



Curso

Marketing Digital: De la venta tradicional al eCommerce

10 Horas

A Coruña, 25 y 26 de Octubre de 2019

www.vitaedigital.com



Vitae

Introducción:

Las relaciones y reacciones en el mundo offline distan mucho del Online.

El entorno de consumo, los hábitats y contextos condicionan enormemente los hábitos de conversión.

“Traspasar dinámicas” offline al online no funciona, porque los momentos son distintos.

Por eso entender al consumidor online y sus “impulsos de compra” y “compra por sinergia” son fundamentales para aplicar todo el conocimiento de producto a una mejora de resultados.

Aproximarnos a este consumidor, a su mente y a su forma y “necesidades” es la clave para mejorar nuestra venta online”.

Objetivos

- ✔ Entender las diferencias entre la tienda Offline y la OnLine.
- ✔ Comprender las Claves que pueden ayudar en la Venta OnLine.
- ✔ Aprender estrategias para organizar estrategias de venta Online.
- ✔ Adaptarlas a nuestro propio negocio/ sector.

Metodología

El curso será Teórico-Práctico

TEMARIO

1ª Sesión:

- ¿Cómo compra el cerebro en el sector online? Contexto, análisis y casos prácticos aplicables al sector. Análisis en base a perfiles y mapas de empatía de cliente.
- Páginas de productos. Elementos no reconocidos en el contenido que ayudan a la conversión.
- Definición de las secciones. Adaptaciones estacionales. Sinergias con tendencias. Anticipación.
- Tipologías de venta online.
- Técnicas de venta online. Del Offline al Online. I Parte entender el lenguaje y dinámicas digitales en el sector.
- Las 4 patas del contenido Online en el diseño del StoryTelling. Equilibrio de contenido y discurso de distribución de producto.
- Socializar, fomentar y proyectar la comunidad online en base a la comunidad / lifestyle para aumento de carrito de compra y “ compra por arrastre”
- Diseño y aplicación a nuestro propio negocio. Diseño de nuestro StoryTelling de Venta Online. Ejercicio práctico que será corregido por docente.

2ª Sesión:

- Del Offline al Online II Parte.
- La importancia de la alineación con Social Media y Marketing Offline
- Marketing Emocional. Conectando con las personas y sus momentos. Psicología de la emoción en la compra digital
- Ciclo de compra del cliente online
- 10 psicotips para Ecommerce
- Las zonas en la sala de ventas online
- Neuromarketing aplicada a la compra/ conversión Online
 - Aplicación a las llamadas a la acción.
- Ejemplos clave
- Diseño de motivaciones para la compra. Práctica aplicada a proyecto.

INFORMACIÓN DEL CURSO

 Duración	10 Horas Lectivas
 Lugar	A Coruña
 Fechas	25 y 26 de Octubre de 2019
 Horario	Viernes de 16:00 a 21:00 h y Sábado de 9:00 a 14:00 h.
 Donde	Hotel Attica 21 Coruña C/ Enrique Mariñas, 34 Tel: 981 179 299 Parking Gratuito en el mismo Hotel

FORMADOR

Verónica Ramallal



Licenciada en Comunicación Audiovisual por la Universidad de Vigo y Máster por la Escuela de Medios de La Voz de Galicia, con el Curso de Aptitud Pedagógica por la UDC.

Tras varios años vinculada a conocidos medios de comunicación en Galicia como La Voz de Galicia, Televisión de Galicia y varias emisoras radiofónicas; en 2010 da el salto al entorno digital incorporándose al equipo de O Apóstolo (Xacobeo 2010) trabajando en el departamento de marketing digital y organización de eventos.

Tras un intenso año, se incorpora a Cambur (agencia de social media en A Coruña), donde ejercerá como Social Media Strategist y Community Manager para importantes marcas tanto en nuestra comunidad como en Latinoamérica (Panamá, Venezuela principalmente).

A principios de 2012, decide emprender su propio camino con *Pekecha* participando y liderando más de 100 proyectos de Marketing Digital y eCommerce.

Con más de 10 años de experiencia ha trabajado con empresas referentes a nivel nacional como con administraciones públicas locales, autonómicas y nacionales.

En la actualidad es docente y mentora en programas de emprendimiento y desarrollo profesional en proyectos con la USC y Escuelas de Negocios.

Forma también parte del cuadro docente del Master de Marketing Digital de la USC.

CONDICIONES ECONÓMICAS

 Tarifa por Asistente	150 € (Cuota Bonificable por la Fundación Tripartita)
 Tarifa por asistente a partir de dos personas de la misma empresa u organización	130 € (Cuota Bonificable por la Fundación Tripartita)
Forma de Pago: Por transferencia al finalizar el curso a la recepción de la factura Se añadirá el 21% de IVA	Inscripción: Marcos Carbonell marcos@vitaedigital.com Tlf : 986 47 21 01 637 82 02 57

Plazas limitadas, reserva de plazas por riguroso orden de inscripción