



# MERCADEO DIGITAL

## PARA ORGANIZACIONES SOCIALES Y MIPYMES



Descubre el camino para **multiplicar tu impacto.**

# ¿DE QUÉ SE TRATA LA FORMACIÓN?

En MAKAlA en alianza con RUBICA Consultores diseñamos una formación de 7 semanas basada en metodologías de Aprendizaje Basado en Proyectos, Agilismo y Lean.



- ✓ Aprenderás a **multiplicar tu impacto social** usando de manera efectiva tácticas digitales.
- ✓ Descubrirás el camino para **orientar tu estrategia digital** correctamente con expertos
- ✓ Profesionaliza tu capacidad actual para conseguir resultados **sin tener que pagar altas sumas por asesorías.**

# ¿PORQUÉ TOMAR ESTE PROGRAMA?



## Aprender haciendo (Learning by doing).

El programa cuenta con sesiones guiadas por expertos, estrategias de **implementación a la realidad de la organización** y seguimiento personalizado para que los conceptos se pongan en práctica inmediatamente. Se ejecuta mientras se aprende.



## Personalización

Cada organización recibe una sesión de retroalimentación de una hora personalizada en **formato Uno a Uno** con un consultor para revisar los avances de su proyecto cada semana.



## ¡Sólo 7 semanas!

El programa cuenta con **7 módulos** semanales de contenido y acompañamiento. Además de **foros en línea y un libro de trabajo (workbook)** para que se aterrice todo el conocimiento a la práctica en cada sesión.

# CICLOS DE FORMACIÓN

**3 Ciclos**  
en 2021



7 semanas por ciclo  
1 ciclo por organización

Tendrás la oportunidad de inscribirte en uno de los siguientes ciclos de acuerdo a la fecha y modalidad que más se ajuste a tí

|                |                                     | Inicio                  | Cierre                |
|----------------|-------------------------------------|-------------------------|-----------------------|
| <b>Ciclo 1</b> | <b><i>Modalidad en Vivo</i></b>     | Miércoles 30 de junio   | Jueves 19 de agosto   |
| <b>Ciclo 2</b> | <b><i>Modalidad Blended*</i></b>    | Miércoles 18 de agosto  | Jueves 7 de octubre   |
| <b>Ciclo 3</b> | <b><i>Modalidad por definir</i></b> | Miércoles 13 de octubre | Jueves 2 de diciembre |

\*Blended: Contenido en plataforma de aprendizaje pregrabado.

Elige el ciclo y modalidad

5 participantes por organización



# RECORRIDO DE LA FORMACIÓN

## Sesiones de introducción y sesión de cierre

1 hora cada una

**Módulo 1:**  
Identifica tu modelo  
de negocio

2,5 horas

**Módulo 2:**  
Aterrizando la  
estrategia digital

2,5 horas

**Módulo 3:**  
Benchmark digital vs  
nosotros

2,5 horas

**Módulo 4:**  
El cliente digital

2.5 horas

**Módulo 5:**  
Tácticas digitales

2,5 horas

**Módulo 6:**  
El contenido es nuestra  
VOZ

2,5 horas

**Módulo 7:**  
En digital todo se  
puede medir

2,5 horas

**Implementación por  
módulo – Uno a Uno**

7 horas

## Foro exclusivo de preguntas y respuestas sobre mercadeo digital

7 horas

- La formación se realiza por ciclos en **grupos de mínimo 3 organizaciones.** -

# CONTENIDOS DE FORMACIÓN

## Sesión Introductoria

1 hora

- Explicación de la metodología Learning By Doing - uso del libro de trabajo (workbook)
- Explicación de herramientas y reglas de juego
- Explicación de la metodología del acompañamiento Uno a Uno
- Presentación de las organizaciones y facilitadores

## Módulo 1: Identifica tu modelo de negocio

2,5 horas

- Cuál es mi propósito en el Programa
- Cuál es el tamaño de mercado
- Cuál es mi propuesta de valor
- Cual es mi producto
- Cómo puedo generar ingresos de mi producto
- Cuáles son las metas de ingreso

**Misión:** Desarrollar modelo de negocios y Lean Canvas (5 días)

## Módulo 2: Aterrizando la estrategia digital

2,5 horas

- Conceptos claves del Marketing Digital
- Estrategia Digital, Plan Táctico o Campaña ¿Qué necesito?
- La importancia de la definición del 'Objetivo'
- Uso de datos históricos para proyectar el futuro
- Planteamiento de hipótesis iniciales

**Misión:** Define tu objetivo, meta e hipótesis iniciales. (5 días)

# CONTENIDOS DE FORMACIÓN

## Módulo 3: Benchmark digital vs nosotros

2,5 horas

- Qué ver de los competidores y referentes en el campo digital
- Aprende a hacer un autodiagnóstico digital como un PRO
- El posicionamiento y la reputación en medios digitales
- ¿Cómo nos buscan en Google?

**Misión:** Benchmark, Autodiagnóstico y análisis de búsquedas (5 días)

## Módulo 4: El cliente digital

2.5 horas

- ¿Quién es el cliente digital (mis grupos de interés)?
- Mapas de Empatía
- Buyer Persona
- Puntos de contacto en la experiencia de usuario (Customer Journey)

**Misión:** Construye tu Buyer Persona y Customer Journey (5 días)

## Módulo 5: Tácticas digitales

2,5 horas

- El Funnel de Conversión - Proyección de metas
- Entendiendo Social Media Marketing (RRSS)
- Entendiendo Email Marketing
- Entendiendo Pauta digital
- Entendiendo SEO - SEM

**Misión:** Construye tu mix de tácticas para tu funnel (5 días)

# CONTENIDOS DE FORMACIÓN

## Módulo 6:

El contenido es nuestra voz

2,5 horas

- El lenguaje según el canal
- El concepto de marca y la historia que quiere contar (**Storytelling**)
- La parrilla de contenidos
- Formato de contenidos y Diseño de piezas gráfica (herramientas de diseño (Canva - Adobe))
- Las reglas de generación y publicación de contenidos que no debes olvidar

**Misión:** Construye tu parrilla de contenidos (5 días)

## Módulo 7:

En digital todo se puede medir

2,5 horas

- Lo que debe tener mi sitio web
- Herramientas online para sitios web (Chatbots, pasarelas, donaciones etc).
- Configuración de Google Analytics con la página web
- Cómo realizar medición y análisis integrando múltiples tácticas digitales
- La importancia de un Dashboard de resultados

**Misión:** Construye tu Dashboard de resultados y Hoja de Experimentos e indicadores de éxito (5 días)

Esta formación incluye el acceso a un **Foro exclusivo de preguntas y respuestas sobre mercadeo digital** y otras **herramientas digitales** para el seguimiento de formación e implementación.

**Sesión de cierre**

1 hora

# PROCESO DE INSCRIPCIÓN

1

Regístrate en el enlace <http://bit.ly/ProgramaMarketingdigital>

2

Recibirá una llamada de nuestro Asesor de Soluciones para confirmar su inscripción y el cupo por ciclos

3

Realice el pago del 50% del servicio y envíenos el comprobante de pago

4

Reserva tu agenda y la de tu equipo

# CONTÁCTANOS

JOSÉ JOSÉ CASTILLO

Asesor de soluciones - Makaia

[jose.castillo@makaia.org](mailto:jose.castillo@makaia.org)

310 4540880





# OTRAS SOLUCIONES DE FORMACIÓN E IMPLEMENTACIÓN RELACIONADAS

# GOOGLE ADS

Te entregamos todas las herramientas para que tu organización social aproveche al máximo el Grant de Google For NonProfits (G4NP), usando plataforma de publicidad para promover tus iniciativas y servicios, contribuyendo a ampliar su visibilidad e impacto.

\*No garantizamos el proceso de aprobación del Grant por parte de Google



Formación en Google Ads, creación de estrategias, campañas, lectura de métricas y estadísticas y lineamientos de G4FN



Definición de campañas, grupos de anuncios y guía para la configuración de una campaña



Configuración de cuenta de Google Ads y solicitud del Grant

\*Este servicio incluye 30 minutos de soporte



# MODELO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL

La transformación digital es la integración de la tecnología digital en todas las áreas de una organización, cambiando fundamentalmente la manera como entregan valor y generan impacto a los beneficiarios. Permite una profunda integración de la estrategia, las personas y los procesos, cimentado en el uso efectivo de la tecnología.

En MAKAIÁ contamos con un modelo gratuito de transformación digital para organizaciones sociales y otro para mipymes, en el que a través de 30 preguntas se obtiene un autodiagnóstico del nivel de madurez de la organización y tomar acciones al respecto. Se sugiere realizar el modelo en conjunto con los planes de soluciones de trabajo en la nube como punto de partida para definir el plan de acompañamiento a los servicios de MAKAIÁ para su organización.

