

Curso:

Customer Journey Map aplicado a Meta

Fecha de inicio:

Febrero
20

Modalidad Virtual

 **wibel.net**



 info@wibel.net

 +591 78164943

CONTENIDO

1. Alcance Teórico:

- 1.1. Evolución del Funnel de Marketing al Customer Journey Map.
- 1.2. Enfoques de Marketing, del 1.0 al 4.0 (Y principios del 5.0).
- 1.3. Funnel Tradicional de Marketing y Funnel de Ventas.
- 1.4. Modelo ToFu Mofu Bafu.
- 1.5. Customer Journey Map.
- 1.6. Planificación Estratégica de Contenidos en Facebook e Instagram.
- 1.7. Estrategias Push vs Pull.
- 1.8. Contenido Orgánico vs Inorgánico.
- 1.9. Diseño del Calendario Editorial.
- 1.10. Cartilla de Planificación.
- 1.11. Caso Práctico.

2. Alcance Práctico:

- 2.1. Diseño de un Funnel de Marketing.
 - 2.2. Diseño de un Customer Journey Map
- Diseño de un Calendario Editorial.

FINALIZADO EL CURSO:

- Comprensión Profunda del Recorrido del Cliente: Los participantes adquirirán una comprensión integral del Customer Journey Map, permitiéndoles identificar momentos cruciales en el recorrido del cliente y ajustar estrategias de manera más precisa.
- Optimización de Estrategias en Plataformas Meta: Aprenderán a aplicar el Customer Journey Map específicamente en entornos digitales, como Facebook e Instagram, optimizando estrategias para mejorar la interacción y la conversión del cliente.
- Planificación Estratégica de Contenidos: Desarrollarán habilidades para planificar y ejecutar estrategias de contenido efectivas, alineadas con el recorrido del cliente, para aumentar

la relevancia y la resonancia en las plataformas Meta.

- Mejora Continua de Experiencia del Cliente: Al comprender la experiencia del cliente en su totalidad, los participantes podrán proponer mejoras continuas y adaptaciones estratégicas para ofrecer una experiencia más satisfactoria y personalizada.
- Competitividad en el Entorno Digital: Al aplicar técnicas avanzadas de mapeo de la experiencia del cliente, los participantes estarán mejor equipados para enfrentar los desafíos del mercado digital actual, destacándose en la competencia y generando impacto positivo en sus organizaciones.
- Este curso proporcionará a los alumnos las herramientas y conocimientos esenciales para potenciar sus estrategias digitales, mejorando la conexión con su audiencia y generando resultados significativos en plataformas Meta.

¿QUIÉNES PUEDEN SER PARTE?

Gerentes y Directores de Empresas; Profesionales de Marketing y Ventas; Analistas y Consultores Estratégicos; Líderes de Equipos y Proyectos; Emprendedores y Dueños de Negocios.

INVERSIÓN Y HORARIO

Descripción

Precios facturados

Precio normal:

Bs. 300

Preventa, sólo hasta el 13 de febrero.

Bs. 250

¿Qué incluye tu inversión?

- **Clases online**, gran **oportunidad de networking** tanto con tu docente como con tus compañeros de clases.
- Acceso por siempre a la nube donde podrás acceder mediante un link a tus documentos digitales y grabaciones de todas las clases.
- Certificación en formato digital con valor curricular de 8 horas académicas, avalado por **Wibel**, marca oficial registrada de **GRUPO BELCAS** con matrícula de comercio e identificación tributaria: 375983023.



CRONOGRAMA:



Duración curso completo:

6 Horas reloj.



Fecha de inicio: 20 de febrero.



Fecha de fin: 22 de febrero.



Horario

De 20:00 a 22:00 c/clase.



Modalidad

Online en vivo por la plataforma ZOOM.

FEBRERO

D	L	M	M	J	V	S
				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		

DOCENTE E INSCRIPCIONES

DOCENTE: MBA. Leonardo Gabriel Taborga Jironda.

Ingeniero Comercial Summa Cum Laude (graduado con el máximo honor – Tesis del 100%) – Universidad La Salle.

Doble MBA (Master in Business Administration) y Master en Marketing Digital – EUDE Business School / Universidad Camilo José Celá (Graduación Notable A-).

Especialidad en Educación Superior; Diplomado en Educación Superior; Diplomado en Gestión del Aula a través de las Tecnologías de la Información y Comunicación; Diplomado en Investigación Acción – Universidad Católica Boliviana “San Pablo” (Todas calificaciones por sobre 95%).

Meta Social Media Marketing Professional & Digital Marketing Associate por Meta (Certificaciones Oficiales).

¿Cómo inscribirte?

- **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 78164943
+591 78492505
- En nuestras oficinas de atención al cliente: Entre 2 y 1 Anillo, Calle Prolongación Aroma, Edificio Sumuque #61, Santa Cruz de la Sierra, Bolivia. HORARIO DE ATENCIÓN: De 08:30 a 12:30 y de 14:30 a 18:30 de lunes a viernes. Sábados de 08:30 a 12:30.
- Inscripciones disponibles 24/7 mediante la **tienda online: www.wibel.net**

Medios de Pagos Disponibles



Tigo Money: 76070714



Titular: BELCAS S.R.L.
N°Cuenta: 2000182683
Cuenta Corriente
Nit: 375983023



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

Solicita QR para comodidad de pagos