Club de Marketing de Navarra

Cómo crear una campaña publicitaria en redes sociales desde cero

Aprende a crear un plan de marketing completo para tu empresa o emprendimiento

- Módulo 1: Precampaña: conoce todos los elementos que hay que crear en la fase previa
- Módulo 2: Diseño, grabación y creación de los distintos tipos de anuncios en Facebook e Instagram y ejemplos pa inspirarte
- Módulo 3: La importancia de la landing page (página de aterrizaje) y el email marketing en el proceso de venta o fidelización y cómo crearla desde cero
- Módulo 4: Cómo crear tu campaña en Facebook e Instagram desde cero

Mayo 2023

Inscríbete

Fechas:
Del 8 al 29 de mayo, los lunes

Presencial

Videoconferencia

Horario:
de 16:00 a 20:00 h.

Precio especial para socias/os
y actividad bonificable por FUNDAE
Pulsa AQUÍ para ver los precios

Inscríbete

Profesora



Yolanda Velaz Muñoz

• Enfermera especialista y fundadora de la plataforma http://nadiecomomama.com
• Divulgadora sanitaria en redes sociales y otros formatos online tales como el Campus Vacunas TV de la Asociación Española de Pediatría.
• Influencer en el campo de la salud con marcas como Dodot, Suavinex, Mustela, Puleva o el grupo Smart Baby entre otros.
• Comunicadora tanto en formato escrito, video como podcast, de forma presencial u Online.
• Ha recibido varios premios de comunicación, entre ellos el de Mejor Podcast de Maternidad, además de ser seleccionada por la Revista Elle 2 años consecutivos como mejor podcast para padres con hijos. Premio de comunicación en la categoría Blog y RRSS por el Instituto Puleva Nutrición y Premiada como Mejor Sanitario 2.0.

A día de hoy, es IMPRESCINDIBLE tener presencia en Redes Sociales, y sin un plan estratégico en el que se incluyan anuncios es imposible crecer y tener visibilidad.

Como empresa o emprendedor hay que medir muy bien la inversión de cada acción, y contratar un plan de marketing desde cero requiere una inversión importante.

¿Te gustaría poder ahorrarte esa inversión y aprender los conocimientos que necesitas para crear tu propio Plan de marketing desde cero?

Crear anuncios en Redes sociales no siempre tiene el objetivo de venta. Aprenderás a cómo hacer una estrategia de venta, pero también aprenderás a crear un plan para conseguir notoriedad de Marca que también te ayudará a vender más en otros formatos.

En definitiva, tu cliente ideal está en Redes Sociales y debes darte a conocer.

Aprende a diseñar un embudo de ventas completo, configurar la fase previa : Estudio de la competencia, avatar, qué decir y cómo transmitirlo en formato video y texto, landings, email marketing…

De esa forma sólo tendrás que invertir tiempo y el importe de los anuncios.

Hacer una campaña en Redes Sociales con el objetivo de vender un servicio o producto o simplemente para ganar notoriedad requiere de algo más que conocimientos. Crear la estrategia correcta, llevarla a cabo y revisar cada acción va a ser imprescindible.

Aprenderás a desarrollar la estrategia y crearla desde cero y además veremos casos de éxito y ejemplos.

Sería ideal tener activada la cuenta publicitaria en el Business Manager de Facebook y tener asociadas la cuenta de Facebook e Instagram. Si tienen web tener instalado el Pixel y el API.

Para las personas que no lo tengan explicaré el paso a paso para que lo puedan hacer ellos.

Módulos del curso

Es posible realizar la inscripción tanto al curso completo como a cada uno de sus módulos.

Módulo 1: Precampaña: conoce todos los elementos que hay que crear en la fase previa

Para que una campaña funcione, los cimientos son la base que sustenta toda la acción.

Una de las primeras cosas que debes tener en cuenta es que ni tu producto ni tu servicio le interesan a nadie (A priori). Ojo, ni el tuyo ni el de tu competencia ni el de nadie. No es nada personal.

Lo que todos queremos comprar son transformaciones. Mejores versiones de nosotros mismos o de nuestro día a día.

Si crees que tus decisiones de compra son totalmente racionales y eres alguien muy analítico y frío, siento decepcionarte. Es todo emocional.

Podemos resumir diciendo que el producto o servicio solo es un puente para la mejor versión de uno mismo o de su vida diaria.

Dicho esto, en esta fase previa vamos a conocer todo sobre tu negocio o emprendimiento, qué ofreces y para quién.

PROGRAMA

- Planificación inicial de tu estrategia
    - Objetivo de la campaña
    - Cliente potencial
    - Cómo vendemos o llegamos a la gente hasta ahora y cómo ampliar la fase de captación.
- Descripción de tu cliente ideal, Creación de tu “Avatar”
    - Características
    - Puntos de dolor, sueños…
    - ¿Qué buscan en tu producto o servicio?
    - ¿Qué ofreces diferente a la competencia?
    - Esta fase es IMPRESCINDIBLE para poder llegar a nuestro cliente ideal.
- Planificación de los anuncios en video y texto
    - Gancho
    - Fase de Descalificación
    - Cuerpo del mensaje/Storytelling
    - CTA

INFORMACIÓN GENERAL

Objetivos:
•-Identificar tus objetivos antes de comenzar con la planificación.
•-Descubrirás qué busca tu cliente potencial de tu producto, servicio o Marca
•-Aprenderás a crear la estrategia desde cero partiendo de las debilidades de tu producto o servicio, resolviendo los posibles problemas y aprovechando tus puntos fuertes.
•-Aprender a estructurar de forma correcta los videos y publicaciones de los anuncios en función de nuestro objetivo.

Fechas:
8 de mayo, lunes

Presencial

Videoconferencia

Horario:
de 16:00 a 20:00 h.

Precio especial para socias/os
y actividad bonificable por FUNDAE
Pulsa AQUÍ para ver los precios

Inscríbete

Módulo 2: Diseño, grabación y creación de los distintos tipos de anuncios en Facebook e Instagram y ejemplos para inspirarte

La creación comienza antes de grabar. Debemos saber lo que tenemos que decir y cómo hacerlo para conseguir el objetivo específico.

La estrategia, efectos y desarrollo del anuncio es el primer paso.

Diseñar una campaña desde cero teniendo en cuenta la importancia de la integración del Pixel, API (Si tenemos web) para sacar el máximo partido al administrador de anuncios de Meta.

En la formación de hoy aprenderás a aprovechar todas las herramientas tecnológicas y además sumarle nuestro ingenio para conseguir la campaña perfecta.

PROGRAMA

- Fase previa a la grabación
  - Revisión de la inserción del Pixel y Api
  - Configuración básica de la cuenta publicitaria para poder publicar anuncios en Facebook e Instagram.
  - Tipos de anuncios y cuales nos interesan en función de nuestros objetivos
- Preparación de la grabación
  - Diseño de copys y de los videos
  - Prácticas creativas
  - Tipos de copys
  - Redacción
- Grabación de un anuncio
  - Cómo grabar (Escena, micro, luz…)
  - Edición de los anuncios

- Preparación final antes de programar la campaña

INFORMACIÓN GENERAL

Objetivos:
- Adquirir el conocimiento para estructurar el anuncio de forma correcta
- Aprenderás a redactar, grabar y editar los anuncios.

Fechas: 15 de mayo, lunes	**Presencial** **Videoconferencia**
Horario: de 16:00 a 20:00 h.	**Precio especial para socias/os** y actividad bonificable por FUNDAE Pulsa AQUÍ para ver los precios

Inscríbete

Módulo 3: La importancia de la landing page (página de aterrizaje) y el email marketing en el proceso de venta o fidelización y cómo crearla desde cero

Crear un buen anuncio es crucial, pero la página de aterrizaje donde vamos a llevar a nuestro cliente potencial es incluso más importante todavía.

Hoy vas a aprender todo lo que tiene que llevar la página de aterrizaje en cuanto a texto, diseño y evitar elementos de distracción para que la persona que “aterrice” en ella haga la acción que queremos.

Y no sólo eso, aprenderás a fidelizar a las personas que lleguen a través del email marketing.

Por mucho que te interese algo, necesitas oír hablar de ello en varias ocasiones, que respondan tus preguntan y resuelvan tus dudas…Un mail no se redacta de cualquier forma, esa persona te ha dado su mail, es algo personal y suyo, debes tratarle con cariño, respeto y personalizarlo, además todo tiene un orden concreto para conseguir el objetivo deseado.

Aprenderás a hacer una automatización sencilla.

PROGRAMA

- Cómo crear una página de aterrizaje
  - Texto
  - Diseño
  - Creación en tu web
  - Creación fuera de tu web
- Aprender a redactar una secuencia completa de mails
  - Básicos en la redacción de una secuencia de mails
  - Contenido de los mails
  - Preparación
  - Redacción
- Automatización de una secuencia de mails
  - Automatización de forma externa en una herramienta gratuita.
  - Os mostraré opciones de pago más completas para que cada uno pueda valorar qué le interesa más

INFORMACIÓN GENERAL

Objetivos:
•-Aprenderás a crear una página de aterrizaje para conseguir tu objetivo y cómo integrarla en tu web o hacerla de forma externa si no tienes.
•-Aprenderás a crear una secuencia de mails con sentido para conseguir tu objetivo.
•-Aprenderás a automatizar una secuencia de mails y te mostraré varias herramientas de email marketing

Fechas:
22 de mayo, lunes

Presencial **Videoconferencia**

Horario:
de 16:00 a 20:00 h.

Precio especial para socias/os
y actividad bonificable por FUNDAE
Pulsa AQUÍ para ver los precios

Inscríbete

Módulo 4: Cómo crear tu campaña en Facebook e Instagram desde cero

Después de todo lo anterior ahora nos queda la última pieza para optimizar al máximo nuestras posibilidades.

Esta formación es IMPRESCINDIBLE para aprender como programar una campaña completa, desde la fase previa, durante la campaña y posterior.

Un anuncio no se crea a la ligera porque debemos entender que para llegar a la persona que nos interesa hay un trabajo previo que debemos hacer.

Combinar las personas que ya te conocen, personas similares a ellas, y captar a gente nueva con unas características concretas para que les interese tu producto o servicio, no es fruto de la casualidad.

Todo se puede conseguir y en ésta formación vas a aprender a crear y programar la campaña desde cero en tu Business Manager de META (Facebook e Instagram)

PROGRAMA

- Preparar una campaña de anuncios en Meta
    - Objetivo de la campaña (Ojo el presupuesto es importante)
    - Detalles de la campaña
    - Tipos de públicos, cómo crearlos y cómo combinarlos (Público personalizado, público similar…)
    - Ubicaciones estratégicas
    - Contenidos de los distintos anuncios combinados para conseguir nuestro objetivo.
- Publicación y revisión de la campaña
    - Revisiones necesarias una vez que se han publicado los anuncios
    - Aspectos a tener en cuenta; Edad, datos demográficos, Ubicaciones…
    - Revisión de los datos para ver si está funcionando.

INFORMACIÓN GENERAL

Objetivos:
•-Aprender a programar el anuncio en el administrador de Meta desde cero, haciendo la combinación perfecta en función de nuestros objetivos.
•-Diseñar audiencias similares a tus seguidores, nuevas y aprender a combinar ambas dentro de una misma

estrategia.
•-Aprender a revisar los anuncios y modificar lo que fuese necesario para optimizar al máximo nuestro presupuesto.

Fechas:
29 de mayo, lunes

Presencial **Videoconferencia**

Horario:
de 16:00 a 20:00 h.

Precio especial para socias/os
y actividad bonificable por FUNDAE
Pulsa AQUÍ para ver los precios

Inscríbete

Fechas:
Del 8 al 29 de mayo, los lunes

Número de sesiones:
4

Horario:
de 16:00 a 20:00 h.

Número de horas:
16

Elige la modalidad que mejor se adapte a ti:

Presencial*
Club de Marketing de Navarra

Videoconferencia*
Aula virtual, Zoom

INSCRIPCIONES

Socios/as

Curso completo:
285 €

Módulos individuales:
90 € cada uno.

No socios/as

Curso completo:
500 €.

Módulos individuales:
210 € cada uno.

Únete a la asociación

Curso completo bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. El Club de Marketing gestiona a los socios gratis la tramitación.

Para más información:
948 290155

Inscríbete