



 **wibel**

Curso **Online** |



**Marketing  
Digital**

Fecha  
inicio:



## ¿Qué aprenderás con el programa?

- Fortalecer conocimientos previos de Marketing Digital y el entorno de las redes sociales (Facebook e Instagram) y gestión de manejo de plataforma de compra de publicidad para Facebook e Instagram.
- Reconocer las diferencias e importancia del Marketing tradicional Vs. Marketing Digital.
- Fortalecer los canales de comercialización y compra de publicidad a través del conocimiento y uso de la plataforma de Facebook e Instagram ADS.

## Beneficios del programa

El participante al finalizar el curso tendrá la capacidad de:

- Identificar necesidades y desafíos en entornos digitales.
- Crear un plan de Marketing de forma sencilla y práctica
- Identificar el recorrido del cliente (Funnel Vs. Flywheel)
- Gestionar y administrar herramientas digitales de redes sociales: Facebook e Instagram



## Temario referencial

### Tema 1: (2 horas de clases)

1.Contexto del Marketing Digital  
1.1.De la WEB 1.0 a la WB 5.0 –Evolución– Ejemplos.

-Evolución de contexto histórico inicial a la fecha

-Importancia y características

-Usos de entornos digitales para que sirve: Facebook, Instagram, YouTube, WhatsApp, Tik Tok, Snapchat, LinkedIn.

1.2. Marketing Digital Vs. Marketing tradicional

-Concepto Marketing Digital – Ejemplos

-Concepto Marketing Tradicional – Ejemplos

-Aceleración de Marketing digital post pandemia COVID-19

### Tema 2. (2 horas de clases)

2.El consumidor digital

2.1.Características del consumidor digital

2.2.Crecimiento y evolución del contexto del consumidor digital

2.3.Consumidor digital boliviano (contexto post pandemia COVID-19)

### Tema 3. (2 horas de clases)

3.Ventas digitales

3.1.Que es son las ventas digitales

3.2.Herramientas de ventas digitales: Redes Sociales, WEB y Mensajería instantánea

3.3.Funnel de ventas Vs. Flywheel de ventas

Práctico Tema 3: Realizar un funnel de ventas vs. Flywheel de ventas (ejercicio). Donde se enfoca al cliente en el Funnel y donde enfoca al cliente en Flywheel de ventas.

### Tema 4 (2 horas de clases)

4.Plan de Marketing Digital

4.1.Que es un plan de Marketing Digital (Relacionado con el plan estratégico)

4.2.Pasos para un plan de Marketing Digital de una pagina .

4.3.Plan de Marketing en una página (Base de libro: Plan de Marketing en una página de Allan Dib)

Práctico tema 4: Diseñar un plan de Marketing acorde a su modelo de negocio o interés del participante, tomando en cuenta los paso según formado de Alan Dib.

### Tema 5. (4 horas de clases)

5.Redes Sociales para emprender:  
Facebook e Instagram

5.1.Facebook e Instagram; uso,  
importancia y características

5.2 Elementos importantes para  
campañas en Facebook e Instagram

5.3.Tipos de anuncios en redes sociales:  
Facebook e Instagram

5.4.La importancia de medidas y  
formatos: Fotos, videos, carrusel,  
etc./Uso de hastag

**Práctico Tema 5: -Creación de una fan  
page para Facebook o Instagram  
(negocio)**

-Exploración de elementos básicos de  
plataforma Facebook e Instagram

### Tema 6. (4 horas de clases)Clases prácticas

6. Exploración de plataforma de  
Facebook (compra de publicidad)

6.1.Meta Business Suite: Recorrido y  
Funcionalidades

6.2.Planificador de anuncios y  
funcionalidades

6.3.Estadísticas e importancia

6.4.Creator Studio (formato vídeo) -  
Derecho de autor (audio)

**Práctico Tema 6: Exploración de  
plataforma digital Meta Business.  
Exploración de Planificador de anuncios.  
Exploración de Creator Studio.**

### Tema 7 (4 horas de clases)Clases prácticas

7. Administrador de anuncios

7.1.Objetivos de publicidades, acorde a  
objetivos de campañas

7.2.Diferencia entre cuenta comercial y  
cuenta publicitaria

7.3.Segmentación de grupos de intereses

7.4.Etapa y recorrido de aprendizaje de la  
publicidad

**Práctico tema 7:- Exploración de  
administrador de anuncio: objetivos e  
intereses**

- Exploración y recorrido de compra de  
publicidad

- Creación de cuenta comercial y cuenta  
publicitaria

## Pre-requisitos

Los siguientes requisitos, no son  
excluyentes, sólo recomendable:

- Saber diferenciar entre una cuenta de Facebook y una Fan Page (aplica para Instagram).
- Manejo de redes sociales a nivel de cuenta personal (no es necesario que maneje una Fan Page).
- Conocer a priori conceptos básicos de marketing digital.
- El alumno precisa tener acceso a una computadora o laptop para los ejercicios, acceso a internet (WIFI), durante todas las clases.

## ¿A quién va dirigido el programa?



Emprendedores de negocios, pymes, profesionales que están empezando en la gestión de un negocio a través de las redes sociales; Facebook e Instagram.



Profesionales o estudiantes de las carreras de Marketing y Publicidad, Comercial, Administración y afines.

Personal a cargo de equipos de ventas, marketing, community managers, Analistas de Marketing o personal interesado en el tema.

## Metodología

### Las clases a nivel teórico:

- Presentaciones en PPT con los contenidos de clases.
- Materiales de apoyo PDF a socializar antes de cada tema en cuestión (según avance).

### Clases a nivel práctico:

- Manejo de plantillas de trabajos, llenados de las mismas.
- Exploración de plataformas digitales (como se usan o segmentan).
- Exploración de objetivo de compra de publicidad en Facebook e Instagram.

### Trabajo práctico:

- Creación de un plan de Marketing según Allan Dib (una hoja).
- Creación de un Funnel o Flywheel de ventas (ejercicio grupal).
- Creación de una Fan Page con todos sus elementos que corresponde (ejercicio grupal y/o personal).
- Demostrar que conoce al menos los pasos o recorridos básicos para la compra de publicidad (ejercicio individual-Ejercicio de valoración).

**Nota:** Al inicio de clase se solicitará al estudiante que se cree un Fan Page, sea cual fuese el objetivo que quisiera, para adelantar la clase N.5

## Cronograma de clases

Mayo/2023

Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sa	Do
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				



### Duración

15 Horas reloj.



### Horario

De lunes a jueves, de 19:30 a 22:00c/clase



### Modalidad

Online en vivo por ZOOM.



**Fecha de inicio:** 02 de mayo.

**Fecha de fin:** 10 de mayo.

## Docente

### Elmy Sotelo Saldaña

Community Manager de profesión, con especialidad en Comunicación y Marketing Digital: Manejo y Gestión de compra de publicidad en Facebook ADS y Google ADS.

Profesor adjunto para la cátedra de Marketing Digital en diversas universidades locales de Santa Cruz. Profesor invitado para la cátedra de audiovisual en el Instituto de Comunicación Social Audiovisión). Asesor de marca personal en entornos digitales con líderes de opinión en influencers. Consultor en MKT Digital para PyMES y emprendedores independientes.



## Inversión

Descripción	Precios facturados
Del 27/04 al 02/05, insíbete al precio normal:	<b>Bs 400</b>
Hasta el 26 de abril, insíbete por <b>pronto pago</b> :	<b>Bs 320</b>
Descuento Corporativo: Con tu grupo de 3 o más personas, insíbete al precio por persona de:	<b>Bs 280</b>

## ¿Qué incluye tu inversión?

- Clases en vivo por ZOOM, networking con docente y compañeros de clases.
- Acceso indefinido:
  - Grabaciones de las clases (Descargables si deseas).
  - Documentos digitales (Descargables si deseas).
  - PPT de cada tema de presentación
  - Plantilla de plan de MKT en 1 página
  - Plantilla de Funnel y Flywheel (para rellenar)
- Documentos PDF
  - Marketing 5.0 de Kotler
  - Plan de Marketing en 1 página de Allan Dib
  - Auge 2022; que tipo de publicidad se viene. Documento de Cyberclick.
  - E-book Facebook e Instagra, Cyberclick -Reporte Digital 2022, We Are Social y Hootsuite.
- **Certificado digital** de aprobación o participación con valor curricular de 21 horas académicas, avalado por Wibel, marca oficial registrada de GRUPO BELCAS con matrícula de comercio e identificación tributaria: 375983023.

## Contactos e Inscripciones

**Comparte tu comprobante** digital de pago donde indique el monto, fecha y hora del pago efectuado; a uno de los siguientes contactos de WhatsApp:

- +591 78492505
- +591 78164943

O en **nuestras oficinas**: Entre 2 y 1 Anillo, Calle Prolongación Aroma, Edificio Sumuque #61, Santa Cruz de la Sierra, Bolivia.

**HORARIO DE ATENCIÓN:** De 08:30 a 17:30 lunes a viernes y sábados de 08:30 a 12:00

## Medios de pago disponibles



**Titular:** BELCAS S.R.L.  
**Cuenta Corriente:** 2000182683  
**NIT:** 375983023



**Titular:** Bruno Orlando Castedo  
Beltrán  
**Cuenta de Ahorro:** 10000046412130  
**CI:** 5843357



**Tigo Money:** 76070714  
**Solicita el QR para**  
**comodidad de tu pago.**