



CURSO VENTA POR REDES SOCIALES

Dirigido a micro-emprendedores, que deseen difundir sus productos o servicios en internet o a diseñadores que deseen desempeñarse como Community manager para terceros.

Actualmente, las plataformas más efectivas para este propósito son Instagram, Facebook, LinkedIn, y TikTok. Aquí tienes una estructura detallada:

1. Introducción al social selling (2hs)
 - Conceptos básicos y tendencias actuales
 - Importancia de la presencia multiplataforma
2. Instagram para ventas (4hs)
 - Optimización del perfil de negocios
 - Uso efectivo de Instagram Stories y Reels
 - Instagram Shopping y catálogos de productos
 - Estrategias de contenido para aumentar engagement
 - Colaboraciones con influencers
3. Facebook para ventas (4hs)
 - Creación y optimización de una página de negocios
 - Facebook Marketplace
 - Grupos de Facebook para nichos específicos
 - Facebook Ads: segmentación avanzada
 - Uso de Messenger para atención al cliente y ventas
4. LinkedIn para ventas B2B (4hs)
 - Optimización del perfil personal y de empresa
 - Estrategias de networking y generación de leads
 - Content marketing en LinkedIn
 - LinkedIn Sales Navigator
 - Anuncios y campañas específicas para B2B
5. TikTok para ventas (4hs)
 - Creación de contenido viral
 - TikTok For Business
 - Colaboraciones con creadores de contenido
 - Estrategias de hashtags y desafíos
 - TikTok Shopping
6. Estrategias de venta cruzada entre plataformas (4hs)
 - Creación de una estrategia omnicanal
 - Adaptación del contenido para cada plataforma
 - Uso de herramientas de gestión multiplataforma
7. Analítica y optimización (2hs)
 - Métricas clave por plataforma
 - Herramientas de análisis integradas y externas

- A/B testing en campañas y contenido

Total de hs del curso: 24hs

Duración: 1 meses (dos clases semanales de 1,5hs, Lunes y Miércoles de 14 a 15:30)

Precio: \$20000 (\$10000 por mes)