



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO**

Guía del Curso

Facebook para empresas y emprendedores

Modalidad de realización del curso: -

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

OBJETIVOS

- Conocer cómo se adapta la elaboración del plan de marketing tradicional a las especificaciones que comportan las redes sociales y herramientas 2.0. - Aprender la importancia en la planificación estratégica de la creación del social media plan, documento indispensable antes de iniciar cualquier acción 2.0. - Conocer la importancia del eBranding como filosofía del marketing y punto de salida de nuestras acciones. - Aprender a desarrollar los diferentes perfiles que pone a nuestra disposición Facebook para desarrollar las relaciones sociales y generar conversación alrededor de la marca. - Conocer a fondo la elaboración e implementación de las páginas y grupos desde la empresa. - Desarrollar habilidades comunicativas que permitan una implementación efectiva de Facebook en la estrategia comunicativa de la empresa.

CONTENIDOS

SOCIAL MEDIA MARKETING

1. Introducción.
2. Social media marketing.
3. Social media engagement.
4. Social CRM.
5. El community manager.

6. ¿Por qué elegir Facebook?
7. Caso de éxito: Obermuttern.
8. Resumen.

FACEBOOK MARKETING

1. Introducción.
2. eBranding.
3. Facebook marketing.
4. ¿Perfil, grupo o página?
5. Caso de éxito: hotel Entremares.
6. Resumen.

LAS PÁGINAS

1. Introducción.
2. Crear una página paso a paso.
3. Interfaz de Facebook.
4. Caso de éxito: Oreo.
5. Resumen.

APLICACIONES

1. Introducción.
2. Aplicaciones.
3. Aplicaciones propias: eventos y notas.
4. Aplicaciones profesionales.
5. Caso de éxito: Red Bull.
6. Resumen.

LOS GRUPOS

1. Introducción.
2. El grupo y su creación.

3. Los grupos como herramienta de comunicación interna.
4. Caso de éxito: Imagina... Crea.
5. Resumen.

INTEGRACIÓN CON OTRAS HERRAMIENTAS

1. Introducción.
2. Twitter.
3. Wordpress.
4. SlideShare.
5. Marcadores sociales.
6. Pinterest.
7. Instagram.
8. YouTube.
9. Foursquare.
10. Google Glass.
11. Caso de éxito: Real Madrid F.C.
12. Resumen.

MARKETING PARA FANS

1. Introducción.
2. Inbound marketing.
3. EdgeRank.
4. Marketing para fans.
5. Optimizar la interacción.
6. Convertir usuarios en compradores.
7. Rentabilizar.
8. Caso de éxito: Hawkers.
9. Resumen.

PLATAFORMA PUBLICITARIA

1. Introducción.

2. Publicidad en Facebook.
3. Caso de éxito: Privalia.
4. Resumen.

MÉTRICAS Y MONITORIZACIÓN

1. Introducción.
2. Key Performance Indicators.
3. Facebook Insights.
4. Monitorización: del ROI al IOR.
5. Caso de éxito: Coca-Cola.
6. Resumen.
- 7.

GLOSARIO



C/ San Lorenzo 2 - 2
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476
Fax: 951 987 941



www.academiaintegral.com.es
E-mail: info@academiaintegral.com.es