



Social media, marketing digital y emprendimiento

Fundación INCYDE



Contenidos

1. Introducción.....	3
2. Objetivo del Programa.....	5
3. Características generales del programa	8
3.1 Destinatarios	8
3.2 Número de participantes	8
3.3 Duración.....	8
3.4. Estructura de contenidos	8
4. Desglose de contenidos.....	10

1. Introducción

El Fondo Social Europeo (FSE), creado en 1957, es el instrumento financiero de la Unión Europea más importante para la promoción del empleo. Respalda las políticas y prioridades destinadas a alcanzar el pleno empleo y a mejorar la calidad y la productividad en el trabajo, la movilidad geográfica y profesional de los trabajadores de la Unión, los sistemas de educación y formación, así como la inclusión social, contribuyendo de este modo a fomentar la cohesión territorial, económica y social.

La Fundación INCYDE participa en programas de formación cofinanciados por el FSE a través de los Programas Operativos Programa de Fomento del Autoempleo y las Iniciativas Empresariales (POEFE), y Programa Operativo de Empleo Juvenil. (POEJ); siendo nuestro objetivo principal, contribuir a la inserción en el mercado de trabajo a través del Emprendimiento.

Trabajamos con **jóvenes menores de 30 años**, que ni estudian ni trabajan, a través de los programas "Reactiva tu futuro: programas personalizados para emprendimiento juvenil; cofinanciados por el FSE a través del Programa Operativo **POEJ**.

En los Programas enmarcados en el Programa operativo **POEFE**, el colectivo al que nos dirigimos son aquellas personas, prioritariamente desempleadas pertenecientes a **colectivos de mayor riesgo** (jóvenes, mujeres y mayores de 45)-brindándoles la oportunidad de empezar y gestionar una empresa o un proyecto de autoempleo, independientemente de sus características o antecedentes particulares.

Para el periodo 2014-2020, la Fundación INCYDE, se ha fijado como meta:



- apoyar a más de **7.000 personas jóvenes** en su proceso de incorporación al mercado laboral incrementando sus conocimientos y habilidades emprendedoras y empresariales
- . trabajar con **15.000 personas desempleadas** (distribuidas al 50% entre hombres y mujeres) y lograr que, al menos, 3.000 se inserten laboralmente.

2. **Objetivo del Programa**

En el esquema de la comunicación digital han aparecido nuevas herramientas que permiten conocer el posicionamiento de las empresas e ideas de negocio y optimizar, así, los recursos que se destinan a la estrategia y las acciones de marketing online.

Así mismo, las nuevas posibilidades del marketing digital permiten llegar e interactuar con un mayor número de potenciales clientes y multiplicar el alcance de un negocio. La irrupción, sobre todo, de las redes sociales y los buscadores han transformado el contexto de la mercadotecnia brindando posibilidades casi infinitas de comunicación.

La adaptación por parte de las empresas (incluyendo al pequeño y mediano comercio) de todas estas técnicas ha dejado de ser una opción para convertirse en una necesidad. Sin embargo, este nuevo panorama sólo supondrá un éxito si conlleva la transformación de los profesionales y emprendedores implicados en el proceso. En este sentido, la formación es clave.

El **objetivo fundamental** del curso es proporcionar una visión global de las distintas áreas funcionales de la empresa para poder determinar oportunidades de mercado y desarrollar el Plan de Empresa / Plan de Mejora, siempre con la ayuda de las herramientas de gestión para favorecer su puesta en marcha.

Con este programa se facilita la elaboración de un Proyecto de Empresa / Plan de Mejora desarrollado y completo, que puede utilizarse por el/la promotor/a no sólo como guía de referencia para la puesta en marcha y/o consolidación de su negocio, sino que puede servirle además como medio de argumentación de su viabilidad ante entidades públicas y financieras.

Además, el curso ayudará a los participantes a **definir su propia estrategia de comunicación** en los nuevos medios sociales (redes sociales, blogs, buscadores,

etc.), el **plan de marketing digital** y la ejecución de acciones para mejorar la reputación y el posicionamiento de sus productos/servicios en internet.

Como objetivos específicos este programa pretende:

- **Asesorar de forma individualizada a cada uno de los participantes**, tanto a los que son actualmente empresarios como a los potenciales emprendedores, sobre las oportunidades en su respectivo sector de actividad y en el desarrollo de un plan de negocio.
- Manejar los instrumentos empresariales necesarios para **gestionar las redes sociales y las principales técnicas de marketing digital** con objetivos estratégicos definidos.
- Conocer las principales **herramientas y sistemas de información en Cloud** para la gestión de la información, realizar las campañas, participar de manera directa en el diseño de un producto y servicio, o bien, determinar los procesos más urgentes y prioritarios en los departamentos de marketing, comercial, publicidad y comunicación.
- Analizar los **casos de éxito de empresas** y proyectos que han logrado consolidarse como una referencia en buscadores, redes sociales o App Store por medio de una buena estrategia de posicionamiento, aplicando las técnicas SEO, SEM, SMO y ASO a su modelo de negocio en la red.
- Ver la realización de **campañas acordes a la naturaleza de la empresa**, con el objeto de saber el coste directo e indirecto de las acciones que hacer en el corto, medio y largo plazo.
- **Desarrollar capacidades de prospectiva** que permitan anticipar los cambios de nuestra sociedad, facilitando la comunicación y proyección de los proyectos.
- Fomentar **el desarrollo de las nuevas tecnologías** en la empresa.



- Adquirir habilidades y herramientas para definir objetivos, enfrentarse a desafíos y encontrar soluciones a los retos a los que se enfrenta el emprendedor.
- Conocer las bases jurídicas y administrativas en los diferentes campos de actuación.
- Lograr la **competencia para gestionar proyectos** capaces de confluir con otros sectores económicos y generar más recursos.
- Elaboración y presentación del Business Plan de un proyecto empresarial, en el que se recojan todas las áreas de actividad empresarial tratadas en los diferentes módulos.

3. **Características generales del programa**

3.1 **Destinatarios**

Personas interesadas en optimizar y especializarse en competencias del marketing digital y el aprovechamiento efectivo de las redes sociales y la web 2.0, permitiéndoles incrementar su calidad profesional y mejorar su empleabilidad.



3.2 **Número de participantes**

Una media de 20-25.



3.3 **Duración**

6 semanas vía streaming.

3.4. **Estructura de contenidos**

Se ha diseñado una estructura común de programa formativo a modo de itinerario, conformado por sesiones grupales, tutorías individualizadas, formación on-line complementaria.

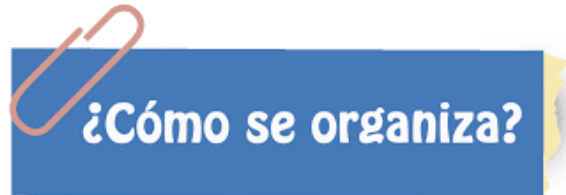


INCYDE cuenta con una metodología propia (INCYNCO), holística y de eficacia demostrada por la experiencia en años de trabajo en emprendimiento, que está encaminada a definir, desarrollar y validar modelos de negocio para los emprendedores, y que a la vez logra optimizar los flujos de información entre los agentes intervinientes en las distintas fases del proyecto.

Parte de una exposición inicial de cinco bloques que representan todas las áreas imprescindibles en el análisis de viabilidad, planificación, cuantificación, validación y gestión empresarial. A continuación, guía y tutoriza en la realización de un análisis pormenorizado de cada área y en las interacciones de los distintos elementos que configuran el plan de negocio, así como en la evolución lógica hacia el plan de gestión de sus empresas y negocios.

a. Sesiones de formación conjunta:

En estas sesiones conjuntas se impartirán los contenidos generales del programa, con el fin de proporcionar los conocimientos, herramientas y habilidades esenciales en cada una de las áreas de conocimiento y promover las sinergias e intercambios de experiencia entre los participantes en el mismo.



con el fin de proporcionar los conocimientos, herramientas y habilidades esenciales en cada una de las áreas de conocimiento y promover las sinergias e intercambios de experiencia entre los

b. Acciones de acompañamiento y consultoría individualizado

Con la consigna de la mayor flexibilidad y adaptación a cada uno de los alumnos participantes, se desarrollan actuaciones de formación individualizada en los que se orienta a cada uno en función de su perfil profesional y de la actividad de cada proyecto empresarial, en el proceso de aplicación e implementación de los contenidos generales abordados a las sesiones conjuntas de formación.



c. Mentoring y seguimiento

En el programa se reserva un paquete de entre 50 y 100 horas de acompañamiento para el grupo, a distribuir entre aquellos participantes más avanzados en la creación de su negocio.

4. Desglose de contenidos.

ÁREA DE INTRODUCCIÓN Y CONSULTORÍA INICIAL. AREA ESTRATEGIA Y PLAN DE NEGOCIOS

- Presentación del Business Plan de un proyecto empresarial, en el que se recojan todas las áreas de actividad empresarial tratadas en los diferentes módulos.
- Actitud Emprendedora: Consejos y recomendaciones para emprender.
- Metodología Lean Startup para la generación de modelos de negocio de éxito.



ÁREA DE MARKETING DIGITAL Y ESTRATEGIA

- Estrategias y herramientas para el marketing digital y la comunicación con clientes.
- Definición de mensajes, análisis de canales, estudio de costes, medición de resultados.
- Gestión de marketing avanzado, comercialización y distribución.
- Panorama productivo del sector
- Conceptualización, diseño y desarrollo de nuevos productos y servicios ligados al proyecto.
- Estrategias de fijación de precios
- Comercialización y distribución directas.
- Comercialización en Internet.



- Comercialización asociada.
- Redes comerciales nacionales e internacionales.
- Elementos de marketing.
- Redes de conocimiento de marketing e investigación de mercados de oferta y demanda en el sector.
- Sistemas de realización de benchmarking.
- Comunicación, imagen e identidad en el sector.
- Definición de imagen corporativa.
- Revisión de puntos fuertes y débiles.
- Identificación de oportunidades de mercado.
- Análisis de benchmarking de otros productos del sector, así como productos afines comparables y relevantes existentes en el mercado.

ÁREA BRANDED CONTENT, SOCIAL MEDIA MANAGER Y COMMUNITY MANAGER

- Estrategia y formatos de branded content.
- Medición del branded content.
- Social Media Manager vs Community Manager.
- Empleado, freelance, colaborador o agencia de comunicación/marketing digital.
- Funciones principales en la estructura de trabajo. Acciones, procesos, tareas y seguimiento.
- Fuentes de información.
- Marketing de contenidos.

ÁREA DE POSICIONAMIENTO WEB. SEO & SEM

- Posicionamiento en buscadores
- SEO Onpage; SEO Offline y SEO local.
- Principales herramientas de SEO. Google My business
- Blog corporativo.
- SEM.
- Principales plataformas para hacer SEM. Google Adwords.

ÁREA DE FINANZAS / JURÍDICO FISCAL

- Estructura financiera básica de la empresa.
- Propuestas de organización del área administrativo-financiera.
- Los estados y documentos financieros:
 - ✓ Balance de Situación
 - ✓ Cuentas de Explotación y Resultados
 - ✓ Concepto y acciones de Control de Gestión.
 - ✓ Indicadores de gestión en las empresas del sector
 - ✓ Política de precios.
- Estimación y presupuestos de ingresos y gastos.
- Legislación general aplicable.
- Legislación específica aplicable.
- Sistemas de Estimación Directa, Indirecta y por Módulos.
- Relaciones con las Administraciones Públicas, Seguridad Social y Administración Tributaria.
- Modelos de contratos empresariales y profesionales propios del sector.



ÁREA DE PLAN DE NEGOCIOS FINAL. BUSINESS PLAN / PLAN DE EMPLEABILIDAD

- Revisión final del plan de negocio destinado a las nuevas iniciativas emprendedoras en producción de actividades complementarias a la producción.
- Revisión del plan de empleabilidad





www.incyde.org



@FundacionIncyde



www.facebook.com/fundacionincyde



<http://www.linkedin.com/company/fundacionincyde>



<https://www.instagram.com/fundacionincyde>