 11:00 p.m.

**DURACIÓN:**

60h académicas (de 45min. C/U)

**MODALIDAD:**

Online (en tiempo real)

**INVERSIÓN:**

Tarifa regular: S/ 1 600

Socio CCL: S/ 1 200

**CERTIFICACIÓN DIGITAL:**

A nombre de la Cámara de Comercio de Lima

MÉTODOS DE PAGO

• Depósitos o transferencia Cuenta corriente en soles banco



Banco o agente BCP
193-1943271-0-99



Banco o agente Interbank
005-0000007180



Banco BBVA
0011-0130-0100003020



Banco Scotiabank
000-2019361

Todas nuestras cuentas están a nombre de **CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA - Ruc: 20101266819**

• Tarjeta de crédito Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.



1. Ingresar a nuestra página web: www.camaralima.org.pe
2. Buscar: **Pagos online**, parte superior derecha.
3. Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
4. Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio**.
5. Procesar pago.

Luego de realizar el pago, enviar el voucher de pago indicando el RUC y/o DNI del depositante al **asesor educativo**.



Exclusivo para VISA

Hasta 6 cuotas sin intereses con tus tarjetas de crédito BBVA y 12 cuotas con BCP.

Preguntar por términos y condiciones.

• Billetera electrónica Escanea y paga



Considerar

Los horarios que están en la programación de todos los eventos que se realice están sometidos a cualquier cambio por cualquier inconveniente que se presente. ***Los cambios de los horarios serán notificados con anticipación.**



CONTÁCTANOS

Lima ✉ programasccl@camaralima.org.pe ☎ 994 250 942

Provincias ✉ cclprovincias@camaralima.org.pe ☎ 981 237 156