

# 7. REDES SOCIALES

## MÓDULO OPTATIVO



### OBJETIVOS

- Entender cómo trabaja un Community Manager y un Social Media Strategist.
- Manejar plataformas sociales y alinear su uso a los objetivos del negocio.
- Conocer diferentes formas de hacer publicidad a través de los Social Ads.
- Dominar las herramientas de analítica y medir el rendimiento de cualquier estrategia.
- Realizar dashboards comprensibles y útiles de cara a visualizar la información relevante.

### DOMINA LAS REDES SOCIALES E INTÉGRALAS EN TU ESTRATEGIA DE MARKETING

### CALENDARIO 2018

Mayo								Junio							
L	M	X	J	V	S	D		L	M	X	J	V	S	D	
	1	2	3	4	5	6						1	2	3	
7	8	9	10	11	12	13		4	5	6	7	8	9	10	
14	15	16	17	18	19	20		11	12	13	14	15	16	17	
21	22	23	24	25	26	27		18	19	20	21	22	23	24	
28	29	30	31					25	26	27	28	29	30		

- 15 sesiones de 5 horas cada una (75 horas).
- De lunes a jueves de 15:30h a 20:30h.
- Del 29 de mayo al 21 de junio de 2018.

#### Coste del programa

- El coste del curso es de 1.250€, 500€ se abonarán al reservar la plaza y 750€ antes del inicio de las clases.



# MÓDULO 7: REDES SOCIALES

## 1. Introducción a medios sociales.

- Web 2.0 y Social Media.
- Social Media Strategist & Community Management.
- Tipos y características de redes sociales.
- Web 3.0 y web semántica.

## 2. Plan Social Media.

- Tipos de proyecto y objetivos de negocio SMART.
- Roles y funciones.
- Segmentación del target.
- Seguidores, leads, clientes y prosumidores.
- Establecimiento de objetivos y KPI's.
- Creación y optimización de campañas en redes sociales.
- Creación e implementación de un plan táctico de contenidos y del calendario editorial de publicaciones.

## 3. Social Media Strategist & Community Manager.

- Perfil, funciones y herramientas.
- Estrategia y control vs. contenido y comunicación.
- Análisis de casos reales y superación de casos críticos.

## 4. Herramientas Social Media.

- Administración y estadísticas.
- Monitorización de reputación.
- Influencia en redes sociales.
- Búsqueda.
- Social Media Automation.

## 5. Redes Sociales y su uso estratégico.

- Redes sociales profesionales: LinkedIn y otras redes.
- Redes generales: Facebook y Twitter.
- Redes sociales especializadas.

## 6. Redes sociales de imagen.

- Instagram, Pinterest, Periscope y YouTube.
- Estrategias y herramientas de vídeo marketing.
- Imágenes y canva, Pixir, GIMP.

## 7. Blog.

- Tipos de blog, estrategias y plataformas.
- Optimización y contenidos.
- Integración en medios sociales.

## 8. Contenidos en redes sociales.

- Definición.
- Tipología de contenidos y curación.
- Marketing Mix.
- Herramientas para la gestión de contenidos.
- Conseguir seguidores.
- KPI's para marketing de contenidos.

## 9. Estrategia y reputación digital.

- La empresa y el producto o servicio.
- Claves de una estrategia en redes sociales.
- Relación entre métricas y estrategia.
- Qué es la reputación digital y cómo construir una reputación sólida.
- Protocolo de actuación y atención al cliente.

## 10. Métricas y Analytics.

- Principales métricas.
- Datos de cada plataforma.
- Reach y engagement.
- Google Analytics y Redes Sociales.
- Cuadros de mando.

## 11. Creatividad digital.

- Teoría y técnicas creativas.
- Creatividad efectiva: problema, idea y solución.
- Creatividad en los diferentes soportes digitales.
- Buenas prácticas en uso de materiales de terceros: copyrights, citas, links, etc.

## 12. Mobile Social Media Applications.

- Integración del móvil en las redes sociales.
- Movilidad, relación, ubicuidad y publicidad.
- Geolocalización, directorios móviles, recomendaciones online y compra.
- Facebook Places: estrategias.
- Las aplicaciones móviles como medio de relación, publicidad y venta.

## 13. Presentación de los proyectos y conclusiones.

## Este Módulo Postgrado puede cursarse:

- De forma independiente.
- Como Módulo Optativo del Diploma Especialista en Marketing Digital o del Diploma Especialista en Venta Digital.
- Como Módulo Optativo para obtener el Máster.

## Inscripciones:

El interesado deberá cumplimentar la solicitud a través de Internet, accediendo a [www.edem.es](http://www.edem.es)  
Seguidamente EDEM se pondrá en contacto con cada interesado para continuar el proceso de admisión e inscripción. El número de plazas es limitado.

## Lugar de realización:

Instalaciones de EDEM.

**EDEM**  
Escuela de Empresarios

La Marina de València  
Muelle de la Aduana, s/n  
46024 Valencia  
Tel. 96 353 10 65  
[infoedem@edem.es](mailto:infoedem@edem.es)  
[www.edem.es](http://www.edem.es)



Síguenos en:

