



Social Media, Marketing Digital y Emprendimiento

Fundación INCYDE



Contenido

0. El Fondo Social Europeo y la Fundación INCYDE.....	3
1. Introducción: El marketing digital, oportunidades y retos	5
2. Objetivo del Programa.....	6
3. Duración.....	8
4. Destinatarios.....	9
5. Metodología	10
6. Contenidos.....	11

1. El Fondo Social Europeo y la Fundación INCYDE

El **Fondo Social Europeo** (FSE), creado en 1957, es el instrumento financiero de la Unión Europea más importante para la promoción del empleo. El FSE respalda las políticas y prioridades destinadas a alcanzar el pleno empleo y a mejorar la calidad y la productividad en el trabajo, la movilidad geográfica y profesional de los trabajadores de la Unión, los sistemas de educación y formación, así como la inclusión social, contribuyendo de este modo a fomentar la cohesión territorial, económica y social.

El mayor desafío al que se enfrenta España y al que, por su complejidad e intensidad tendrá que hacer frente en los próximos años, es el de la recuperación del empleo. Para reducir el desempleo caben distintas aproximaciones y fomentar el autoempleo, así como las iniciativas empresariales a través de la mejora de la capacitación empresarial es una de ellas.

En una economía cada vez más global y cambiante los puestos de trabajo están en constante transformación y se hace necesaria la adaptación de la formación a la realidad del mercado. El cambio de modelo productivo en España requiere la adecuación de los perfiles y las competencias profesionales y una continua adaptación a los cambios, entre ellos, los vinculados a los avances en las tecnologías de información y comunicación.

Construye tu futuro es un proyecto que se desarrolla en diferentes regiones del territorio español y que está enmarcado dentro de los Itinerarios de Emprendimiento Juvenil. Programa Operativo de Empleo Juvenil 2014 – 2020 de FSE que la Comisión Europea ha aprobado para España. Su principal objetivo es reducir el desempleo juvenil en España, especialmente entre los menores de 30 años no ocupados y no integrados en los sistemas de educación o formación.

OBJETIVOS



“ Tus ganas y nuestra profesionalidad, te ayudarán a alcanzar tus sueños ”

FASES



1. Introducción: El marketing digital, oportunidades y retos

En el esquema de la comunicación digital han aparecido nuevas herramientas que permiten conocer el posicionamiento de las empresas e ideas de negocio y optimizar, así, los recursos que se destinan a la estrategia y las acciones de marketing online.

Así mismo, las nuevas posibilidades del marketing digital permiten llegar e interactuar con un mayor número de potenciales clientes y multiplicar el alcance de un negocio. La irrupción, sobre todo, de las redes sociales y los buscadores han transformado el contexto de la mercadotecnia brindando posibilidades casi infinitas de comunicación.

La adaptación por parte de las empresas (incluyendo al pequeño y mediano comercio) de todas estas técnicas ha dejado de ser una opción para convertirse en una necesidad. Sin embargo, este nuevo panorama sólo supondrá un éxito si conlleva la transformación de los profesionales y emprendedores implicados en el proceso. En este sentido, la formación es clave.

Para atender esta realidad INCYDE ha creado el programa de "Social Media, Marketing Digital y Emprendimiento".

2. **Objetivo del Programa**

El objetivo fundamental del curso es proporcionar una visión global de las distintas áreas funcionales de la empresa para poder determinar oportunidades de mercado y desarrollar el Plan de Empresa / Plan de Mejora, siempre con la ayuda de las herramientas de gestión para favorecer su puesta en marcha.

Con este programa se facilita la elaboración de un **Proyecto de Empresa / Plan de Mejora** desarrollado y completo, que puede utilizarse por el/la promotor/a no sólo como guía de referencia para la puesta en marcha y/o consolidación de su negocio, sino que puede servirle además como medio de argumentación de su viabilidad ante entidades públicas y financieras.

Además, el curso ayudará a los participantes a definir su propia **estrategia de comunicación en los nuevos medios sociales** (redes sociales, blogs, buscadores, etc.), el **plan de marketing digital** y la ejecución de acciones para mejorar la **reputación** y el **posicionamiento** de sus productos/servicios en internet.

Como objetivos específicos este programa pretende:

- Asesorar de forma individualizada a cada uno de los participantes, tanto a los que son actualmente empresarios como a los potenciales emprendedores, sobre las oportunidades en su respectivo sector de actividad y en el desarrollo de un plan de negocio.
- Manejar los instrumentos empresariales necesarios para gestionar las redes sociales y las principales técnicas de marketing digital con objetivos estratégicos definidos.
- Conocer las principales herramientas y sistemas de información en Cloud para la gestión de la información, realizar las campañas, participar de manera directa en el diseño de un producto y servicio, o bien, determinar los procesos



más urgentes y prioritarios en los departamentos de marketing, comercial, publicidad y comunicación.

- Analizar los casos de éxito de empresas y proyectos que han logrado consolidarse como una referencia en buscadores, redes sociales o App Store por medio de una buena estrategia de posicionamiento, aplicando las técnicas SEO, SEM, SMO y ASO a su modelo de negocio en la red.
- Ver la realización de campañas acordes a la naturaleza de la empresa, con el objeto de saber el coste directo e indirecto de las acciones que hacer en el corto, medio y largo plazo.
- Desarrollar capacidades de prospectiva que permitan anticipar los cambios de nuestra sociedad, facilitando la comunicación y proyección de los proyectos.
- Fomentar el desarrollo de las nuevas tecnologías en la empresa.
- Adquirir habilidades y herramientas para definir objetivos, enfrentarse a desafíos y encontrar soluciones a los retos a los que se enfrenta el emprendedor.
- Conocer las bases jurídicas y administrativas en los diferentes campos de actuación.
- Lograr la competencia para gestionar proyectos capaces de confluir con otros sectores económicos y generar más recursos.
- Elaboración y presentación del Business Plan de un proyecto empresarial, en el que se recojan todas las áreas de actividad empresarial tratadas en los diferentes módulos.

3. Duración

7 semanas consecutivas (6 semanas de contenidos vía streaming y una semana de campo).

Siete semanas, con un módulo de contenidos específico y una semana de trabajo de campo, que estarán distribuidas de la siguiente forma:

a. Sesiones de formación conjunta

En estas sesiones conjuntas se impartirán los contenidos generales del programa, con el fin de proporcionar los conocimientos, herramientas y habilidades esenciales en cada una de las áreas de conocimiento y promover las sinergias e intercambios de experiencia entre los participantes en el mismo.



¿Cómo se organiza?

con el fin de proporcionar los conocimientos, herramientas y habilidades esenciales en cada una de las áreas de conocimiento y promover las sinergias e intercambios de experiencia entre los

b. Acompañamiento y consultoría individualizada

Con la consigna de la mayor flexibilidad y adaptación a cada uno de los alumnos participantes, se desarrollarán actuaciones de seguimiento individualizado en las que se orientará a cada uno en función de su perfil profesional y de la actividad de cada empresa, en el proceso de aplicación e implementación de los contenidos generales abordados a las sesiones conjuntas de formación.



c. Mentoring y seguimiento

En cada curso presencial se reserva un paquete de horas de acompañamiento para el grupo, a distribuir entre aquellos participantes más avanzados en la creación de su negocio.

4. Destinatarios

Los participantes en el programa -una media de 20-25- se ajustarán a los siguientes perfiles:

- **Emprendedores/as** que cuenten con una idea de negocio y deseen realizar un proyecto viable de creación de empresa para su posterior puesta en marcha.



- **Participantes menores de 30 años que no se encuentran empleados ni participan en los sistemas de educación o formación**, interesadas en optimizar y especializarse en competencias del marketing digital y el aprovechamiento efectivo de las redes sociales y la web 2.0, permitiéndoles incrementar su calidad profesional y mejorar su empleabilidad.

5. Metodología

La mejora de competencias de los participantes se trabaja mediante dos vías complementarias:

- Formación genérica que se imparte en sesiones de asistencia conjunta; y
- Formación específica y a “la medida” durante la consultoría semanal mantenida con cada participante.



Tanto los contenidos teóricos como los prácticos de la formación conjunta se adaptarán a la formación previa y a los conocimientos de los participantes, de manera flexible y fomentando la participación, el debate y la búsqueda conjunta de soluciones y el desarrollo de casos prácticos.

El trabajo en las tutorías individuales abordará el entorno en el que se enmarca el proyecto empresarial y las características específicas del mismo, abriendo vías de desarrollo y consolidación de la actividad realizada por el empresario, gestor profesional o emprendedor.

El programa será impartido por personas con amplia experiencia profesional y docente, siendo todos ellos consultores homologados por la Fundación INCYDE como formadores.

6. **Contenidos**

Módulo I: Dirección de Proyectos

- Presentación del Business Plan de un proyecto empresarial, en el que se recojan todas las áreas de actividad empresarial tratadas en los diferentes módulos.
- Actitud Emprendedora: Consejos y recomendaciones para emprender.
- Metodología Lean Startup para la generación de modelos de negocio de éxito.

Módulo II. Marketing Digital y Estrategia

- Estrategias y herramientas para el marketing digital y la comunicación con clientes.
- Definición de mensajes, análisis de canales, estudio de costes, medición de resultados.
- Gestión de marketing avanzado, comercialización y distribución.
- Panorama productivo del sector turístico.
- Conceptualización, diseño y desarrollo de nuevos productos y servicios ligados al proyecto.
- Estrategias de fijación de precios
- Comercialización y distribución directas.
- Comercialización en Internet.
- Comercialización asociada.
- Redes comerciales nacionales e internacionales.
- Elementos de marketing.
- Redes de conocimiento de marketing e investigación de mercados de oferta y demanda
- Sistemas de realización de benchmarking.
- Comunicación, imagen e identidad

Módulo III. Social Media Manager y Community Manager

- Social Media Manager vs Community Manager.
- Empleado, freelance, colaborador o agencia de comunicación/marketing digital.
- Funciones principales en la estructura de trabajo. Acciones, procesos, tareas y seguimiento.
- Fuentes de información.
- Marketing de contenidos.

Módulo IV. POSICIONAMIENTO WEB. SEO & SEM

- Posicionamiento en buscadores
- SEO Onpage; SEO Offline y SEO local.
- Principales herramientas de SEO. Google My business
- Blog corporativo.
- SEM.
- Principales plataformas para hacer SEM. Google Adwords SEO y posicionamiento web. Google Analytics.
- La comunicación por medio de técnicas de Branded Content.

Módulo IV. Área De Branded Content, Publicidad Programática Y Los Medios De Comunicación.

- Estrategia y formatos de branded content.
- La importancia de la comunicación por medio de las técnicas de Branded Content.
- Medición del branded content.
- Qué es la publicidad programática.
- Análisis de la actualidad de los medios de comunicación y su transformación digital.

Módulo V. Finanzas y Jurídico-Fiscal

- Estructura Financiera Básica De La Empresa Cultural.
- Gestión Contable: Análisis, Cuentas y Balances.
 - Análisis de balances.
 - Cuentas anuales y análisis de estados financieros.
 - Presentación de presupuestos.
- Gestión y Dirección Financiera.
- Derechos De Propiedad Intelectual.
- Legislación General y Específica Aplicable a las Empresas Culturales.
- Tributación y Seguridad Social.

Módulo VI. Dirección de Proyectos Final

- Revisión final del plan de negocio destinado a las nuevas iniciativas emprendedoras en producción de actividades complementarias.
- Recursos y herramientas para emprender.
- Fuentes de financiación para nuevos proyectos o empresas ya en marcha.
- Cumplimentación de informes y cuestionarios de evaluación.



www.incyde.org



[@FundacionIncyde](https://twitter.com/FundacionIncyde)



www.facebook.com/fundacionincyde



<http://www.linkedin.com/company/fundacion-incyde>



<https://www.instagram.com/fundacionincyde>