

LOS SOCIAL MEDIA COMO HERRAMIENTA DE FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

20, 27 de octubre y 3 de noviembre de 9.30 a 13.30 h. (12 horas)

Ya no es necesario realizar grandes inversiones económicas para dar a conocer y promocionar un negocio. Cualquier profesional tiene a su alcance una serie de herramientas online totalmente gratuitas que permiten realizar una campaña de marketing a medida y sin ningún coste.

En este Workshop, estructurado en tres sesiones, los participantes serán capaces de tener una visión de qué son los social media, conocer las diferentes estrategias, técnicas y herramientas disponibles para promocionar y difundir un negocio en internet, todo ello encaminado a poder ofrecer a los participantes una base sólida para crear y llevar a cabo el desarrollo de un Social Media Plan (SMP) enfocado a mejorar y potenciar la imagen de marca y aumentar el número de clientes.

OBJETIVOS

- Comprender las transformaciones generadas por las nuevas tecnologías en el ámbito empresarial.
- Entender las nuevas formas de relacionarse y comunicar en Internet.
- Conocer las herramientas Web 2.0 que permiten realizar una campaña de marketing online y adaptarlas a nuestro modelo de negocio.
- Aprender las diferentes estrategias de Social Media Plan.
- Detectar los clientes potenciales y el tráfico de visitas.

DIRIGIDO A

Los participantes a este Workshop conocerán las diversas estrategias de marketing digital y analizaremos varios casos reales de cómo las empresas están adaptando su estrategia de marketing a la red, qué herramientas utilizan en la organización y difusión de sus productos y qué aplicaciones pueden incluso ayudarles a obtener beneficios económicos.

FECHAS Y HORARIOS

Días 20, 27 de octubre y 3 de noviembre de 2010 (12 horas)

Horario de 9.30 a 13.30 en 4 h. por sesión

LUGAR Y ORGANIZACIÓN

Lugar: Centro Europeo de Empresas Innovadoras de Valencia (CEEI Valencia)
Avda. Benjamín Franklin, 12 - Parque Tecnológico Paterna (Valencia)

Plazas Disponibles: 20

Organiza: CEEI Valencia

CONTENIDOS

1. Introducción al Marketing en Internet

- a. Evolución de la web: desde la web 1.0 hasta la web 2.0
- b. La era de la web social (web 2.0).
- c. Cambio de paradigma: de la pasividad a la participación del usuario.

2. De la web escaparate a la Unidad de Negocio Online

- a. Usabilidad
- b. Accesibilidad y compatibilidad
- c. Persuabilidad
- d. Arquitectura de la información

3. El Marketing On-line

- a. Definición y Estrategias de marketing Digital
- b. El Marketing de Resultados:
 - i. Marketing en Buscadores: PPC vs. SEO
 - ii. Redes de Afiliados
 - iii. E-mail Marketing
- c. Brand Marketing.
- d. Social Media Marketing.
- e. Análisis y Medición de Resultados. Analítica web.

4. Las Herramientas web 2.0

- a. Tipologías de los Medios Sociales.
- b. Principales Usos de la Web 2.0.
- c. Herramientas web 2.0 para promocionar e incrementar la visibilidad de un negocio en Internet.
- d. Análisis de experiencias empresariales y ejemplos que utilizan correctamente estas herramientas en su estrategia de marketing.

5. Social Media Plan

- a. ¿Porque el SMP?
- b. Posibilidades y dificultades de Social Media Plan
- c. Factores Clave del SMP
- d. Estrategias de Social Media
- e. El papel de la empresa y del nuevo consumidor.

COACH

Antonio Bandera es Ingeniero Técnica de Informática de Gestión por la Universitat Oberta de Catalunya (UOC). Desde 1998 es consultor en nuevas tecnologías para empresas donde podemos destacar Sociedad de estiba y desestiba de Castellón y Barcelona, Tercat y Adecco. En la actualidad es gerente de Aticsoft.

Carlos Sánchez es Ingeniero Superior en Informática por la Universidad Jaime I de Castellón. En 2002 se inicia en entornos de desarrollo online desde el departamento de marketing de la multinacional AZUVI, en la que crean el website de la compañía y la estrategia online de la marca. Desde 2005 como director de AticSoft se ha especializado en el desarrollo de campañas de posicionamiento SEO/SEM y analítica online.

ATICSOFT es una empresa de consultoría ebusiness y desarrollo de software que nace para satisfacer las necesidades no cubiertas de las empresas que requieren de las nuevas tecnologías para su evolución y desarrollo. En los dos últimos años han creado una línea específica para el desarrollo de soluciones específicas a los medios sociales donde gestiona n cuentas de clientes que son seguidas alrededor de 20.000 personas.

PRECIO

Precio Bonificado:

>**Empresas innovadoras menores de 5 años o Emprendedores** : Se aplicará una bonificación de FEDER-IMPIVA por lo que el precio final es de **22 €** más 20 € de IVA correspondiente al coste total de la actividad.

>**El resto de empresas** pueden optar a una bonificación a través del crédito FUNDACIÓN TRIPARTITA que disponen las empresas para la formación de sus trabajadores. Si estás interesado, rellena la hoja de inscripción y nos pondremos en contacto contigo para informarte del precio definitivo de la actividad, según las características de tu empresa.

Precio sin bonificar: 109 € más 20 € de IVA.

CONDICIONES DE ASISTENCIA

Para formalizar la preinscripción enviar la **HOJA DE PREINSCRIPCIÓN** que podéis descargar en www.ceei-valencia.com a: información.foro@ceei.net al 96 199 42 20. Una vez cubierta se enviará un mail confirmando esa preinscripción y el precio definitivo para cada una de las actividades.

MÁS INFORMACIÓN

Telf. 96 199 42 00 / 61

E-mail: información.foro@ceei.net