

MARKETING EN FACEBOOK Y LINKEDIN

En este curso vas a aprender a utilizar dos de las redes sociales más importantes para empresas, Facebook y LinkedIn para conseguir mejores resultados en el ámbito empresarial, mediante el marketing en estas redes sociales.

Temario

MÓDULO I: MARKETING EN FACEBOOK

Conoce mejor cómo funciona Facebook

- Breve historia de Facebook
- Facebook en cifras
- Creación de perfil en Facebook
- Facebook para empresas
- Creación de una página en Facebook

Diseña tu estrategia en Facebook

- Objetivos
- Público objetivo
- Estudio de la competencia
- Estudio del propio negocio

Construye tu plan de marketing en Facebook

- Definición y planificación de las publicaciones
- Cómo sacarle partido a los grupos y páginas de Facebook
- Publicidad en Instagram
- Marketing de influencers

Herramientas para gestionar tu estrategia en Facebook

- Herramientas de gestión de publicaciones
- Herramientas de edición de fotos
- Herramientas de creación de vídeos para Facebook
- Herramientas de monitorización

Implementa tu plan con las mejores prácticas

- Buenas prácticas para conseguir éxito
- Malas prácticas que tenemos que evitar
- Casos de éxito
- Gestión de crisis de reputación

Seguimiento y ajuste

- Calcular el ROI
- Métricas relevantes

Temario (2)

MÓDULO 2: MARKETING EN LINKEDIN

TEMA 1: Conoce mejor cómo funciona LinkedIn

Introducción a LinkedIn en el ámbito empresarial.

Cómo crear una cuenta en LinkedIn.

LinkedIn te ayuda a impulsar tu negocio.

Cómo crear una página de empresa en LinkedIn.

Cómo escribir un mensaje en una página de empresa en LinkedIn. Casos de éxito

TEMA 2: Diseña tu estrategia en LinkedIn

Desarrolla los objetivos de tu estrategia.

¿A quién debes dirigir tus mensajes? Cómo encontrar contactos.

Determina tu público objetivo. Los grupos de LinkedIn.

Búsqueda de grupos por palabra clave o nombre.

TEMA 3: Construye tu plan de LinkedIn

Objetivos. El plan de contenidos: clave para el logro de objetivos.

Campañas de marketing en LinkedIn.

Campaña de marketing gratuita. Campaña de marketing a través de LinkedIn Ads.

TEMA 4: Parte operativa. Contenidos

Aplicación de la estrategia.

Cómo y cuándo generar contenido en LinkedIn.

Qué contenido publicar en LinkedIn. La participación en grupos de LinkedIn. Potencia tu red creando un grupo de LinkedIn.

TEMA 5: Implementa tu plan con las mejores prácticas

Buenas prácticas para conseguir éxito.

Malas prácticas que hay que evitar. Gestión de crisis de reputación.

Índice SSI: qué es y cómo medirlo.

TEMA 6: Seguimiento y ajuste

Mide y calcula el ROI. KPI que te ayudarán a medir tu ROI en LinkedIn. Cómo calcular el ROI de tu marca en LinkedIn.

Herramientas de análisis de métricas relevantes. Google Analytics.

LinkedIn Conversion Tracking. Ajustes para incrementar el ROI.