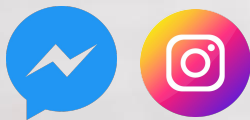




Taller en Colaboración

Taller Intensivo de Chatbot para Redes Sociales

Crea tu propio embudo de venta automatizado



17 y 20 de octubre

Patrocinadores



Expositor

Jamil Toro

- 12 años de experiencia en Marketing Digital
- Certificado por la GIZ Cooperación Alemana para formar expertos en Marketing Digital y Community Manager
- Asesor y consultor de Marketing Digital nacional e internacional
- Expositor
- Docente y tutor de temas de Marketing Digital
- Galardonado por Facebook como caso de éxito para Empresas.
- Director de Marketing Digital UTH
- Asesorado directamente por personal de Facebook - Google.



Bases del Marketing Digital Actual

Día 1

01

Iniciando y conociendo el chatbot

Día 1

02

Embudos de Ventas

Día 2

03

Estrategias de Marketing y Ventas

Día 2

04

Temas



01

Bases de Marketing Digital

El secreto de lo simple.

Hoy en día estamos rodeados de mucha tecnología, aplicaciones, páginas web y contenido digital, lo que ha provocado que el consumidor tradicional se transforme a "Tecno-consumidor". Este es una especie de consumidor diferente, que consume de manera diferente y la pregunta principal es, ¿estás listo para atenderle? antes de comprar, ¿qué es lo que más valora el tecnosconsumidor? ¿Cómo competir en un mundo digital? ¿Necesito invertir mucho en publicidad digital para competir? Estas y muchas respuestas más contestaremos en este primer tema.



02

**Iniciando y conociendo
el chatbot.**

Siempre hay una forma más fácil.

Bot... bot... bot...

En el mercado hay muchos bots que te prometen ayudar con el tema de servicio al cliente, pero, ¿cuál es el mejor?. En esta primera parte conoceremos un bot amigable, fácil de configurar y con muchas posibilidades de programación a favor de tu negocio, además de objetivos de Marketing estratégicos.



03

Embudos de Venta





Anuncio

Es importante que al lanzar anuncios en redes sociales tengamos un embudo de ventas funcional que nos facilite este proceso.



CTA

El Call To Action es fundamental, no podemos solo obtener datos, debemos hacer que nuestros prospectos interactúen



Conversación

Mientras el cliente conversa con el bot, entrará en un embudo de ventas sin darse cuenta.



Cierre de venta

Al finalizar el embudo de ventas, te darás cuenta si hay un interés real por parte del posible comprador, de esta manera te ahorras tiempo.

Un embudo de ventas es una metáfora que se utiliza en marketing para referirse a las diferentes fases de una venta. ¿Te imaginas automatizarlo?

**Embudo de
venta**

Representación Gráfica





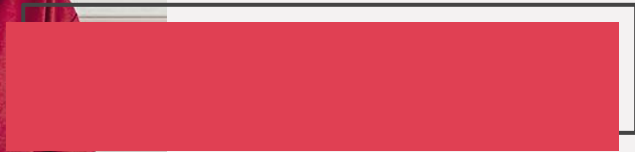
04

Estratégias de Marketing y Ventas

Todo debe tener un objetivo



Todo lo que hagamos en digital debe tener un objetivo, no siempre debe ser vender, antes de vender hay un proceso que todos nos saltamos, el proceso de Reconocimiento de Marca o Awareness. Con la ayuda del bot podemos lograr esto y más de manera estratégica.



Requisitos para recibir este taller

- Debes tener acceso a Zoom, preferiblemente desde una computadora para tu comodidad.
- Al ser este un taller avanzado, es importante que tengas una base al menos básica de Marketing y/o ventas a través de las redes sociales, ya que se hablarán de temas un poco avanzados.
- Tener muchas ganas de aprender e investigar.

Horarios

- Miércoles 17 de noviembre de 6:00 PM a 8:00 PM
- Jueves 18 de noviembre de 6:00 PM a 8:00 PM

Haces el depósito de la participación

Envías el comprobante a tu asesor

El asesor te brindará un usuario y contraseña para acceder al taller.

Te conectas ambos días con mismo usuario y contraseña en el mismo link.

Proceso de Compra de Boleto

Proceso de pago del taller

BANCO FICOHSA

#200004951416

BANCO ATLÁNTIDA

#014720230490

COFISA

#22832-001

Paypal

https://paypal.me/jamiltoro?locale.x=es_XC

Las cuentas están a nombre de Jamil A. Toro Smith.

Cuenta de Ahorro

ID: 0506198900928

De necesitar recibo notificar al asesor, deberá entonces sumarle al valor final el 13.5%