



Plan de Digitalización Emprende Mipyme

CALENDARIO DE FORMACIÓN DIGITAL

Transmisiones por [f DesarrolloEconomicoCelaya](https://www.facebook.com/DesarrolloEconomicoCelaya)
cada jueves a las 6:00 pm, a partir del 21 de octubre
del 2021 al 10 de marzo del 2022.

OCTUBRE 2021

21 Creación de tienda en línea www.emprender.com.mx/celaya Introducción

Se introducen las fases del ciclo de vida del consumidor digital, su importancia y evolución.

28 Anticiparse a la demanda

Hay quien busca el problema antes de la solución. En esta clase maestra desciframos la importancia de esta fase y los canales a través de los cuales podemos llegar.

NOVIEMBRE 2021

04 Anticiparse a la demanda (RR.SS y Blog)

Comenzamos a aplicar el concepto, presentando estrategias para su desarrollo en canales de redes sociales y en Blog.

11 Anticiparse a la demanda (Blog)

Acabamos el desarrollo de las estrategias digitales para anticiparnos a la demanda mediante el blog.

18 Captar la demanda

Vamos al universo de los buscadores y nos adentramos en los factores que determinan el posicionamiento en ellos.

25 Captar la demanda (Buscadores I)

Profundizamos en los siguientes elementos de posicionamiento orgánico: contenido, estructura, relevancia.

DICIEMBRE 2021

02 Captar la demanda (Buscadores II)

Profundizamos en los siguientes elementos de posicionamiento orgánico: etiquetas, extensión y autoridad.

09 Captar la demanda (Anuncios Google I)

Primera de las dos sesiones donde explicamos cómo anunciarse en Google para lograr el máximo retorno.

16 Captar la demanda (Anuncios Google II)

Última de las dos sesiones donde explicamos cómo anunciarse en Google para lograr el máximo retorno.

ENERO 2022

06 Captar la demanda (Anuncios Facebook I)

Explicamos cómo anunciarse en Facebook para lograr el máximo retorno.

13 Introducción

Se introduce el concepto de navegación web, conversión, la importancia de las métricas y cómo hacer su seguimiento.

20 Conversión web (I)

Se introduce el concepto de arquitectura de la información e importancia de los descuentos. Se profundiza en cómo estructurar el sitio web para facilitar la navegación.

27 Conversión web (II)

Elementos gráficos: imágenes. Estrategias para crear imágenes que faciliten la conversión.

FEBRERO 2022

03 Conversión web (III)

Elementos gráficos: vídeos. Estrategias para crear vídeos que faciliten la conversión.

10 Introducción

Se introduce el concepto de retención de clientes, de su evolución e importancia dentro del ciclo de vida digital.

17 Exceder expectativa de los clientes

Se tratan las claves de retención y los ejemplos de empresas internacionales exitosas en esta fase.

24 Gestión de datos CRM

Se profundiza en cómo gestionar los datos de los clientes para anticiparse a la demanda.

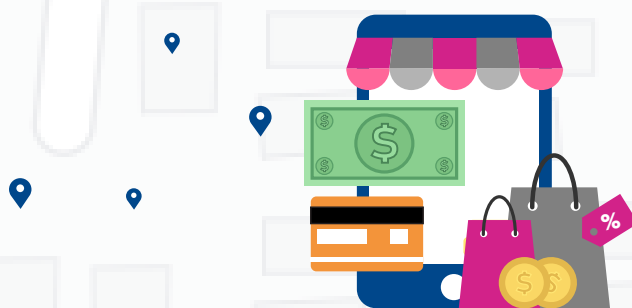
MARZO 2022

03 Campañas de Email Marketing

Se proveen estrategias de retención basadas en el uso del canal de correo electrónico.

10 Comunicaciones estratégicas

Cómo y cuándo llegar a tus clientes en fechas estratégicas: el arte de seleccionar el qué, el cómo y el cuándo.



CALENDARIO DE FORMACIÓN DIGITAL

Transmisiones por [DesarrolloEconomicoCelaya](#) cada jueves a las 6:00 pm, a partir del 21 de octubre del 2021 al 10 de marzo del 2022.

MARZO 2022

- 31 Mejores canales de comunicación para tu sitio web**
Se habla acerca de las mejores maneras de comunicarse con los clientes y visitantes de nuestro sitio web.

ABRIL 2022

- 7 Cómo diseñar un sitio web que convierta visitantes en clientes**
La arquitectura y diseño de una página de internet son fundamentales para convertir a nuestros visitantes en clientes.

- 21 Cómo lograr la retención de sus clientes**
Se presentan estrategias para retener a los clientes digitales.

- 28 Cómo exceder la expectativa de tus clientes**
¿Qué significa exceder las expectativas y cómo lo hacemos?

MAYO 2022

- 5 ¿Cómo funciona un CRM de ventas y para qué sirve?**

Esta es la segunda herramienta infalible para retener a los clientes digitales

- 12 De cliente a embajador**
¿Cómo lograr que un cliente te refiera a otros y se convierta en embajador de tu marca? Te explicaremos las mejores estrategias para asegurar que pase y tus clientes se repliquen sin tú hacer "nada"

- 19 Entrevista Presidente UTH**
Roger Valladeres es presidente de la mayor universidad tecnológica de Centroamérica; además es un emprendedor nato y escritor del libro líder en ventas: ¿Quieres tener éxito?

- 26 Analizar la competencia para asegurar la retención**
¿Quién compite por el mismo cliente? ¿Qué tienen ellos que no tengamos nosotros? ¿Nos debe importar lo que otros ofrezcan? Todo esto y más, en el apasionante mundo de la comparación y de la competencia para asegurar que no te "roban" tus clientes.

JUNIO 2022

- 2 Simplifica tu comunicación con el cliente**
El famoso toro de Picasso sufrió una evolución con el tiempo. De ser un animal pintado con sumo lujo de detalles, pasó a ser sólo unas líneas conexas que ilustraban el contorno del animal. Tus clientes no quieren más, quieren lo que quieren más una atención memorable. Explicaremos cómo gestionar la comunicación con ellos para conseguir el reto de la retención.

- 9 Campañas de publicidad**
¿Cómo ser relevante a escala?
¿Qué tipo de comunicación por correo electrónico debo enviar a mis clientes? ¿Cómo debo enviarla? ¿Qué tan efectivas son las campañas de marketing? Te explicamos en profundidad cómo enviar campañas de publicidad que funcionen y sean relevantes.

- 16 Mes del Comercio Electrónico: Evento Mesa Redonda**
4 expertos internacionales de comercio electrónico presentan las últimas tendencias y estrategias. Se debatirá la evolución, adopción y previsión del comercio electrónico en Latinoamérica.

- 23 Mes del Comercio Electrónico: Evento de Empresa a Empresa**
4 expertos internacionales de comercio electrónico presentan las últimas tendencias y estrategias. Se debatirá la evolución, adopción y previsión del comercio electrónico en Latinoamérica.

- 30 Mes del Comercio Electrónico: Evento Taller de creación de tienda en línea**
Se muestra el proceso fácil e intuitivo de creación de páginas web en la plataforma de Kolau.

JULIO 2022

- 7 Métricas de desarrollo de negocio digital**
¿Cuál es el promedio?
Este programa es apasionante porque nos adentramos en el mundo del análisis de datos, ¿cuánto es mucho? ¿Cuánto es ideal? Te damos los promedios por industria para tu país para que sepas cómo llegar, superar los promedios y asegurar que obtienes una buena cuota de mercado.

