

CREA TU PROPIA MARCA

¿Tienes una idea de negocio o emprendimiento que te apasiona, pero no sabes por dónde empezar?

En este curso, te enseñaremos a diferenciarte de la competencia y a potenciar tu negocio de manera efectiva. Aprenderás a analizar a fondo el mercado, a identificar las necesidades reales de tus clientes y a desarrollar estrategias ganadoras. Descubrirás cómo estructurar tus costos y establecer estrategias de precios que maximicen tus ganancias.

Aprenderás a perfeccionar tus habilidades de comunicación para llegar a tu cliente de manera efectiva a través del marketing de contenido y emocional. Conocerás la importancia de crear una conexión auténtica con tus clientes y cómo utilizar esta conexión para construir relaciones sólidas.

Además, te guiaremos en el proceso de elaborar un brief efectivo que te ayudará a definir y llevar a cabo tus proyectos de manera organizada y exitosa.

Conocerás nociones básicas de IA y cómo usarla a tu favor.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Desarrollo de pensamiento crítico económico
- Análisis de mercado, reconocimiento de variables locales, regionales, nacionales e internacionales a considerar a la hora de pensar un negocio.
- Inflación, teoría y estrategias
- Conocimiento y selección de estrategias de precios
- Evaluación de decisiones basadas en el análisis de costo/beneficio
- Branding
- Diseño de Plan de Marketing y Brief
- Desarrollo de estrategias de marketing de contenido y marketing emocional
- Planificación de estrategias para las diferentes redes sociales
- Registro de marca y patentamiento
- Uso de IA para generación de contenido

DESTINADO A: Aquellas personas que deseen desarrollar un emprendimiento o negocio y fortalecer habilidades comerciales a través de redes sociales.

REQUISITOS NO EXCLUYENTES: Nociones básicas de manejo de redes sociales.

DOCENTE: Eliana Lorenzo.

FECHA DE INICIO:

DURACIÓN: 12 HORAS.

CLASES TOTALES: 6 clases de dos horas

MATERIALES: Elementos para anotar y computadora (no obligatoria).

MODALIDAD: Presencial.

ACTIVIDADES: 6 encuentros de dos horas, en los que se proporcionará conocimiento teórico, espacio para el debate y desarrollo de criterios objetivos. Reforzándose a través de una serie de actividades prácticas y material audiovisual.

TEMAS A DESARROLLAR:

- *Estudio de mercado: Consumidores. Competencia, directa, indirecta y potencial. Proveedores. Distribuidores.*
- *Inflación, teorías y estrategias.*
- *Marketing digital: emocional y de contenido*
- *Brief y Plan de Marketing*
- *Propuesta de valor: Teoría del Círculo Dorado “qué, cómo y por qué”, motivos de consumo, liderazgo, empleados.*
- *Estructura de costos: Gastos, costos, inversión. Listado de costos. Tabla de costos.*
- *Estrategias de precios*
- *Punto de Equilibrio: Formulación. Supuestos.*
- *Categoría de contenido en redes sociales*
- *Calendario de Publicación*
- *Estrategias de contenido en redes sociales*
- *Nociones básicas sobre IA*
- *Registro de marca y patentamiento*