



PROGRAMA Y FICHA DE INSCRIPCIÓN

SEMINARIO CORPORATIVO USO PROFESIONAL DE LAS REDES SOCIALES PARA LOS NEGOCIOS Y EL MARKETING

En CCS, Monjita 392, Santiago

¿Qué redes sociales son las más adecuadas para mi negocio? ¿Cómo potenciar mi negocio mediante las redes sociales Facebook, Twitter, LinkedIn?

OBJETIVOS

- ♦ Entregar una visión de las principales herramientas en social media marketing y las claves para el uso profesional de *Facebook, Twitter, LinkedIn, Google+, YouTube, Instagram y Pinterest en los negocios.*
- ♦ Sensibilizar a los Directores, Gerentes y ejecutivos en torno a la importancia del marketing en redes sociales para potenciar la marca y ventas de la empresa en la era digital del consumidor 3.0.
- ♦ Entregar claves estratégicas y herramientas que permitan diseñar y planear la estrategia de social media marketing de la empresa.

Dirigido a: Directores, Gerentes, subgerentes, empresarios y profesionales de diversas áreas.

Fechas de realización 2013: 16 de Octubre de 2013

Horario: 9:00 a 13:00 hrs.

Lugar de Realización: Cámara de Comercio de Santiago, Monjitas 392, Metro Bellas Artes.

Valor: CLP \$ 45.000 (US\$ 90)

Cupos limitados: 100

INTRODUCCIÓN:

En los últimos años hemos evolucionado de medios de comunicación unidireccionales como radio, televisión, diarios a medios bidireccionales, interactivos y que generan comunidad como lo son las redes sociales. En nuestra sociedad actual 78 % de las personas confía en la recomendación de otras personas, sólo un 14% en la publicidad. Por lo que hemos vuelto a la forma más básica de mercadeo el **"Boca a Boca"**, que en la era digital se multiplica exponencialmente a través de las redes sociales. Chile está dentro de los TOP 10 países del mundo con mayor involucramiento de su población en el uso de redes sociales, con sobre 10 millones de usuarios en Facebook, 3 millones en Twitter y 2 millones en LinkedIn, de una u otra forma tus potenciales clientes están en las redes sociales.

¿Está su empresa aprovechando las redes sociales como canales y a las personas como medio?



Descubra en este seminario como las redes sociales pueden contribuir al crecimiento de su negocio y la importancia de capacitar a sus ejecutivos en el uso profesional de las redes sociales.

PROGRAMA

9:00-9:15 Recepción

9:15-9:45 Estadísticas en redes sociales una visión global, latinoamericana y Chilena.

9:30-10:00 Introducción al social media marketing

10:00-10:30 ¿Qué red social es la más adecuada para mi negocio? Las claves para el uso profesional de: Facebook, Twitter, LinkedIn, Google+, YouTube, Instagram y Pinterest.

10:30-11:15 ¿Cómo medir la efectividad y rentabilidad de las redes sociales en mi negocio? Métricas y aplicaciones: Ratios de efectividad en campañas 3.0. Uso de aplicaciones Klout, Kred, PeerIndex.

11:15-11:30 Coffee break

11:30-12:00 ¿Cómo dirigir mi mensaje a mi grupo objetivo? Herramientas de segmentación, microsegmentación y nanosegmentación: TwSocial.

12:00-12:15 El entorno competitivo 3.0, El cliente 3.0 sus tipos y su conducta. Redes sociales y ventaja competitiva.

12:15-12:30 ¿Tiene una estrategia de redes sociales definida en su empresa? ¿Por qué debería capacitar profesionalmente en el uso de redes sociales a mis ejecutivos? Digital Global Warming. Gestión de la huella digital de la marca. Diseño de la estrategia de social media marketing de la marca: Métodos CPRASI y 8Mandates.

12:30-13:00 Consultas y Networking

Relator:

[Andrés Silva Arancibia](#), 43 años, 3 hijos, N°1 entre los 100 Top Marketing Professors on Twitter por la revista Social Media Marketing Magazine, Texas, USA., y 50 Business Professors on Twitter por Onlinemba.com, USA Profesor de e-Business y Marketing de la Universidad Andrés Bello. Profesor de Postgrado en Multimedia, Universidad del Pacífico – McCANN Group. . Asesor en Social Media Marketing de ProChile, Bolsa de Comercio de Santiago; Asociación de Directores de Marketing (ADM), Uruguay; Brasil Foods – Sadia Chile; Clase Ejecutiva de El Mercurio – Pontificia Universidad Católica de Chile, entre otros. Creador de los Modelos MCT-CPRASI y ASR para estrategias de marketing y Punto de Venta 2.0. Con Estudios Doctorales en Organización de Empresas (DEA) por la Universitat de Lleida, España. Un MBA en Marketing por la Universidad de Valparaíso, Chile. Un Diploma en Technology Management por la CityUniversity of Seattle, USA. Ing. Agr. por la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, Chile.



FICHA DE INSCRIPCIÓN

Para inscribirse en el seminario de manera manual siga los siguientes pasos:

1. Llene el siguiente formulario

Complete los datos de facturación una vez por empresa y agregue los participantes que asistirán.

| DATOS DE FACTURACIÓN | |
|-----------------------|---------------------|
| Razón Social : | |
| Giro: | |
| Rut : | Teléfono: |
| Dirección: | |
| Comuna: | Región: |
| Fax: | e-mail: |
| Nombre de Contacto: | |
| Teléfono de Contacto: | e-mail de Contacto: |

| INFORMACIÓN DE LOS PARTICIPANTES | |
|----------------------------------|---------|
| 1.- Nombre Completo: | |
| Rut: | Cargo: |
| Teléfono: | e-mail: |



| | |
|-----------------------------|---------|
| 2.- Nombre Completo: | |
| Rut: | Cargo: |
| Teléfono: | e-mail: |

| | |
|---|---------|
| INFORMACIÓN DE LOS PARTICIPANTES | |
| 3.- Nombre Completo: | |
| Rut: | Cargo: |
| Teléfono: | e-mail: |

| | |
|-----------------------------|---------|
| 4.- Nombre Completo: | |
| Rut: | Cargo: |
| Teléfono: | e-mail: |

| | |
|-----------------------------|---------|
| 5.- Nombre Completo: | |
| Rut: | Cargo: |
| Teléfono: | e-mail: |

| | |
|-----------------------------|---------|
| 6.- Nombre Completo: | |
| Rut: | Cargo: |
| Teléfono: | e-mail: |



2. Realice depósito o transferencia electrónica a

| |
|--|
| <p>BIO ANDES CONSULTING SPA RUT 76.783.970-7 BANCO DE CRÉDITO E INVERSIONES (BCI) CUENTA CORRIENTE N°86100491 info@e-andes.com</p> |
|--|

El valor a transferir para el seminario corporativo “Claves estratégicas en marketing digital para empresas” es de CLP\$ 45.000 (US\$ 90) por persona.

3. ENVIAR COMPROBANTE DEPOSITO O TRANSFERENCIA A INFO@E-ANDES.COM

Una vez realizado el depósito o transferencia electrónica enviar depósito o transferencia electrónica y el presente formulario de inscripción llenado a info@e-andes.com.

4. CONFIRMACIÓN

Dentro de 24 horas recibirá confirmación de su inscripción.

5. DUDAS O CONSULTAS

e-Andes marketing online

info@e-andes.com

T: +56-2-22042034

www.e-andes.com