

## MARKETING DIGITAL PARA EMPRESAS EXPORTADORAS

¿HAS OÍDO MILLONES DE VECES TODAS ESTAS PALABRAS PERO NO SABES QUÉ SIGNIFICAN?



## ¡ÉSTE ES TU PROGRAMA!

El programa tiene por finalidad formar a directivos y ejecutivos de empresas exportadoras castellano-manchegas en el uso eficaz de Internet permitiéndoles aprovechar todas las posibilidades que ofrece la red para generar contactos y ventas en los mercados internacionales

En concreto, se trata de:

- Implantar un Plan Digital Internacional en Internet, paso a paso, adaptado a las circunstancias (tamaño, recursos, sectores, países objetivo) de cada empresa.
- Aplicar las herramientas más eficaces de marketing digital para la promoción y publicidad en mercados exteriores.
- Analizar la viabilidad del comercio electrónico de exportación en base a los productos y mercados objetivo de cada empresa.

El curso completo consta de 5 sesiones, que tendrán lugar en la Escuela de Administración Regional (C/ Río Cabriel s/n 45007 – Toledo) todos los miércoles del mes de noviembre y el primero del mes de diciembre en horario de 10h a 14h.

## PROGRAMA

### Seminario 1. El Plan de Marketing Digital Internacional en la práctica (4 de noviembre)

- ¿Por qué un Plan?: 5 claves
- Identificación de la audiencia y ubicación geográfica
- Benchmarking de competidores y mejores prácticas
- Plan de acción: soportes y técnicas de promoción online
- Evaluación de recursos y proveedores
- Analítica: medición de resultados

### Seminario 2: Herramientas para gestionar una web de empresa internacional (11 de noviembre)

- Herramientas de gestión.
- Herramientas de comunicación interna y externa
- Herramientas de gestión de contenidos, imágenes y archivos
- Herramientas de traducción de contenidos
- Herramientas para maximizar el uso de redes sociales
- Herramientas para presentaciones.

### Seminario 3: Nuevas técnicas para el posicionamiento internacional en Google (18 de noviembre)

- ¿Es todavía posible conseguir el posicionamiento internacional en Google?
- Estrategias por país, idioma y producto.
- Detección de oportunidades de negocio y nichos de mercado
- La clave está en las *Keywords*.
- Campañas eficaces en Google Adwords y Remarketing.
- Google Merchant Center: las fichas de productos y servicios
- Google Analytics y otras herramientas de análisis y mediación de resultados.

### Seminario 4: Redes sociales y vídeo marketing para promoción internacional (25 de noviembre)

- Identificar y escuchar a la audiencia: clientes, líderes digitales y prescriptores.
- Selección de canales: Facebook, Twitter, LinkedIn, You Tube, video marketing y blogs
- Preparación de contenidos: redacción, estilo y plan editorial (timing).
- Participar y motivar a la audiencia para conseguir clientes y "embajadores de la marca".
- Herramientas de análisis y medición de resultados

### Seminario 5: Claves y barreras del comercio electrónico de exportación (2 de diciembre)

- Principales barreras a la exportación por Internet
- La tienda on line: elementos clave
- Medios de pago por Internet: pago local y pasarelas internacionales
- Operaciones y logística: la decisión sobre precios de envío.
- Seguridad en el comercio electrónico
- Resultados: analítica y medición.

## PONENTES

El programa será impartido por:

[Ana Nieto Churruca](#) (Seminario 1, 2 y 4)  
Licenciada en Empresariales y Máster en Marketing (ESIC)  
Directora de Marketing Digital de Webempresa 2.0  
Autora del libro La Web de Empresa 2.0

[Roberto Esteban](#) (Seminarios 3 y 5)  
Programador informático y MBA (Universidad Pontificia de Comillas)  
Director de Internet4e

## DOCUMENTACIÓN

A todos los alumnos asistentes se les entregarán las presentaciones en Power Point que se utilicen en los seminarios.

## DIPLOMA ACREDITATIVO

A las personas que hayan asistido a un mínimo de 4 de los 5 seminarios se les entregará, previa solicitud, un Diploma Acreditativo de su participación.

## INSCRIPCIONES

Todo aquel que desee participar debe rellenar su solicitud en el siguiente enlace: <http://ow.ly/Tcltj>