

idigital

He d'obrir nous canals de venda?
Com serà el contacte amb els meus clients?
I com aconseguiré nous clients?
Utilitz les xarxes socials correctament?

PROGRAMA DE MILLORA DE L'ESTRATÈGIA DEL MÀRQUETING DIGITAL A LES PIMES



G CONSELLERIA
O TRANSICIÓ ENERGÈTICA
I I SECTORS PRODUCTIUS

idi Institut d'Innovació
Empresarial
de les Illes Balears

idigital

El programa de millora de l'estratègia del màrqueting digital a les pimes oferirà, d'una banda, formació específica sobre estratègies de màrqueting digital i, de l'altra, una atenció personalitzada a cada una de les empreses participants.

Adreçat a: gerents i directius de les petites i mitjanes empreses industrials que vulguin millorar el seu posicionament de marca en línia.

Metodologia i contingut

FASE 1 FORMACIÓ

Jornada 1	Anàlisi de l'estratègia digital. Com convertir contactes en compres. Tenc una plataforma de comerç electrònic? Obrir nous canals de venda.	1 hora
Jornada 2	Optimitzar el rendiment del lloc web. Avaluar el posicionament SEO i SEM. Promoció en xarxes socials. En quines he d'estar? Campanyes de posicionament de marca.	1 hora
Jornada 3	Màrqueting de contingut. Anàlisi i desenvolupament de contingut, incrementant l'aspecte visual i utilitzant Youtube. Eines digitals que m'ajudaran a ser digitalment amigable.	1 hora

FORMULARI de situació i de temàtiques d'interès per a les empreses

FASE 2 ORIENTACIÓ

Sessió 1	Orientació individual per a l'empresa	1 hora
Sessió 2	Orientació individual per a l'empresa	1 hora

Les empreses interessades a fer sessions d'orientació individual hauran d'haver assistit a les tres jornades de formació. Tant la formació com la consultoria es faran a través de plataformes en línia.

digital

Jornada 1

ESTRATÈGIA

5 d'octubre de 10 a 12h

ANÀLISI DE L'ESTRATÈGIA DIGITAL

- Motivacions
- Definicions d'objectius
- Definició del públic objectiu
- Anàlisi de la competència
- Establiment de metes i definicions d'indicadors
- Pla d'acció i seguiment

COM CONVERTIR CONTACTES EN COMPRES

- Captació de contactes: continguts descarregables, puntuació dels clients, integració de campanyes d'entrada, usabilitat, revistes d'empresa i la importància de la mesura
- Recomanacions per convertir contactes en vendes

PLATAFORMA DE COMERÇ ELECTRÒNIC

- Mercat web o botiga pròpia?
- Desenvolupament propi o plataformes ja desenvolupades?
- Plataformes principals: comparativa i recomanacions

COM OBRIR NOUS CANALS DE VENDA

- Disseny i anàlisi del nou canal de venda en línia. Cas pràctic
- Eines per poder desenvolupar-lo
- Aspectes que s'han de tenir en compte: legislació, logística, condicions d'ús
- Com dinamitzar els nous canals de venda

Formadors: Javier Monge, Oswaldo Brito, Pablo Cabello i Tatiana Ojeda

digital

Jornada 2

POSICIONAMENT

7 d'octubre de 10 a 12h

OPTIMITZAR EL RENDIMENT DEL LLOC WEB

- Anàlisi i optimització del frontal: peticions, eines, optimització d'imatges i de dispositius mòbils, memòria cau del navegador, retardar la càrrega de vídeos
- Anàlisi i optimització del mòdul posterior

AVALUAR EL POSICIONAMENT SEO I SEM

- SEO on page i SEO off page
- SEM: Google Ads, segmentació de campanyes i conversió

PROMOCIÓ EN XARXES SOCIALS

- Selecció de xarxes socials, promoció gratuïta i de pagament, calendari d'accions

CAMPANYES DE POSICIONAMENT DE MARCA

- Per què posicionar la marca?
- Màrqueting no intrusiu
- Identificació dels clients amb la marca i els seus valors
- Definició d'objectius
- Incorporació en el calendari d'accions

Formadors: Tatiana Ojeda, Pedro Betancort i Paloma Castillo

digital

Jornada 3

MÀRQUETING DE CONTINGUT

9 d'octubre de 10 a 12h

MÀRQUETING DE CONTINGUT

- En què consisteix? Quin contingut ens interessa crear?
- Definició de la guia d'estil
- Paraules clau i relació amb el SEO

ANÀLISI I DESENVOLUPAMENT DE CONTINGUT, INCREMENTANT L'ASPECTE VISUAL I UTILITZANT YOUTUBE

- Quan i per què utilitzar Youtube?
- Com utilitzar Youtube i configuració del canal corporatiu promocional del negoci
- Pautes d'elaboració del contingut multimèdia

EINES DIGITALS QUE M'AJUDARAN A SER DIGITALMENT AMIGABLE

- Tècniques d'elaboració i comunicació digitalment amigable
- Tipus de continguts i dispositius d'aplicació
- Millorar l'experiència UI/UX amb l'usuari potencial i oferir una navegació agradable i personalitzada

Formadors: Sara Roche, Gabriel Antunez i Tatiana Ojeda.

digital

FORMADORS

Javier Monge García

Director de Practical Team

Expert en estratègia, expansió, internacionalitzacions i desenvolupament de negoci, sobretot en pimes i clústers. Té 25 anys d'experiència, deu dels quals foren com a director d'una gran empresa fabricant de sistemes de so, megafonia i domòtica.

Col·labora habitualment amb institucions, tant públiques com privades, que promouen la millora, la innovació i la internacionalització de les pimes.

Paloma Castillo Palacios

Negoci, màrqueting i consultora internacional

Té deu anys d'experiència en estratègia, internacionalització i màrqueting fora de línia i en línia, planificació i assessorament, desenvolupament de negoci i consultoria d'expansió i creixement empresarial, recerca de programes i línies de finançament i subvencions, i gestió de recursos humans i selecció de personal. Ha liderat projectes de cooperació i clusterització de participació publicoprivada.

idigital

Pablo Cabello Palacián

Negoci i consultor internacional

Experiència i formació en prospecció i anàlisi de mercats, definició i implementació de plans de creixement i expansió internacional, creació de xarxes comercials, assessorament en comerç exterior i en desenvolupament de programes comercials. Responsable del mercat mexicà i de països francòfons.

Sara Roche Agudo

Negoci, màrqueting i consultora internacional

Experiència pràctica en disseny i definició de plans d'internacionalització, màrqueting en línia i fora de línia, i comunicació, desenvolupament de negoci i en selecció de mercats, estructuració de recursos i modelització de processos empresarials.

Responsable del mercat sud-africà. Treballa habitualment amb institucions públiques i privades que donen suport a la internacionalització de les pimes, i en programes d'ajuts i subvencions.

Oswaldo Brito Izquierdo

Director tècnic de projectes. Gerent d'una consultoria tecnològica en R+D+I

Expert en estratègia i transformació digital i tecnològica en organitzacions tant públiques com privades. Té més de vint anys d'experiència com a director de departament de tecnologies i R+D+I en diverses empreses de consultoria especialitzada i centres de recerca i desenvolupament.

Expert en programació i impartició de programes de formació i assessorament en l'àmbit de la tecnologia i de la innovació a empreses.

idigital

Pedro Betancort Riverol

Analista programador (tècnic superior)

Expert tecnòleg de plataformes digitals i tecnologia web, i enginyer tècnic informàtic i cap de projectes tecnològics. Té més de quinze anys d'experiència en l'àmbit multidisciplinari informàtic i com a analista programador i responsable de projectes.

Gabriel Antúnez Cruz

Director gràfic, creatiu i il·lustrador publicitari (tècnic superior)

Expert en disseny gràfic creatiu, il·lustració i tècniques gràfiques publicitàries aplicades al màrqueting fora de línia i en línia, així com en disseny d'eines orientades a canals web, app mòbils i videojocs. Té més de deu anys d'experiència, i actualment treballa com a director creatiu de l'empresa consultora Proyectan.

Tatiana Ojeda Gutiérrez

Dissenyadora web, especialista SEO, SGC i màrqueting

Experta en creació, programació i maquetació de canals comercials i promocionals web i en màrqueting digital 260. Gestora de comunitats (community manager) i especialista en mitjà social aplicat a l'empresa. Té més de cinc anys d'experiència en l'aplicació d'estratègies de màrqueting digital.