

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

 8 de mayo de 2023, lunes

Inscríbete

Este curso es un módulo de: [Cómo crear una campaña publicitaria en redes sociales desde cero](#)



Fechas:

8 de mayo, lunes

Presencial



Videoconferencia



Horario:

de 16:00 a 20:00 h.



Precio especial para socias/os

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.

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



Número de sesiones:

1



Horario:

de 16:00 a 20:00 h.



Número de horas:

4

Elige la modalidad que mejor se adapte a ti:



Presencial*

Club de Marketing de Navarra



Videoconferencia*

Aula virtual, Zoom

INSCRIPCIONES



Socios/as:

90 €



No socios/as:

210 €

[Únete a la asociación](#)



Para más información:

948 290155

[Inscríbete](#)