

Marketing digital y ventas para microemprendedores

Persona y sociedad | Emprendimiento e Innovación

Descripción del Curso

En la Unidad 8, Innovación y Tendencias en Marketing Digital y Ventas, los estudiantes explorarán ideas de innovación para diferenciar el microemprendimiento, con un enfoque en tendencias y tecnologías emergentes y en la viabilidad e implementación de esas ideas. Se analizarán herramientas y corrientes actuales como inteligencia artificial, automatización, video corto, experiencias interactivas y otras tecnologías relevantes para el marketing y el proceso de ventas. A través de actividades prácticas, estudio de casos y desarrollo de un proyecto de innovación, los alumnos aprenderán a identificar oportunidades, evaluar impactos potenciales y diseñar planes de implementación y pilotos. El objetivo es generar e incorporar una idea de innovación en la estrategia de marketing digital o en el proceso de ventas para diferenciar el microemprendimiento, evaluando su viabilidad y su capacidad de ejecución en escenarios reales. Las competencias a desarrollar incluyen la identificación de tendencias, la evaluación de viabilidad, la planificación de implementaciones y la comunicación de resultados. Esta unidad fomenta el pensamiento crítico, la creatividad, la colaboración y la alfabetización digital, promoviendo la capacidad de aplicar conceptos de emprendimiento e innovación en contextos concretos del mundo real.

Competencias

- Analizar tendencias emergentes en marketing digital y ventas para identificar oportunidades de innovación y diferenciación.

Requerimientos

- Acceso a internet estable y dispositivo digital compatible para investigación y desarrollo de proyectos.

Unidades del Curso

Unidad 1: Unidad 1: Identificación de perfiles de cliente y orientación de la estrategia de marketing digital

Objetivos de Aprendizaje

- Definir tres perfiles de cliente (personas) con datos relevantes (demografía, comportamientos, necesidades).
- Justificar por qué esos perfiles son relevantes para las decisiones de marketing digital.
- Elaborar un breve mapa de empatía para cada perfil y extraer conclusiones para la comunicación.

Contenidos Temáticos

1. Tema 1: Segmentación y construcción de buyer personas. Descripción corta: conceptos de segmentos, criterios y utilidad para priorizar esfuerzos de marketing.
2. Tema 2: Datos y fuentes para perfiles de cliente. Descripción corta: qué datos recoger y cómo validarlos (entrevistas, encuestas, analytics).
3. Tema 3: Mapas de empatía y relevancia para la estrategia. Descripción corta: traducir perfiles en insights de valor para mensajes y ofertas.

Actividades

- **Actividad 1: Entrevistas rápidas a clientes potenciales**

Realiza 2-3 entrevistas breves centradas en descubrir problemas, deseos y contextos de compra.

- Puntos clave: recoger dolores, motivadores y contexto de decisión.
- Aprendizajes: identificar patrones y posibles perfiles iniciales.

- **Actividad 2: Construcción de 3 perfiles de cliente**

Desarrolla tres buyer personas con nombre, perfil demográfico, comportamiento de compra y necesidades principales.

- Puntos clave: sintetizar datos en fichas claras.
- Aprendizajes: entender qué mensajes funcionan para cada perfil.

- **Actividad 3: Mapa de empatía y conclusión de marketing**

Elabora un mapa de empatía para cada perfil y propone 2-3 mensajes clave adaptados a cada uno.

- Puntos clave: conexión entre necesidades y oferta.
- Aprendizajes: cómo alinear valor y comunicación con cada perfil.

Evaluación

- Identificación correcta de tres perfiles de cliente con datos relevantes (40%).
- Justificación de la relevancia de los perfiles para la estrategia de marketing (40%).
- Presentación de mapas de empatía y mensajes clave para cada perfil (20%).

Unidad 2: Unidad 2: Propuesta de Valor clara y diferenciadora

Objetivos de Aprendizaje

- Definir el beneficio principal de tu oferta y cómo resuelve un problema clave de los perfiles.
- Identificar diferenciadores frente a la competencia y traducirlo en mensajes clave.
- Construir una Propuesta de Valor en formato breve y potente para usar en comunicaciones y página web.

Contenidos Temáticos

1. Tema 1: Concepto y estructura de la Propuesta de Valor. Descripción corta: qué es, para quién y por qué ahora.
2. Tema 2: Diferenciación y mensajes clave. Descripción corta: identificar atributos únicos y cómo comunicarlos.
3. Tema 3: Alineación PV- perfiles y validación. Descripción corta: validar PV con usuarios y ajustar.

Actividades

• Actividad 1: Taller de creación de PV

Elabora una Propuesta de Valor para tu microemprendimiento basada en los tres perfiles, con una frase principal y dos beneficios.

- Puntos clave: claridad, relevancia y concisión.
- Aprendizajes: PV funcional y emocional, y uso en mensajes.

• Actividad 2: Análisis de competencia y diferenciación

Investiga 2-3 competidores y define al menos 2 diferenciadores competitivos para tu PV.

- Puntos clave: comparación objetiva y valor relativo.
- Aprendizajes: cómo destacarse en el mercado de microemprendimientos.

• Actividad 3: Validación rápida

Presenta tu PV a 4-5 personas de tus perfiles y recoge feedback para ajustes.

- Puntos clave: escuchar, observar y ajustar.
- Aprendizajes: iteración basada en evidencia de usuarios.

Evaluación

- Claridad y capacidad de comunicar el beneficio principal (40%).
- Diferenciación efectiva frente a posibles competidores (30%).
- Validación y ajustes de PV a partir de feedback (30%).

Unidad 3: Unidad 3: Estrategia de marketing digital integrada con al menos tres canales

Objetivos de Aprendizaje

- Definir objetivos SMART por canal (alcance, interacción, leads, ventas).
- Planificar acciones y contenidos para cada canal alineados con la PV y perfiles.
- Diseñar KPIs y un tablero de seguimiento para 3 meses.

Contenidos Temáticos

1. Tema 1: Canales digitales y roles. Descripción corta: redes sociales, sitio web/SEO y email marketing y su sinergia.

2. Tema 2: Objetivos, acciones y KPIs por canal. Descripción corta: definir metas y acciones concretas, más KPIs relevantes.
3. Tema 3: Plan de acción trimestral y calendario de implementación. Descripción corta: cronograma, responsables y revisión.

Actividades

• Actividad 1: Diseño de plan de canal con KPIs

Para cada canal, define 3 acciones clave, 2 KPIs y un objetivo de 3 meses.

- Puntos clave: alineación con PV y perfiles.
- Aprendizajes: claridad operativa y medición de resultados.

• Actividad 2: Creación de calendario editorial 3 meses

Elabora un calendario de contenidos con formatos, temas y frecuencia para redes sociales y blog.

- Puntos clave: consistencia y variedad de formatos.
- Aprendizajes: impacto de la planificación en audiencias.

• Actividad 3: Configuración de métricas y tablero

Configura un tablero simple (por canal) para monitorear avances y resultados.

- Puntos clave: selección de KPIs, visualización clara.
- Aprendizajes: interpretación rápida de resultados y ajustes necesarios.

Evaluación

- Coherencia entre PV/segmentos y objetivos de canal (35%).
- Calidad del plan de acciones y calendario (35%).
- Definición y uso de KPIs y tablero de seguimiento (30%).

Unidad 4: Unidad 4: Técnicas de ventas online y embudo de ventas

Objetivos de Aprendizaje

- Definir las fases del embudo de ventas (conciencia, interés, decisión, acción) para tu negocio.
- Describir criterios de conversión y tácticas para cada fase (mensajería, ofertas, pruebas).
- Identificar herramientas y procesos simples de seguimiento de leads.

Contenidos Temáticos

1. Tema 1: Embudo de ventas y fases. Descripción corta: qué sucede en cada etapa y señales de avance.
2. Tema 2: Técnicas de conversión y mensajes efectivos. Descripción corta: copy, ofertas y pruebas.
3. Tema 3: Herramientas y gestión de leads. Descripción corta: CRM básico y flujos de seguimiento.

Actividades

- **Actividad 1: Mapeo del embudo de ventas**

Definir las etapas para tu negocio, criterios de conversión y acciones en cada una.

- Puntos clave: claridad del recorrido de compra.
- Aprendizajes: entender cuándo intervenir con el lead.

- **Actividad 2: Creación de mensajes y ofertas**

Elabora mensajes y ofertas para cada fase del embudo y prueba 2 variantes.

- Puntos clave: pruebas A/B simples y aprendizaje iterativo.
- Aprendizajes: eficacia de mensajes para convertir.

- **Actividad 3: Gestión de leads y seguimiento**

Diseña un flujo básico de seguimiento (emails o mensajes) para leads en las fases de interés y decisión.

- Puntos clave: automatización básica y personalización leve.
- Aprendizajes: incremento de la tasa de conversión con seguimiento oportuno.

Evaluación

- Definición clara del embudo y criterios de conversión (40%).
- Calidad de mensajes/ofertas y su adecuación a cada fase (30%).
- Diseño de flujo de leads y plan de seguimiento (30%).

Unidad 5: Unidad 5: Calendario de contenidos para redes sociales y blog

Objetivos de Aprendizaje

- Definir temas y formatos acordes a los perfiles y PV.
- Establecer una frecuencia y un tono de marca coherentes.
- Planificar un calendario editorial de 3 meses con responsables y plazos.

Contenidos Temáticos

1. Tema 1: Plan de contenidos y formatos. Descripción corta: tipos de publicaciones, blogs, vídeos cortos, reels, acompañamientos en vivo.
2. Tema 2: Calendario editorial y frecuencia. Descripción corta: distribución semanal y mensual, fechas relevantes.
3. Tema 3: Tono de marca y guiones básicos. Descripción corta: voz, estilo de escritura y guiones para videos/tutoriales.

Actividades

- **Actividad 1: Construcción de un plan de contenidos**

Elabora un plan de contenidos para 3 meses con temas, formatos y frecuencias por canal.

- Puntos clave: diversidad de formatos y relevancia para PV.
- Aprendizajes: consistencia y alineación con objetivos.

- **Actividad 2: Desarrollo de guiones y tono**

Redacta ejemplos de mensajes y guiones para 4 publicaciones y 2 entradas de blog, manteniendo el tono de marca.

- Puntos clave: coherencia de voz y claridad de mensaje.
- Aprendizajes: aplicación práctica del tono en diferentes formatos.

- **Actividad 3: Revisión de calendario y ajuste**

Revisa el calendario con feedback de pares y ajusta fechas, formatos y responsables.

- Puntos clave: flexibilidad y mejora continua.
- Aprendizajes: anticipar contingencias y optimizar recursos.

Evaluación

- Coherencia entre PV, perfiles y plan de contenidos (40%).
- Calidad y diversidad de formatos y mensajes (30%).
- Factibilidad y claridad del calendario editorial (30%).

Unidad 6: Unidad 6: Plan presupuestario de marketing digital y estimación de ROI por canal

Objetivos de Aprendizaje

- Determinar la asignación de presupuesto por canal basada en objetivos y tamaño de la audiencia.
- Definir supuestos de rendimiento y métodos simples de ROI para cada canal.
- Incorporar un plan de contingencia ante variaciones de resultados.

Contenidos Temáticos

1. Tema 1: Costeo y asignación de presupuesto. Descripción corta: costos fijos, variables y asignación por canal.
2. Tema 2: ROI y métricas financieras básicas. Descripción corta: ingresos, coste, margen, ROI por canal.
3. Tema 3: Plan de contingencia y revisión presupuestaria. Descripción corta: ajustes ante cambios de rendimiento.

Actividades

- **Actividad 1: Construcción de presupuesto por canal**

Asigna un presupuesto para redes sociales, sitio/web y email, con justificación basada en objetivos.

- Puntos clave: distribución razonable y priorización según impacto esperado.
- Aprendizajes: equilibrio entre costo y desempeño esperado.

• **Actividad 2: Cálculo de ROI para cada canal**

Calcula un ROI estimado usando supuestos simples (ingresos esperados, costos y tasa de conversión).

- Puntos clave: interpretación de resultados y límites de las estimaciones.
- Aprendizajes: cómo justificar inversiones futuras.

• **Actividad 3: Plan de contingencia**

Elabora un plan alternativo si un canal no alcanza los resultados esperados (reasignación, ajustes de oferta).

- Puntos clave: flexibilidad y toma de decisiones basada en datos.
- Aprendizajes: menor exposición al riesgo y mayor resiliencia.

Evaluación

- Precisión y justificación de la asignación presupuestaria (40%).
- Razonabilidad del cálculo de ROI y supuestos (30%).
- Capacidad de proponer un plan de contingencia sólido (30%).

Unidad 7: Medición y análisis de rendimiento; informe y recomendaciones

Objetivos de Aprendizaje

- Seleccionar KPIs relevantes por canal y para el negocio.
- Interpretar datos para identificar áreas de mejora y éxito.
- Elaborar un informe claro con hallazgos, conclusiones y recomendaciones.

Contenidos Temáticos

1. Tema 1: Métricas clave y análisis de datos. Descripción corta: selección de KPIs y lectura de dashboards.
2. Tema 2: Herramientas de medición y recopilación de datos. Descripción corta: Google Analytics, plataformas de redes y email.
3. Tema 3: Redacción de informe de resultados y recomendaciones. Descripción corta: estructura y comunicación efectiva.

Actividades

• **Actividad 1: Construcción de un tablero de KPIs**

Crear un tablero simple por canal con KPIs clave y umbrales de éxito.

- Puntos clave: claridad de métricas y umbrales de alerta.

- Aprendizajes: monitoreo oportuno y capacidad de ajuste.

- **Actividad 2: Análisis de resultados y hallazgos**

Analizar 3 KPIs de los últimos 3 meses y extraer hallazgos y posibles acciones de mejora.

- Puntos clave: identificar causalidad y efectos de cambios.
- Aprendizajes: priorizar acciones con mayor impacto.

- **Actividad 3: Informe de resultados para stakeholders**

Redacta un informe conciso con objetivos, resultados, conclusiones y recomendaciones para un microemprendimiento.

- Puntos clave: claridad, síntesis y recomendaciones prácticas.
- Aprendizajes: comunicación efectiva de datos y planes de acción.

Evaluación

- Precisión en la selección e interpretación de KPIs (40%).
- Calidad del análisis y capacidad de derivar acciones (30%).
- Calidad y claridad del informe de resultados (30%).

Unidad 8: Unidad 8: Innovación y tendencias en marketing digital y ventas

Objetivos de Aprendizaje

- Identificar tendencias emergentes relevantes para tu negocio (IA, automatización, video corto, experiencias interactivas, etc.).
- Evaluar la viabilidad y el impacto potencial de una idea de innovación.
- Diseñar un plan de implementación y piloto de la innovación seleccionada.

Contenidos Temáticos

1. Tema 1: Tendencias y tecnologías emergentes en marketing digital. Descripción corta: IA, automatización, contenido interactivo, vídeos cortos, chatbots.
2. Tema 2: Evaluación de viabilidad y priorización de innovaciones. Descripción corta: criterios de impacto, costo, riesgo y alineación con PV.
3. Tema 3: Plan de implementación y piloto. Descripción corta: pasos, recursos y métricas de éxito.

Actividades

- **Actividad 1: Lluvia de ideas de innovación**

Genera 4 ideas de innovación aplicables a tu negocio y selecciona 1 para prototipar.

- Puntos clave: creatividad orientada a valor real.

- Aprendizajes: priorización basada en impacto y factibilidad.

- **Actividad 2: análisis de viabilidad**

Evalúa la viabilidad técnica, económica y operativa de la idea seleccionada y define recursos necesarios.

- Puntos clave: factibilidad y ROI potencial.
- Aprendizajes: estimación de costos y beneficios reales.

- **Actividad 3: plan de implementación y piloto**

Diseña un plan de implementación en 6-8 semanas con hitos, responsables y métricas de éxito.

- Puntos clave: cronograma y evaluación de resultados piloto.
- Aprendizajes: gestión de proyectos ágiles para innovación.

Evaluación

- Creatividad e relevancia de la idea (30%).
- Viabilidad y plan de implementación (40%).
- Calidad del piloto y métricas de éxito (30%).