



AIARAKO KUADRILLA
CUADRILLA DE AYALA

Vital FUNDACIÓN
FUNDAZIOA

Webinars para comercios, hostelería y profesionales de servicios

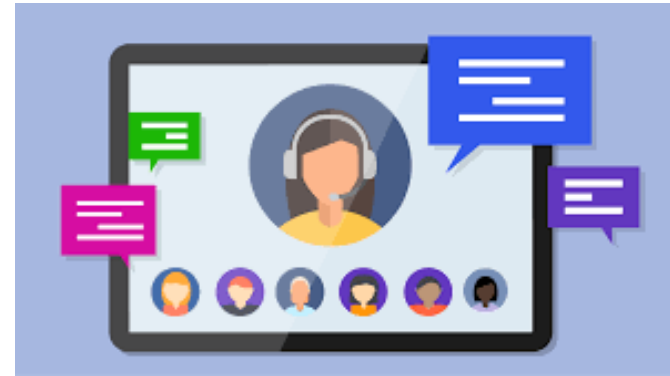
Mayo-Junio

Talleres online comercio, hostelería y servicios.

A través del Convenio de Colaboración entre la Cuadrilla de Ayala y Fundación Caja Vital, con el fin de subvencionar diversas acciones formativas para los municipios que componen la Cuadrilla de Ayala, desde Laudio Hazi (Garapen Agentzia) se impartirán una serie de ‘webinars’ o talleres virtuales teórico/prácticos dirigidos a propietarios y empleados de los establecimientos de comercio, hostelería y servicios.

El objetivo es ayudar a estas personas a mejorar los conocimientos necesarios para poder desempeñar su trabajo, en especial aquellos relacionados con el ecommerce y el marketing digital de cara a afrontar mejor los efectos del COVID-19 a lo largo de los próximos meses.

Debido a la actual crisis del COVID-19 serán impartidas enteramente online



Formación	Fecha	Hora
Diseño de tu estrategia en redes sociales	26/05/2020	15:30-16:30
Herramientas básicas para organizar nuestro trabajo en redes sociales	29/05/2020	
Como crear fotografías para destacar en Instagram con tú móvil	02/06/2020	
Fidelización con herramientas digitales	05/06/2020	
Sorteos como herramienta de marketing en redes sociales	09/06/2020	
Publicidad en Facebook e Instagram	12/06/2020	



26 de Mayo:

2

Diseño de tu estrategia en redes sociales

Sin una estrategia de contenidos, cada día improvisarás tus publicaciones. Posiblemente no estarás consiguiendo toda la visibilidad que podrías lograr, ni llegando a la gente adecuada y no podrás valorar si estás avanzando hacia tus objetivos.

Aprender a definir una estrategia de contenidos te permitirá organizar mejor tu trabajo, tener una visión clara de la relación entre las temáticas que tratas y tus objetivos de negocio y medir correctamente si el tiempo y dinero que inviertes en redes sociales es rentable.

Nos enfocaremos principalmente en Google MyBusiness, Facebook e Instagram.

PROGRAMA

- ¿En qué pueden ayudarnos las **redes sociales** dentro de nuestra estrategia de negocio?
- Cómo funcionan los **algoritmos** en redes sociales. "Bebés y gatitos".
- Pasos para diseñar nuestra **estrategia de contenidos** en redes sociales.
- Tipos de **acciones especiales** en redes sociales para conseguir visibilidad o para fidelizar: promociones, sorteos... Ejemplos.
- **Configuraciones** útiles en las redes sociales
- Cómo usar la **publicidad** para impulsar nuestras campañas y/o contenidos en redes sociales. Claves principales.
- **Cómo medir** si lo estamos haciendo bien.



Duración: 1 hora



29 de Mayo:

Herramientas básicas para organizar nuestro trabajo en redes sociales

El trabajo en redes sociales requiere que le dediquemos mucho tiempo, sobre todo, si no lo organizamos adecuadamente. Existen herramientas que pueden ayudarnos a organizarnos mejor localizando temas de interés, programando contenidos o incluso facilitándonos un análisis periódico de nuestra competencia u otros perfiles de interés...

PROGRAMA

- Introducción a ecosistema de herramientas complementarias al trabajo en redes sociales. Tipologías y principales funcionalidades. Nuestra selección de herramientas: Feedly, Hootsuite, Creator Studio y Metricool
- Feedly para localizar contenidos de interés de forma ordenada
- Creator Studio para programar contenidos en Facebook e Instagram
- Hootsuite para programar contenidos en diversas redes sociales y para monitorización.
- Metricool para medir los resultados de nuestro trabajo en social media.



Duración: 1 hora



5 de Junio:

Fidelización con herramientas digitales: WhatsApp y Mailchimp

Captar a nuevos clientes cuesta entre cinco y siete veces más que conservar los actuales, por lo que la fidelización se ha vuelto un aspecto fundamental para competir a nivel local y global.

A través de diversos ejemplos, descubriremos las principales estrategias de fidelización que podemos aplicar en nuestro comercio y nos centraremos en cómo podemos llevarlas a la práctica con herramientas como WhatsApp o plataformas de Email como Mailchimp.

PROGRAMA

- ¿Qué son las estrategias de fidelización? Tipos y ejemplos
- Características de las herramientas digitales que las hacen útiles para nuestra fidelización.
- Importancia de la personalización.
- Captación, segmentación y tratamiento de datos con WhatsApp y Mailchimp
- Difusión de contenidos vía Emailing o WhatsApp



Duración: 1 horas



9 de Junio:

Sorteos como herramienta de marketing en redes sociales

El 27% de tus seguidores/as, según datos del IAB Spain, está esperando que hagas un sorteo. Los sorteos pueden ser una herramienta útil de atracción y de fidelización, pero hay que saber realizarlos siguiendo las pautas de cada red para sacarles rendimiento.

PROGRAMA

- ¿Cuál es nuestro objetivo con el sorteo? Diferentes objetivos, implican distintos tipos de premios y de mecánicas de participación.
- ¿Qué podemos proponer y qué no podemos proponer como criterios para participar en un sorteo en cada red social?
- Recomendaciones para preparar la convocatoria de tu sorteo
- Cómo redactar unas bases legales correctas
- Herramientas (gratuitas y de pago) que van a facilitarnos gestionar nuestro sorteo
- Realización de sorteo y comunicación de ganadores/as
- Algunos ejemplos para inspirarnos



Duración: 1 horas



12 de Junio:

Publicidad en Facebook e Instagram.

Hoy en día, no puedes plantearte lograr visibilidad en redes sociales sin el complemento de la publicidad, especialmente en Facebook. Conoce cómo crear anuncios realmente relevantes para tus clientes potenciales e impulsa la visibilidad de tu negocio.

Esta es la primera parte de una formación en dos talleres dirigida a quienes aún no han probado (o muy poco) la publicidad en estas redes.

Te propondremos realizar un test previo al taller, para asegurar que los contenidos se adaptan a tus conocimientos y expectativas.

PROGRAMA

- Objetivos de nuestros anuncios en redes sociales
- Características de la publicidad en Facebook e Instagram
- Algunos ejemplos para inspirarnos
- Antes de crear nuestro anuncio: Creatividad, diseño y segmentación
- Pasos a seguir para lanzar un anuncio desde nuestro muro de Facebook e Instagram
- ¿Cómo vamos a medir el éxito de nuestros anuncios?
- Ejercicio práctico.

Duración: 1 horas



Los webinars se complementarán con asesoramiento personalizado



Webinar

El webinar versa sobre la temática que se haya elegido entre las propuestas con una duración de la exposición de unos 45 minutos y 15 minutos para preguntas e interacción con participantes.

Tras el mismo, se ofrece el material visto en el mismo en PDF y un link a un **formulario** para solicitar asesoramiento personalizado para llevar a la práctica alguna de las acciones propuestas en el webinar.

1 hora



Asesoramiento personal I

Definición de la acción a realizar, identificación de necesidades, limitaciones... formación adaptada a recursos y capacidades personales. Apoyo técnico en aspectos más complejos.

0,75 horas



Seguimiento

Resolución de posibles dudas para realizar las tareas y recepción de propuestas de temas a tratar en la segunda sesión.



Asesoramiento personal II

Repaso a la/s tarea/s realizadas, resolución de dudas, apoyo técnico si es necesario y evaluación de resultado si es posible.

0,75 horas

¡Te estaremos esperando!

Si tienes cualquier duda, ponte en contacto con nosotros en el 94 403 49 80 o
escribe a garapenagentzia@ludio.eus

Vital FUNDACIÓN
FUNDAZIOA

