



# BOOT CAMP

FORMACIÓN DE ALTO IMPACTO

MARKETING ESTRATÉGICO PARA TU NEGOCIO

# Conviértete en el Digital Manager que hará que tu empresa sobreviva

Los informes sobre la digitalización de las pequeñas y medianas empresas generados por agentes del sector, arrojan datos verdaderamente alarmantes como son:

- ✓ Solo el 20% de las pymes se está adaptando a la economía digital, la mayoría de ellas de manera intuitiva, sin conocimiento ni estrategia.
- ✓ 1 de cada 2 empresas no existirá en el modo en que la conocemos dentro de 4 años máximo, lo que incluye implícitamente el cierre de muchas empresas.

En **Pisto Academy** vemos cada día que los empresarios y gerentes de empresas se encuentran bastante superados por la economía digital y su impacto directo en la empresa, especialmente en el área de comunicación, marketing y publicidad, incidiendo éste directamente en el área comercial y ventas.

Por eso, hemos representado a imagen y semejanza de *Maslow*, la **Pirámide de PISTO** en la que hemos plasmado el orden lógico de las necesidades de las empresas para poder lanzarse al marketing digital minimizando errores, focalizando objetivos y obteniendo resultados empresariales medibles y rentables.



## ¿Cuál es el proceso lógico de la incursión de una empresa en el marketing digital?

### 1º. LA FORMACIÓN

Siempre, siempre, siempre, la base de todo proceso es la formación. En el caso del marketing digital, necesitas comprender cómo funciona internet, qué es el marketing, qué es la comunicación y qué es la publicidad; qué herramientas existen, cómo conectan entre sí y cómo se diseña un plan de marketing estratégico, entre muchas otras cosas.

Sin formación estás perdido, no tendrás perspectiva y cometerás muchos errores. El principal será subestimar el impacto que el marketing digital tiene sobre tu marca y tu empresa, y a partir de ahí, la inercia y la ignorancia te llevará a tomar malas decisiones.

### 2º. LA MENTALIZACIÓN 4.0

Si te formas pero no logras integrar la mentalización digital en tu ADN empresarial en cuanto a procesos, recursos humanos, tecnología, desarrollo de negocio y comunicación, entre otros factores, las decisiones que tomes fruto de la formación pueden ser buenas, pero no tendrán calado a medio y largo plazo. Sentimos comunicarte esto, pero sin mentalización 4.0 no podrás digitalizar tu empresa.

### 3º. LA ESTRATEGIA

Si has adquirido los conocimientos y la mentalización 4.0, ya estás preparado para diseñar tu estrategia de marketing digital, que será la bitácora que guíe tu Plan de Acción en internet.

Sin estrategia irás a ciegas, dejándote llevar por la inercia del mercado y de tu sector, sin tomar el control de tus decisiones empresariales y por supuesto, desaprovecharás las ventajas de tu modelo de negocio perdiendo competitividad.

### 4º. LAS HERRAMIENTAS

Esta fase tiene su propio proceso interno:

#### LA SELECCIÓN DE HERRAMIENTAS

Comienza en la fase de estrategia al seleccionar qué herramientas de marketing digital te ayudarán a conseguir tus objetivos. Para elegir las herramientas debes conocerlas previamente, al menos comprender su funcionamiento y para qué sirven mediante formación específica de cada una de ellas.

#### DISEÑO DE ESTRATEGIA PARA CADA HERRAMIENTA

Imagina que en tu kit de herramientas eliges trabajar con una web, Facebook, Youtube, Google Ads y emailing. Es importante que diseñes una estrategia específica en cada una de ellas porque aunque parezca sorprendente, en cada herramienta encontraremos un público objetivo diferente, un tipo de contenidos más consumidos y unas frecuencias mejor aceptadas.

#### PUESTA EN MARCHA DE LAS HERRAMIENTAS

Todas las herramientas de marketing digital tienen un proceso de configuración inicial fundamental para el correcto funcionamiento de la estrategia en dicha herramienta, por lo que la fase de puesta en marcha, si bien se realiza solo al inicio y puntualmente con la incorporación de novedades, es muy importante.

#### GESTIÓN DE LAS HERRAMIENTAS

Nuevamente, la estrategia diseñada para cada herramienta será la bitácora que guíe nuestra actividad en la misma a nivel de línea visual, calendario editorial y consecución de objetivos.

En esta fase, si la herramienta elegida es muy compleja o sufre de continuas actualizaciones, recomendamos externalizar la gestión para una mayor efectividad estratégica.

## 5º. LA MEDICIÓN, ANÁLISIS Y TOMA DE DECISIONES

Cuando empezamos a trabajar nuestro marketing digital de manera estratégica, la manera óptima de observar el resultado y la rentabilidad de dicha gestión e inversión de tiempo, dinero y energía, es mediante la analítica digital.

La parte positiva de esto es que detrás de todas las herramientas digitales, existen módulos de analítica que se pueden implementar como Google Analytics para entorno web, o que están disponibles directamente en las plataformas, como Facebook Insights o Youtube Analytics, por ejemplo.

La parte menos positiva es que todas estas herramientas ponen a tu disposición infinidad de datos que requieren análisis, interpretación y toma de decisiones estratégicas en función de los mismos, y eso, casi siempre es muy complejo. ¿Qué hacer entonces?

Nuevamente aparece la formación como una solución a esta fase. Puedes formarte en analítica digital o puedes dejarlo en manos de consultores que te asesorarán sobre qué te están diciendo los datos y qué decisiones estratégicas tomar.

Como intentamos transmitirte, el futuro de tu negocio depende de tu formación como Digital Manager y el Plan de marketing estratégico que pongas en marcha en tu empresa y gestiones en el día a día.

Lo sentimos, pero no hay otra opción. Manos a la obra.

## Hazte competitivo en la economía digital

### EL BOOTCAMP DIGITAL MANAGER es para ti si...

- **Eres una Pyme, autónomos o emprendedor** que quieres empezar a digitalizar tu negocio ya.
- **Eres el gerente y/o responsable de departamento** y quieres utilizar internet para posicionar tu marca y vender más.
- **Inviertes en el marketing digital de tu empresa** pero no consigues los resultados esperados.
- **Diriges una empresa 1.0** y te enfrentas a un cambio generacional con una transformación digital necesaria en ciernes.
- **No tienes ni idea de qué es digitalizar una empresa ni qué es el marketing digital** y necesitas formarte para enfocar el desarrollo de tu negocio.

### ¿Qué conseguirás asistiendo al BOOTCAMP DIGITAL MANAGER?

Antes de hablar de tus objetivos, es muy importante para nosotros hablarte del cambio que hemos realizado en el concepto de esta formación a partir de los cuestionarios a los alumnos y contarte nuestro objetivo:



## BOOTCAMP DIGITAL MANAGER

no es otro curso de marketing digital más.

Está diseñado para que sea la oportunidad que va a transformar tu mentalidad empresarial y tu negocio.

**UNA FORMACIÓN DE ALTO IMPACTO EN MARKETING ESTRATÉGICO.**

### Objetivos Principales:

- Obligarte a pensar en tu negocio.** ¿Hace cuánto tiempo no lo haces sin la interrupción de una llamada o alguna emergencia que atender? Quizás esto sea lo que más te ayude en el futuro.
- Enseñarte el contexto actual en la economía digital.** Visualizarlo te ayudará a trabajar la mentalización 4.0 más motivado.
- Que aprendas qué es el marketing, la comunicación y la publicidad en internet.** Conexiones, diferencias y herramientas que se pueden utilizar en cada canal.
- Desarrollar tu pensamiento estratégico.** Es fundamental que entiendas que tienes que poder transmitir tus ventajas competitivas y centrarte en los objetivos que más se adapten a tus necesidades, y eso, en la mayoría de los casos, pasa por romper muchos de tus esquemas mentales y "obligarte" a que pienses en tu negocio como si fuera un juego de estrategia.
- Diseñar el Plan de Marketing Digital guiado por la facilitadora.** Queremos que salgas del BOOTCAMP DIGITAL MANAGER con la estrategia diseñada, las herramientas elegidas y un Plan de Acción a corto plazo por escrito, que te comprometa a poner en marcha todo lo aprendido de manera inmediata.
- Auditoría de la marca.** En los momentos de cambio, las empresas se han de adaptar a la vez que las marcas que las representan. Es el momento de auditar el branding, desde los valores a la gráfica.
- Configurarás las principales herramientas que hayas elegido en tu estrategia.** Existen ciertas herramientas de obligada implementación en función del modelo de negocio, y vamos a dejarlas configuradas durante el curso con ejercicios en clase o para casa. De tu implicación en la formación dependerá lo que seas capaz de avanzar en este punto.



**Soldado, vas a currar... y mucho.**



## Objetivos en segundo plano:

Nuestras formaciones son altamente transformadoras y cada alumno las aprovecha con una intensidad y ritmo diferentes, pero siempre hay un denominador común: todos los alumnos encuentran mucho más de lo que esperaban en un inicio, fruto del análisis constante de sus empresas, mediante el que detectan necesidades complementarias o no al marketing digital, pero de vital importancia para el desarrollo de sus negocios.

No obstante, antes de comenzar el curso, la facilitadora envía un cuestionario para conocer mejor a los asistentes y medir las expectativas de todos ellos para adaptar mejor la formación a objetivos en segundo plano que algún miembro del grupo transmitiera, siempre que fuese compatible con el currículo formativo del BOOTCAMP DIGITAL MANAGER.

## Requisitos para asistir al curso

- ✓ Debes disponer de ordenador portátil actualizado y wifi, para asistir con él al curso.
- ✓ Debes tener conocimientos básicos de informática y usabilidad en internet.
- ✓ ES IMPRESCINDIBLE asistir con una actitud proactiva y participativa, aprovechando la formación para desconectar del día a día y pensar en el negocio con perspectiva.

## Metodología LET'S PISTO®!

Prepárate para una formación de altísimo impacto, transformadora, donde se van intercalando tiempos en formato teórico y práctico, con dinámicas guiadas por objetivos empresariales, pero también de manera transversal.

En **Pisto Academy** trabajamos con nuestra propia metodología **LET'S PISTO®**, una metodología innovadora de aprendizaje activo adaptada a la empresa y centrada en el alumno, que hemos diseñado en base a la experiencia en la impartición de cientos de sesiones formativas con empresas y alumnos reales.



## ¿POR QUÉ LET'S PISTO®?

En **Pisto Academy** no queremos alumnos pasivos que asistan a clase dispuestos solo a escuchar. Queremos alumnos activos, que piensen, que participen y, sobre todo, que se lleven un aprendizaje de valor que puedan aplicar en su actividad profesional sea cual sea la duración del curso.

Nuestra metodología se caracteriza por:

- ✓ **Grupos reducidos** de máximo 15 alumnos.
- ✓ **Sesiones vivenciales** fomentando la reflexión del alumno convirtiéndola en aprendizaje.
- ✓ **Learning by doing.** Aprendizaje activo y colaborativo por proyectos.
- ✓ **Rol activo del docente con foco en el alumno**, acompañándole en su aprendizaje particular.
- ✓ **Dinámicas de impacto** para reaccionar de manera disruptiva ante disyuntivas empresariales.
- ✓ **Gamification.** Integramos el juego como parte del aprendizaje en cualquier materia.
- ✓ **Contenidos multimedia y enfoque multi dispositivo** para familiarizarse con la usabilidad de entrono digital actual.
- ✓ **5 sentidos.** Vamos a hacer que te impliques con los 5 sentidos (recuerda: vista, oído, tacto, olfato y gusto)

## DURACIÓN

36 horas presenciales divididas en 6 sesiones de 6 horas de duración cada una, a lo largo de las cuales se realizan dos pausas, una a las 11,30h y otra a las 13,50h en las que recargar energías con un delicioso refrigerio.

## Programa

### 1. SESIÓN 1: INICIACIÓN A ENTORNOS DIGITALES Y MENTALIZACIÓN 4.0

- 1.1. Qué es internet
- 1.2. Internet como canal de marketing
- 1.3. Tecnología y nuevas tendencias
- 1.4. Plan de marketing estratégico FASE 1

### 2. SESIÓN 2: HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL I

- 2.1. Clinic web
- 2.2. Marketing de contenidos
- 2.3. SEO

### 3. SESIÓN 3: HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL II

- 3.1. SEM
- 3.2. Geo Marketing
- 3.3. Emailing

### 4. SESIÓN 4: HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL III

- 4.1. Redes Sociales
- 4.2. Influencer Marketing
- 4.3. Mobile Marketing
- 4.4. Marketing de afiliación
- 4.5. Marketplaces
- 4.6. Marketing Mix

### 5. SESIÓN 5: CONCLUYENDO LA ESTRATEGIA

- 5.1. Plan de marketing estratégico FASE 2
- 5.2. Elección de nuestra “caja de herramientas”
- 5.3. Configuración básica de las herramientas.

### 6. SESIÓN 6: PREPARANDO EL DÍA D

- 6.1. Plan de marketing estratégico FASE 3
- 6.2. Protocolo de medición y análisis
- 6.3. Plan de acción a corto plazo
- 6.4. Cierre sorpresa del curso

## Facilitadora



Soy **Jennifer de la Torre**, Directora de la escuela **Pisto Academy**.

Me defino como una evangelizadora de la transformación digital, emprendedora y apasionada del diseño, las personas y las tendencias. Mamé la empresa desde muy joven ocupando cargos de dirección y gestión de capital humano, y actualmente me pongo el mandil en la agencia de desarrollo de negocio y estrategia digital **PISTO CON WEBO**, para cocinar estrategias digitales deliciosas que también enseño a cocinar a otros en la **Pisto Academy**, siguiendo mi máxima “Internet es compartir”.



@jdelatorrediaz



Jennifer de la Torre

## Precio

El precio es de **620 euros** (formación exenta de IVA). Se establece un único pago a la reserva de fecha.

## ¿Qué incluye el curso?

- Podrás beneficiarte del asesoramiento estratégico por parte de tu facilitadora, una consultora de transformación digital en activo, a lo largo de la formación.
- Te invitamos a un delicioso *refrigerio* en cada descanso diario, durante todas las sesiones.
- Seguirás la formación con el Manual teórico del temario impreso.
- Trabajarás los talleres prácticos con un cuadernillo de ejercicios sorprendentes.
- Te llevarás el Plan de marketing estratégico de tu empresa diseñado, con un Plan de Acción a corto plazo para empezar de inmediato a digitalizar tu empresa.
- **BONUS:**
  - Calendario de campañas anual
  - Plantilla RAD (Registro de Actividad Digital)
  - Plantilla del Calendario Editorial
- **Diploma nominativo** que acredite su asistencia al curso y conocimientos adquiridos.
- **Membresía a la comunidad Pisto Academy** donde podrás obtener beneficios y descuentos en otros cursos.

## Fechas y ubicación

Consulta las fechas y ubicación en la información de la próxima edición.

## Matrícula e Inscripción

**PERIODO DE MATRICULACIÓN:** Hasta 7 días antes de la fecha del curso.

**INSCRIPCIÓN:** Solicita formulario de inscripción en el email [laura@pistoacademy.com](mailto:laura@pistoacademy.com) o en el tlf. **652556766**.

Tlf. 910404633 / 652556766



@pistoacademy

