

DIGITALITZA LA TEVA EMPRESA

Octubre - Desembre 2020

Formació Tècnica especialitzada



Cada vegada més, quan volem trobar un servei, conèixer una empresa, veure els productes que hi ha en el mercat, el primer que fem es buscar a Internet. Si una empresa no hi és o la seva presència no està actualitzada i/o cuidada adientment, perd oportunitats de negoci. La tecnologia i maneres de fer en el món digital avança amb molta rapidesa i tenir presència a Internet i a les xarxes no es pot fer de qualsevol manera; cal tenir una estratègia, uns objectius clars i mantenir-se actualitzat. Segons sigui la nostra gestió en aquest àmbit, la marca de l'empresa pot sortir enfortida o afeblida, a l'igual que la nostra relació amb els clients.

Dissenyar un pla de negoci específic i estratègies adequades serà clau per aconseguir un rèdit de la digitalització. Aquest programa formatiu consta de 6 mòduls per ajudar a l'empresa en la seva digitalització i a millorar els seus resultats.

OBJECTIUS

- Conèixer els diferents models de negoci. Aconseguir que el participant creï un pla de negoci específic a Internet
- Treure el màxim profit de les dades que genera el web i el seu negoci. Com accedir a noves dades i com a analitzar-les
- Definir la Marca Personal i aplicar una estratègia de Personal Branding per reforçar la marca d'empresa i la dels seus equips
- Treballar una bona estratègia de visibilitat i de relacions públiques online amb la finalitat d'ajudar a aconseguir nous clients i fidelitzar els existents
- Veure com una eina com el CRM ens pot ajudar a saber què és el que vol o necessita el consumidor.

DESTINATARIS

- Directors de màrqueting i professionals d'aquest àmbit
- Directors comercials d'empreses en procés de digitalització i emprenedors
- Tècnics que desitgen comprendre millor als clients

PROFESSORAT

Helena Casas

Consultora, Speaker i Docent en Màrqueting Digital i Marca Personal. Especialista en Benchmarking Digital

Alba Espejo

Consultora especialista en noves tendències digitals i en les transformacions que estan generant en Màrqueting

Montserrat Peñarroya

Especialista en Marketing Digital. Directora de l'Institut d'Investigació 3iSIC

Programa



1. Models de negoci a Internet

- 1.1. Els models basats en la publicitat, els models basats en fer pagar a l'usuari, els models basats en fer pagar el venedor, la intermediació i altres models de negoci per a llocs web

2. Business Intelligence

- 2.1. Què és un sistema de Business Intelligence?
- 2.2. Els KPI's d'un departament de Màrqueting Digital
- 2.3. Google Analytics
- 2.4. Com són les nostres visites?
- 2.5. D'on venen? Com podem trobar-ne més com ells? Estratègies de creixement
- 2.6. Quins continguts miren i què els podem fer mirar?
- 2.7. Implementar una estratègia de penetració de mercat amb SEO a partir de les dades del lloc web
- 2.8. Com facturar més? Conversió
- 2.9. Altres fonts d'entrada de dades

3. Personal Branding a les empreses i Social Selling

- 3.1. Personal Branding a les organitzacions i Social Selling
 - La Marca Personal. El teu Equip és la teva Gent, és la teva Empresa
 - Què és el Personal Branding
 - Personal Branding com a estratègia empresarial
 - Els perfils personals a les xarxes socials
 - Executive Branding: Els líders de l'empresa i la seva visibilitat
 - Employee Advocacy: L'empleat és el millor ambaixador de la marca
 - Employer Branding: Estratègia per atraure talent.
 - Social Selling: La venda social
- 3.2. LinkedIn i Twitter
- 3.3. Instagram i Facebook

4. Inbound Marketing - Content Marketing

- 4.1. Què és el Inbound Marketing i què és el Content Marketing
- 4.2. Quines són les principals tècniques del l'Inbound Marketing
- 4.3. Com saber quins continguts interessin al nostre públic objectiu
- 4.4. Com crear continguts (formats, tipus de contingut)
- 4.5. Tècniques bàsiques d'Storytelling
- 4.6. Com donar a conèixer el contingut creat
- 4.7. Xarxes Socials
- 4.8. L'email màrqueting i la publicitat online també ha de ser inbound
- 4.9. Com posicionar a Google els continguts del nostre lloc web

5. CRM. Com fidelitzar i gestionar els nostres clients

- 5.1. Estratègia de negoci partint del màrqueting relacional
- 5.2. Com facilitar l'organització de les accions de màrqueting (campanyes d'email màrqueting, etc.)
- 5.3. Eines online disponibles: CRM de pagament i gratuït
- 5.4. Com crear i gestionar la base de dades de clients
- 5.5. Sincronització amb altres programes
- 5.6. Anàlisi de resultats

6. SOSTAC. El Pla Estratègic a Internet de la teva empresa

- 6.1. Com es du a terme una anàlisi de situació
- 6.2. Com es fa una anàlisi de competidors a Internet
- 6.3. Com es fixen uns objectius
- 6.4. Com es determinen les estratègies de màrqueting a Internet
- 6.5. Creació del pla d'acció en línia
- 6.6. Com hauria de ser el nostre lloc web
- 6.7. Com portar trànsit des de Google, sense cost
- 6.8. La publicitat a Internet

DURADA I CALENDARI

Del 2 d'octubre al 18 de desembre de 2020 (54 hores). Les sessions es duran a terme els divendres **de 9.30 a 14 h**, en modalitat mixta en sessions presencials a la Cambra de Sant Feliu, i sessions Aula virtual els dies:

	2	9	16	23	30	6	13	20	27	4	11	18
Octubre	Presencial	Presencial	Aula virtual	Aula virtual	Aula virtual							
Novembre						Aula virtual	Presencial	Aula virtual	Presencial			
Desembre										Aula virtual	Aula virtual	Presencial

■ Sessió presencial ■ Sessió Aula virtual

LLOC DE REALITZACIÓ, MATRÍCULA I INSCRIPCIONS

Cambra de Comerç de Barcelona al Baix Llobregat
C/ Laureà Miró, 350
08980 Sant Feliu de Llobregat

El preu de la matrícula és de 995 euros (exempt d'IVA).

AJUTS A LA FORMACIÓ


- Possibilitat de **bonificar part de l'import de la matrícula del programa** segons l'establert per la *Fundación Estatal para la Formación en el empleo*.



Des de la Cambra us podem fer aquest tràmit.




Per gaudir d'aquest servei, cal:

- Inscriure's en el programa.
 - Entrar a l'apartat de bonificació de la formació de la pàgina de la Cambra **www.cambrabcn.org**
 - Donar i reenviar la informació sol·licitada dotze dies abans de la data d'inici al curs.
 - Assistir a més del 75 % de les hores de formació.
- **10 % descompte** per als socis Business del Club Cambra.

Més informació i inscripcions

 **Txus Martínez**

 mjmartinez@cambrabcn.org  **902 448 448** ext. 5396

 Cambra Barcelona  Cambra Barcelona  @cambrabcn

www.cambrabcn.org