



**CAPACITANDO A LAS PYMES
EXPORTADORAS A ADAPTARSE CON
LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL**

Hacia el Growth Hacking

11 talleres gratuitos y online



Taller 1

Hacia el Growth Hacking

Una disciplina que busca, con el mínimo gasto y esfuerzo, incrementar el volumen de usuarios, o ingresos, o impactos de nuestra empresa.

¿Qué vas a aprender en este taller?

Expertos en digitalización y empresarios nos acompañarán en este camino paso a paso por el que vamos a tener que pasar todas las empresa; adaptando y transformando organizaciones lo más ágilmente posible, incurriendo en el mínimo gasto adicional y generando nuevos ingresos gracias a los canales comerciales que ha abierto internet.



DE DICIEMBRE



**HORA DE
REINVENTARSE**

TALLER 2

Marketing Automation y los beneficios para Inbound Marketing. I

Atrae potenciales clientes con contenido de interés, orientado a sus necesidades y adaptándolo a sus consultas.



DE DICIEMBRE



¿Qué vas a aprender en este taller?

Genera ingresos a través del Inbound Marketing con la venta de tus productos en internet, trazando las líneas de tus productos digitalizables y generando unidades de negocio digitalizadas.

Capta nuevos clientes a través del famoso Funnel de ventas o Embudo de ventas y introdúctete en el análisis de las métricas con Google Analytics, por ejemplo.



**EXPRIME TUS
RECURSOS**

Taller 3

Marketing Automation y los beneficios para Inbound Marketing. II

Planea y establece procesos para contactar con los usuarios y cumplir el objetivo de conseguir ventas.

¿Qué vas a aprender en este taller?

Pon en práctica tu Funnels de Ventas y comienza a automatizar con la Base de Datos (BBDD) de tus clientes.

Prepara las herramientas conectadas para la venta, como Zappier, y una Escalera de Valor para vender tus productos por internet.



DE DICIEMBRE



¿Qué vas a aprender en este taller?

Compararemos las ventas tradicionales y las ventas inbound, trazando una estrategia multicanal que utilice tanto las ventas físicas como digitales.

Para ello, necesitaremos generar tráfico, leads y conversiones en nuestra página web; con un ciclo de ventas adaptado a las necesidades de nuestros usuarios.

Las herramientas como el Storytelling serán realmente útiles en este proceso, con recursos digitalizados y herramientas de difusión.

Taller 4

Inbound Sales y cómo mejorar tus ventas. I

Los nuevos clientes no quieren adaptarse a los procesos de venta de las empresas, sino que somos nosotros los que debemos adaptarnos al nuevo proceso de compra del usuario.



DE DICIEMBRE

Taller 5

Inbound Sales y cómo mejorar tus ventas. II

¿Quieres saber cuáles son las fases del Inbound Sales? Identifica, conecta, explora y anuncia.

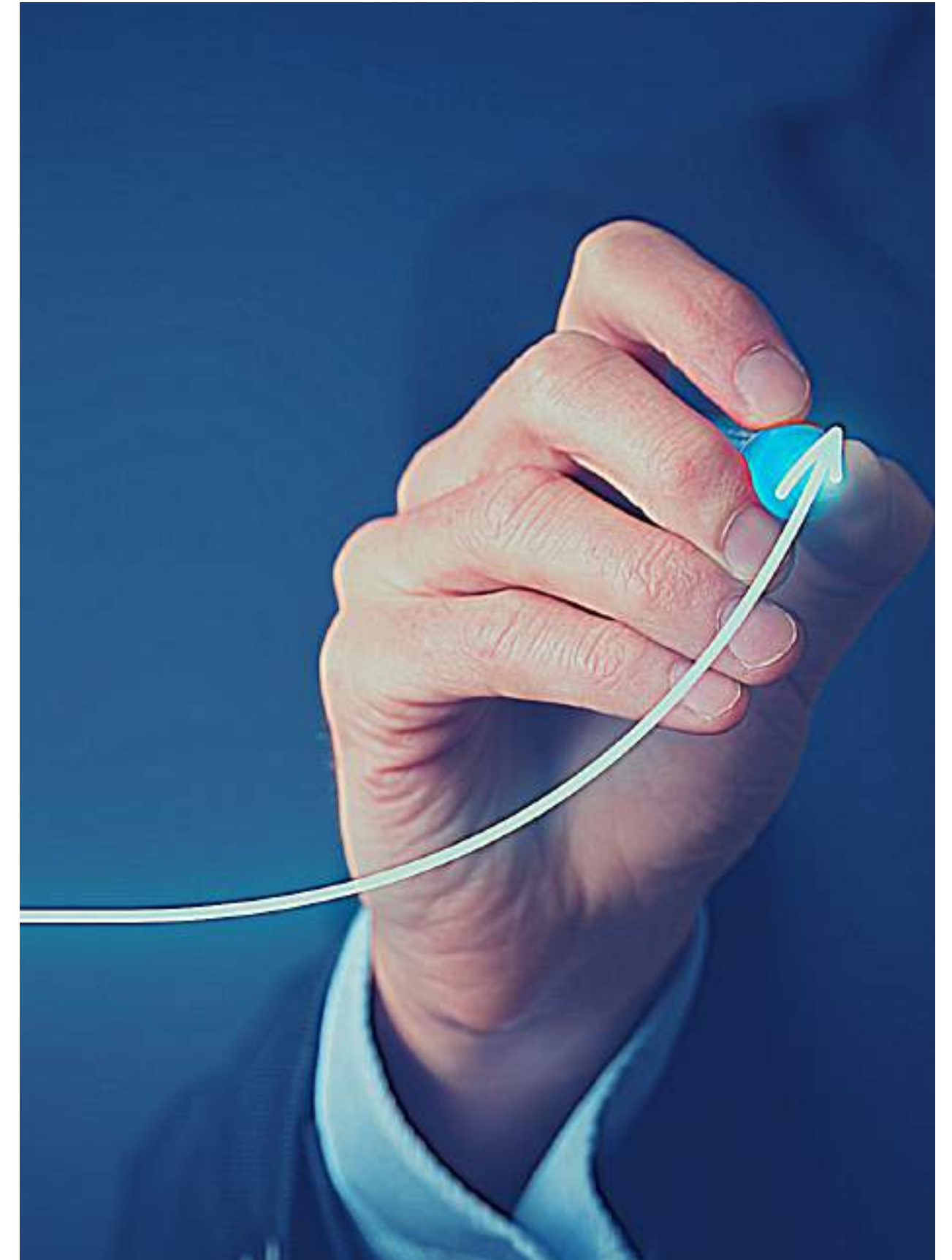
¿Qué vas a aprender en este taller?

Adapta tu negocio y su mensaje al nuevo cliente y sus patrones de consumo, realizando lanzamientos de productos digitales basados en las necesidades detectadas.

Para asimilar mejor los conceptos, tendremos varios empresarios explicando casos prácticos y sus ejemplos de éxito.



DE DICIEMBRE



TALLER 6

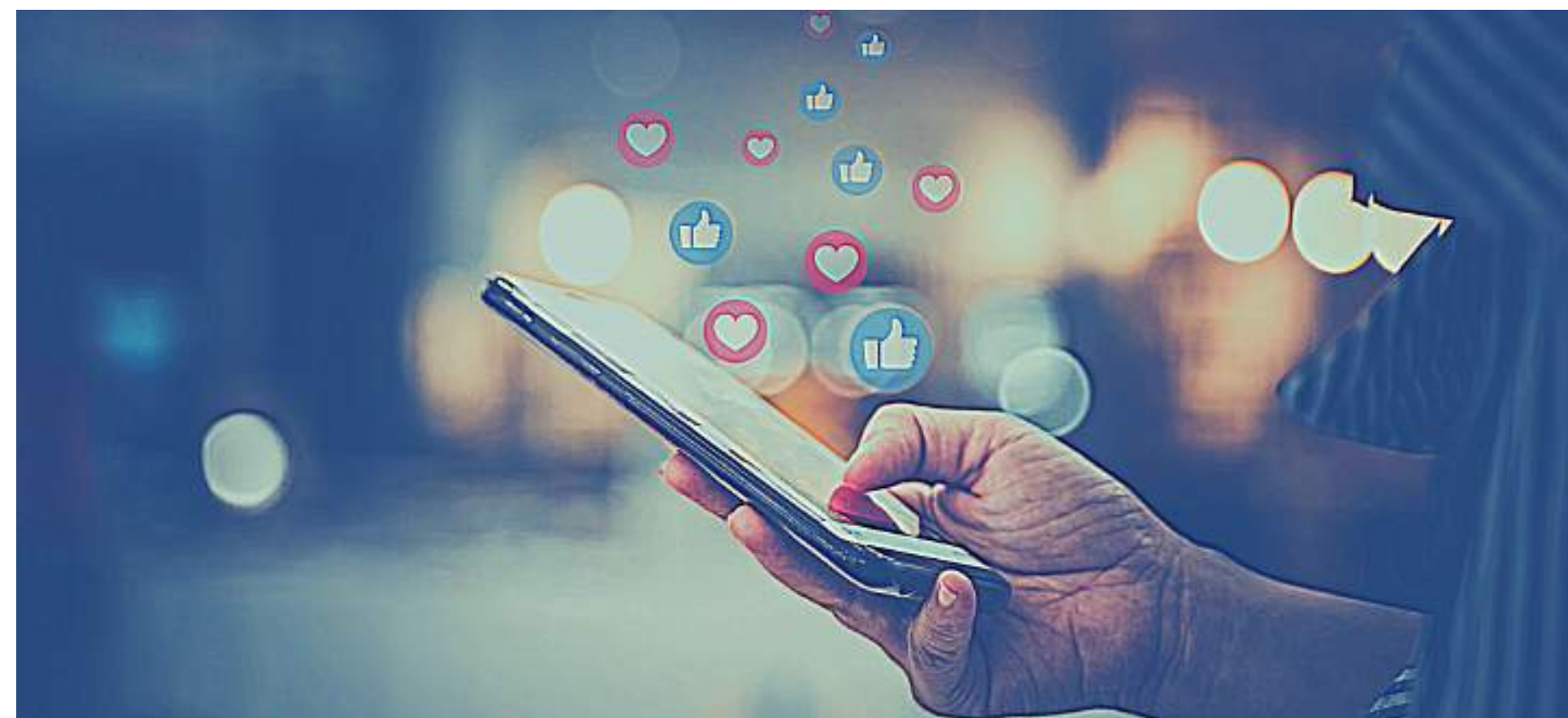
Management Digital 360 I

¿Conoces todas las herramientas que internet proporciona a tu negocio?

En tres bloques, conoceremos todos los canales de comunicación a explotar con los usuarios para atraparlos y fidelizarlos.



DE ENERO



¿Qué vas a aprender en este taller?

Posicionamiento en los buscadores como Google a través del SEO y utiliza las redes sociales para estar en contacto con los usuarios.

Consigue aliados y prescriptores para tu marca con los influencers y utiliza el blogging como herramienta de marketing.



Taller 7

Management Digital 360 II

¿Conoces todas las herramientas que internet proporciona a tu negocio?

En tres bloques, conoceremos todos los canales de comunicación a explotar con los usuarios para atraparlos y fidelizarlos.

¿Qué vas a aprender en este taller?

El email puede convertirse en una herramienta indispensable para estar en contacto con tus clientes, realizar promociones y conocer su opinión. Combinando esto con los vídeos, el brand content y el display, podemos conseguir la fórmula ganadora.



DE ENERO



Taller 8

Management Digital 360 II

¿Conoces todas las herramientas que internet proporciona a tu negocio?

En tres bloques, conoceremos todos los canales de comunicación a explotar con los usuarios para atraparlos y fidelizarlos.

¿Qué vas a aprender en este taller?

Acabaremos este bloque hablando del e-Commerce, analizando las diversas plataformas como la web o las apps y aprendiendo a analizar todos los datos recopilados para mejorar nuestra estrategia.



DE ENERO

Taller 9

Las nuevas ventas en internet

Los tres medios principales para que tu potencial cliente acabe comprando tus productos se encuentran en este bloque.

¿Qué vas a aprender en este taller?

¿Conoces Amazon, Whatsapp Business o Shopify? Estas tres herramientas pueden ser clave para encontrar a tu cliente en el momento y lugar adecuado.

Varios empresarios con casos de éxito te exponen cómo sus negocios consiguieron explotar estos canales.



DE FEBRERO



TALLER 10

El poder de la información I

Haz tu negocio inteligente a través del análisis de los datos que te facilitan los usuarios.



¿Qué vas a aprender en este taller?

Si quieres saber cómo aplicar el Big Data a tu negocio, este es tu taller. Automatízalo todo para no perderte ni un detalle y... ojo al dato, que te ayudará a tomar decisiones futuras.



DE FEBRERO



Taller 11

El poder de la información II

Haz tu negocio inteligente a través del análisis de los datos que te facilitan los usuarios.

¿Qué vas a aprender en este taller?

Del Big Data al Smart Data con los expertos del sector y los diferentes casos de éxito que te ayudarán a encontrar la motivación y dar el salto final.



DE FEBRERO