



DIPLOMADO ONLINE EN MARKETING DIGITAL PARA EMPRENDEDORES

Duración: 1 mes y medio (6 semanas)

Modalidad: En línea

Clases por semana: 2 (1 teórica y 1 práctica)

Total de sesiones: 12 clases

- 1. INTRODUCCIÓN AL MARKETING DIGITAL Y EMPRENDIMIENTO**
- 2. CONOCIENDO AL CLIENTE Y EL MERCADO**
- 3. REDES SOCIALES PARA NEGOCIOS**
- 4. CREACIÓN DE CONTENIDO DIGITAL**
- 5. VIDEO MARKETING Y MARCA PERSONAL**
- 6. VENTAS DIGITALES Y WHATSAPP BUSINESS**

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN AL MARKETING DIGITAL Y EMPRENDIMIENTO

Clase 1 (Teórica)

- ¿Qué es el marketing digital?
- Marketing tradicional vs. marketing digital.
- Importancia del marketing para emprendedores.
- Tipos de negocios digitales.

Clase 2 (Práctica)

- Definición del emprendimiento.
- Objetivos comerciales y de marketing.
- Identificación del producto o servicio.
- Análisis básico de la propuesta de valor.

MÓDULO 2. CONOCIENDO AL CLIENTE Y EL MERCADO

Clase 3 (Teórica)

- Público objetivo.
- Segmentación de mercado.
- Buyer Persona.
- Necesidades y comportamiento del consumidor.

Clase 4 (Práctica)

- Creación del Buyer Persona.
- Definición del nicho de mercado.
- Investigación básica de la competencia.
- Validación del mercado objetivo.

MÓDULO 3. REDES SOCIALES PARA NEGOCIOS

Clase 5 (Teórica)

- Redes sociales más utilizadas.
- Facebook, Instagram y TikTok para empresas.
- Tipos de contenido.
- Objetivos de cada plataforma.

Clase 6 (Práctica)

- Creación o mejora del perfil profesional.
- Configuración de cuentas de negocio.
- Optimización de biografía e imagen.
- Vinculación de herramientas básicas.

MÓDULO 4. CREACIÓN DE CONTENIDO DIGITAL

Clase 7 (Teórica)

- Contenido que genera ventas.
- Storytelling aplicado al marketing.
- Calendario de publicaciones.
- Errores comunes al crear contenido.

Clase 8 (Práctica)

- Diseño de publicaciones en Canva.
- Creación de contenido gráfico.
- Elaboración de un calendario semanal.
- Optimización de imágenes para redes sociales.

MÓDULO 5. VIDEO MARKETING Y MARCA PERSONAL

Clase 9 (Teórica)

- Ideas para generar contenido.
- Fotografía y video para redes sociales.
- Introducción al video marketing.
- Construcción de marca personal.

Clase 10 (Práctica)

- Creación de tres publicaciones.
- Grabación de un Reel o TikTok.
- Edición básica de video.
- Uso de tendencias y música.

MÓDULO 6. VENTAS DIGITALES Y WHATSAPP BUSINESS

Clase 11 (Teórica)

- Cómo vender en redes sociales.
- Atención al cliente digital.
- Embudo básico de ventas.
- Introducción a WhatsApp Business.

Clase 12 (Práctica)

- Configuración de WhatsApp Business.
- Creación del catálogo de productos o servicios.
- Automatización con respuestas rápidas.
- Presentación del proyecto final.

PROYECTO FINAL

El participante desarrollará una estrategia básica de marketing digital para su emprendimiento, integrando los conocimientos adquiridos durante el diplomado.

El proyecto deberá incluir:

- Definición del negocio o emprendimiento.
- Identificación del público objetivo y Buyer Persona.
- Análisis del nicho de mercado.
- Optimización de perfiles en redes sociales.
- Calendario de contenido.
- Diseño de **3 publicaciones** para redes sociales.
- Elaboración de **1 video corto (Reel o TikTok)**.
- Configuración completa de **WhatsApp Business** con catálogo.
- Estrategia básica de promoción y ventas digitales.
- Presentación final del plan de marketing digital.