

Aprende a vender por internet

Vende en línea como un experto con las herramientas más poderosas

Objetivo general del curso

Al finalizar este curso, los participantes serán capaces de diseñar y ejecutar estrategias efectivas de venta en línea, utilizando herramientas como Facebook, Whatsapp Business y plataforma de ventas en línea, con el objetivo de aumentar sus ventas y posicionarse en el mercado digital.

Objetivos específicos

1. Comprender los conceptos básicos del comercio electrónico y su relevancia en el mercado actual, así como los factores clave para atraer y retener clientes en línea.
2. Utilizar las principales herramientas digitales para diseñar y ejecutar estrategias efectivas de venta en línea, con el objetivo de aumentar las ventas y posicionarse en el mercado digital.
3. Conocer las mejores prácticas y casos de éxito en la utilización de herramientas digitales, y aplicar estos conocimientos en la planificación y ejecución de estrategias de venta en línea.
4. Desarrollar habilidades prácticas para la administración de una página de Facebook para un negocio en línea, la creación y configuración de una tienda en línea, y el uso efectivo de Whatsapp Business para comunicarse con los clientes y cerrar ventas.

Herramientas necesarias

- Acceso a una computadora o dispositivo móvil con conexión a Internet.
- Una cuenta de Facebook y Whatsapp Business (en caso de que deseen practicar con estas herramientas durante el curso).

Contenido del curso

Módulo 1: Introducción al comercio electrónico (2 horas)

- ¿Qué es el comercio electrónico y por qué es importante?
- Tendencias actuales del mercado online.
- Los fundamentos del marketing digital: SEO, SEM, email marketing, social media marketing, entre otros.
- Cómo elegir un nicho de mercado y definir tu público objetivo.
- Planificación y estrategias para vender en línea.

Módulo 2: Facebook para negocios (2 horas)

- ¿Por qué es importante utilizar Facebook para vender en línea?

- Cómo crear una página de Facebook para tu negocio.
- Estrategias para aumentar el alcance y la interacción en Facebook.
- Anuncios de Facebook: cómo crear y optimizar campañas publicitarias.
- Casos de éxito y errores comunes en la publicidad de Facebook.

Módulo 3: Whatsapp Business (2 horas)

- ¿Qué es Whatsapp Business y cómo funciona?
- Cómo configurar una cuenta de Whatsapp Business
- Herramientas y funciones disponibles para negocios en Whatsapp Business.
- Cómo utilizar Whatsapp Business para atender a tus clientes y cerrar ventas.
- Casos de éxito y mejores prácticas en Whatsapp Business.

Módulo 4: Construcción de una tienda en línea (2 horas)

- ¿Qué es y cómo funciona una tienda en línea?
- Ventajas y desventajas de utilizar una tienda en línea.
- Cómo crear tu tienda en línea gratis.
- Configuración de productos y categorías.
- Integración de pasarelas de pago y opciones de envío.

Módulo 5: Estrategias de marketing y casos de éxito (2 horas)

- Técnicas avanzadas de marketing para atraer tráfico y aumentar las conversiones en tu tienda en línea.
- Casos de éxito de negocios en línea y sus estrategias de marketing.
- Cómo medir y analizar los resultados de tus campañas de marketing en línea.
- Tendencias actuales y futuras del comercio electrónico.
- Recomendaciones finales y oportunidades de negocio en línea.

En cada módulo se incluirá una sección práctica en la que los estudiantes puedan aplicar lo aprendido a su propio negocio en línea. Además, se pueden incluir actividades y ejercicios para fomentar el aprendizaje y la interacción entre los estudiantes.