

SÍLABO DE MARKETING DIGITAL PARA EMPRENDEDORES

Curso	Marketing para emprendedores			
Horas	Teóricas	1	Prácticas:	0
Docente	Alicia Gonzalez Del Barco			

I. Descripción del curso

El curso de Marketing para emprendedores tiene como propósito el posicionamiento de marca en el mundo digital, basado en atributos, sostenibilidad y la conexión del contenido digital con el marketing de adquisición de clientes, a través del conocimiento de las diversas acciones y estrategias necesarias para ello y dirigidas al emprendimiento y el conocimiento de la comunidad del negocio.

Competencias del curso

Al finalizar el curso el estudiante será capaz de tener una visión de cómo lograr una presencia digital, comprender quién puede ser comunidad de negocio y el crecimiento sostenible en redes sociales y Marketing digital. Además, será capaz de entender el uso y KPI más importantes para las redes sociales. Ello le permitirá aplicarlas al emprendimiento para lograr posicionar su marca digital, entendiendo dos estrategias clave: El remarketing y el retargeting en nuestro emprendimiento y estrategia de email marketing; el maravilloso y ahorrador mundo del email marketing, que sirve de estrategia de adquisición de usuarios, aprendiendo a segmentar clientes y optimizar el proceso haciéndolo más eficiente con la finalidad de lograr mayores ventas.

II. Organización de los aprendizajes

Unidad 1: Presencia digital	
Logro de aprendizaje de la unidad:	Al finalizar la unidad el estudiante será capaz de comprender cómo construir comunidad y generar una presencia digital, basada en el concepto de comunidad y ecosistema digital. Además, entenderá la importancia de generar una comunidad haciendo contenido auténtico y original, mediante el apoyo de la sostenibilidad.
Ejes temáticos:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Potenciar mis habilidades o el servicio digital 2. Quién es mi comunidad 3. Cómo generar sostenibilidad en redes sociales
Actividades de evaluación de la unidad:	Evaluación formativa en línea: Escribir en un papel 3 beneficios de la marca

Material de apoyo:	Video The Real Ali: https://www.youtube.com/watch?v=wUJP9yuuL04&t=10s
---------------------------	--

Unidad 2: Redes sociales

Logro de aprendizaje de la unidad:	Al finalizar la unidad el estudiante entenderá para qué sirve cada red social y cómo explotarla a favor de un proyecto de marketing, a fin de obtener mayor eficiencia en el negocio. Además, analizará las características de Tiktok como red que logra posicionar aún más y alcanzar mayor audiencia.
Ejes temáticos:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aspectos generales de que son las redes sociales y para qué sirven 2. Facebook & Instagram objetivos de cada uno 3. El boom del tiktok
Actividades de evaluación de la unidad:	Evaluación formativa en línea: Crea mínimo 3 post y 2 reels al ver esta unidad-
Material de apoyo:	Video The Real Ali: https://www.youtube.com/watch?v=gFFsGERq-fl&t=134s

Unidad 3: Creación de contenido

Logro de aprendizaje de la unidad:	Al finalizar la unidad el estudiante logrará comprender qué tipo de contenido funciona para cada red social y los formatos de contenido que existen en todas las redes sociales, a fin de generar distintos objetivos como alcance, tráfico, conversión, la voz de contenido y perfil más idóneo y el uso de herramientas para potenciarlo.
Ejes temáticos:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Qué tipo de voz quieres ser a nivel contenido 2. Formatos de contenido para cada red social 3. Cómo potenciar tu contenido digital
Actividades de evaluación de la unidad:	Crear un post en redes sociales focalizando la parte aspiracional de tu emprendimiento.
Material de apoyo:	Video The Real Ali: https://www.youtube.com/watch?v=fifeBGCJNyc



Unidad 4: Remarketing y Retargeting	
Logro de aprendizaje de la unidad:	Al finalizar la unidad el estudiante será capaz de comprender el concepto de remarketing y retargeting y la diferencia entre ellos; su funcionalidad a nivel de contenido, estrategia y ejecución, así como las distintas maneras de tarjetear audiencias y transformarlas en conversión de venta para su negocio. Así mismo, comprenderá la eficiencia de usar ambas estrategias para conectar con la audiencia a la que se quiere llegar y lograr convertir.
Ejes temáticos:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Definición de remarketing y retargeting 2. Estrategia de email marketing 3. Estrategia de retargeting
Actividades de evaluación de la unidad:	Análisis de tu target, de personas que han llegado a tu landing page o a tus redes sociales los últimos 7 días y hacer un post relacionado a lo que están buscando.
Material de apoyo:	Video The Real Ali: https://www.youtube.com/watch?v=2dYgFkexJuk

III. Metodología

La estrategia de metodología está basada en ejemplos reales, y en etapas vividas por alguien creando una start up, adicional de contenido entretenido y relevante, basado en ejercicios que los estudiantes puedan experimentar en casa. Se harán cuatro unidades que empiezan hablando de cómo crear una presencia digital desde el lado de emprender, pasando por el módulo de redes sociales, entendiendo el concepto y funcionalidad de cada una. La parte de contenido es clave para el marketing de un emprendedor por el limitado presupuesto con el que se empieza un emprendimiento y cerrando con las definiciones de remarketing y retargeting, así definiremos cuatro módulos que logren que los estudiantes se lleven lo más importante del marketing o como se debe empezar con marketing desde la vista de un emprendedor.

Modalidad asíncrona:

- Ejercicios en casa
- Solución de casos y ejercicios

IV. Recursos didácticos

- Páginas Web: lecciones de aprendizajes
- Cápsulas Temas de módulo: Lecciones de aprendizaje
- Tareas: e-actividades
- Cuestionarios: Test de evaluación y autoevaluación
- Archivos: Espacios para compartir materiales educativos básicos
- URL: recursos de enlaces relacionados a los temas



V. Bibliografía

Básica:

- <https://www.rdstation.com/es/redes-sociales/>
- Libro: La Vaca Púrpura – Seth Godin.
- Libro: Growth Hacker Marketing – Ryan Holiday.
- <https://www.criteo.com/es/blog/diferencias-y-similitudes-entre-el-remarketing-y-el-retargeting/#:~:text=El%20remarketing%20se%20centra%20principalmente,display%20y%20en%20paid%20ads.>

Complementaria:

Canal youtube The Real Ali:

<https://www.youtube.com/channel/UC3xov7MEZbTOluoH0zWGpDg/videos>

