

- Catálogo -

Cursos y Jornadas



Yolanda Hernández

Consultora de Negocios Online y Estrategia Digital

www.yolandahernandez.es



Yolanda Hernández

Consultora de Negocios Online y Estrategia Digital
www.yolandahernandez.es

Consultora, formadora y conferenciante en el ámbito de los **Negocios Online y Estrategia Digital**. Especializada en Innovación en los procesos de negocio de empresas utilizando como medio Internet y sus diferentes herramientas. **Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, Diplomada en Ciencias Empresariales por la Universidad de Salamanca, Programa Intensivo en Analítica Digital en The University of British Columbia.**

Fundadora de **VirtualB.com**, Consultora pionera en la creación de Negocios en Internet, e-Marketing y Analítica Digital durante más de dieciocho años. Premio al mejor nuevo proyecto Empresarial 1999 por la Asociación de Jóvenes Empresarios. Dilatada trayectoria como formadora y ponente, así como amplia experiencia en el desarrollo, auditoría y seguimiento de cientos de proyectos online.

Especialista en la definición de Estrategia y Analítica Digital y Profesora de diferentes materias dentro de los programas Máster **a nivel nacional e internacional.**

Actualmente su carrera está centrada en la consultoría y docencia, además del desarrollo de su propia **metodología para la generación de estrategias online**, enfocada a emprendedores y a empresas cuyos proyectos, tanto personales, profesionales como empresariales operen dentro del ámbito digital y necesiten una correcta definición. Actualmente existe un manual escrito y un lienzo de trabajo creado a tal efecto. También imparte jornadas y workshops para el aprendizaje de esta metodología.

www.yolandahernandez.es

Twitter: @yolandahs

Linkedin: <http://www.linkedin.com/in/yolandahs>

Email : info@yolandahernandez.es

Móvil : +34 610836475

“ Ayudo a emprendedores, profesionales y empresas en la definición, desarrollo y seguimiento de cualquier proyecto digital, mediante una metodología de trabajo propia, con el fin de maximizar su inversión y ganancias ”

Índice

1. CURSO DE ESTRATEGIA DIGITAL	4
2. CURSO DE CREACIÓN DE EMPRESAS DIGITALES	5
3. CURSO DE ANALÍTICA DIGITAL	8
4. CURSO DE MARKETING ONLINE	10
5. CURSO DE SOCIAL MEDIA : ESTRATEGIA Y PLANIFICACIÓN	12
6. CURSO DE E-MAIL MARKETING	14
7.- CREANDO TU BLOG PASO A PASO	15
8. PONENCIAS Y CHARLAS IMPARTIDAS	16

Nota: Cualquiera de los cursos a impartir y descritos a continuación, pueden tener su versión ponencia o charla de carácter más reducido.

© 2016 Yolanda Hernández . Todos los derechos reservados. Prohibida su reproducción total o parcial.

1. CURSO DE ESTRATEGIA DIGITAL

Finalidad general y objetivos básicos del curso:

La **finalidad específica** de este curso es aprender a definir la estrategia de un proyecto online. En relación a los **objetivos básicos** del curso a desarrollar son los siguientes:

- **Introducción a la definición de estrategia online.**
- **Aprender la metodología para el establecimiento de la correcta estrategia online.**

A quien va dirigido:

- A directivos y gerentes de empresas online que quieran conocer como definir su correcta estrategia online.
- A profesionales relacionados con el desarrollo de proyectos online.
- A emprendedores que quieran utilizar este método para ponerlo en marcha en su proyecto.
- Todo aquel que quiera conocer más profundamente la definición de su estrategia online y metodologías de medición de resultados. .

Programa:

1. Introducción de conceptos de estrategia online.
2. KPI : ¿ Qué son y para qué sirven ?
3. Metodología para la definición de estrategias online.
 - Establecimiento de objetivos.
 - Establecimiento de Actores implicados en el proyecto y necesidades.
 - Establecimiento de Estrategias.
 - Establecimiento de Acciones en nuestro proyecto online.
 - Detección de los KPIs correctos conforme a todo lo anterior.
4. Cómo hacer seguimiento de nuestra planificación y estrategia online
5. Cómo desarrollar un Dashboard de seguimiento.

2. CURSO DE CREACIÓN DE EMPRESAS DIGITALES

Finalidad general y objetivos básicos del curso:

La **finalidad específica** de este curso es proporcionar a todos los alumnos matriculados, unos sólidos conocimientos sobre lo que Internet y la era digital, puede aportar a un negocio o empresa, permitiéndoles abordar con éxito el desarrollo de este tipo de proyectos de negocio.

Así mismo pretende abrir la mente a nuevas posibilidades de negocio para aquellos que están pensando en crear una nueva empresa.

Los **objetivos básicos** del curso a desarrollar son los siguientes:

- **Introducción a los negocios digitales.**
- **Disponer de los conceptos básicos modelos y categorías de negocios en internet.**
- **Aprender a desarrollar un plan de negocios y una definición previa de proyecto.**
- **Saber las diferentes estrategias de marketing que pueden desarrollar para dar a conocer su negocio.**
- **Conocer las herramientas que nos posibilitaran el seguimiento del proyecto y su correcto funcionamiento.**
- **Profundizar en los aspectos jurídicos que rodean a un proyecto digital.**
- **Solventar algunas dudas sobre aspectos logísticos y fiscales en relación a internet y la era digital.**

A quien va dirigido:

- **A directivos y gerentes de empresas que quieran conocer como implantarse en internet y todos los puntos y aspectos que hay que tener en cuenta.**
- **A profesionales relacionados con las nuevas tecnologías e internet que quieran tener una visión general sobre los negocios online.**
- **A emprendedores que quieran utilizar este medio para poner en marcha su proyecto.**
- **A emprendedores cuyos proyectos se basen en este medio y quieran saber los pasos que deben de dar.**
- **Todo aquel que quiera conocer más profundamente su presencia online, cómo ponerla en marcha o cómo mejorarla.**

Programa :

1. Introducción a los negocios digitales.
2. Categorías y modelos de negocio online.
- 3.- Planificando tu idea de negocio.
 - La Idea
 - Misión/Visión/Valores
 - Análisis del Entorno
 - Análisis de la competencia.
 - Análisis DAFO.
 - Definición de tu modelo de Negocio.
- 4.- Desarrollando tu estrategia Digital .
 - Metodología para la generación de estrategias Digitales
 - Establecimiento de objetivos y Conversiones.
 - Establecimiento de actores, clientes o consumidores.
 - Establecimiento de Estrategias y acciones.
 - Estrategias y acciones de Atracción.
 - Estrategias y acciones de Seducción.
 - Estrategias y acciones de conversión.
 - Estrategias y acciones de Fidelización o retención.
 - Establecimiento de indicadores o KPIs.
 - Seguimiento de nuestra estrategia digital y establecimiento de planes de acción.
- 5.- Pasos a tener en cuenta para montar tu proyecto online y aspectos previos al lanzamiento.
 - Definición previa de proyecto.
 - Aspectos de desarrollo.
 - Usabilidad.
 - Gestores de Contenidos.
 - Plataformas de eCommerce.
 - Otros aspectos de interés.
- 6.- Publicidad y Marketing en Internet
 - Conceptos básicos del Marketing online
 - Nuestra Reputación online e identidad digital: Posicionamiento con respecto a nuestro entorno y competencia)
 - Acciones dentro de nuestro plan de marketing online.
 - SEO (Search Engine Optimization)
 - SEM (Search Engine Marketing)
 - Email Marketing

- Introducción a las redes sociales como forma de marketing
- SMO (Social Media Optimization)
- SMM (Social Media Marketing)
- Web 2.0 , ¿qué es y cómo aprovecharnos de ella correctamente?
 - Redes sociales ¿Qué son y a que nos pueden ayudar?
 - Twitter
 - Facebook
 - Foursquare
 - Linkedin
 - Youtube
 - Otras ...
- La figura del Community Manager
 - ¿Qué hace y cómo lo hace?
 - ¿Dentro o fuera de nuestra empresa?
- Analizar los resultados de nuestra campaña de marketing online.

7.- Aspectos legales del Comercio Electrónico.

- Ley de la Sociedad de la información y Comercio Electrónico.
- Ley de protección de datos.
- Aspectos Jurídicos a tener en cuenta en nuestras acciones de Marketing.
- Sellos de garantía y buenas prácticas.

8.- Logística.

9.- Métodos de pago y características.

10.- Analítica Digital : Seguimiento de nuestro proyecto.

- Qué es la analítica digital y para qué sirve.
- Definición de los KPI (Indicadores Clave de Desempeño)
- Herramientas básicas para la analítica web
- Google analytics (Implementación, parametrización y seguimiento)
- Analítica en Redes Sociales
- Analítica en el email marketing.
- Mejora resultados de tu empresa en base a datos obtenidos
- Creación de cuadros de mando efectivos

11.- Posible financiación : aspectos básicos para conseguir inversores.

12.- Ejemplos y casos de éxito

Nota: Este curso puede ser desarrollado con una formación grupal presencial y también tiene la posibilidad de incorporar tutorías individuales y formación online.

3. CURSO DE ANALÍTICA DIGITAL

Finalidad general y objetivos básicos del curso:

Este curso te enseñara a saber cómo recopilar, medir, evaluar y dar una explicación racional de los datos obtenidos de Internet, con el propósito de entender y optimizar los objetivos de nuestra presencia online y de nuestra reputación tanto web como en cualquier otro entorno o canal dentro de este medio.

Este curso constituye una de las primeras ofertas formativa relacionadas con esta materia dentro del mercado Canario.

En cuanto a los objetivos básicos podemos destacar los siguientes :

- **Descubrir** la analítica web.
- **Conocer** la definición de **objetivos y KPIs** en términos de analítica web y conforme a nuestro canal online.
- Conocer las **herramientas de analítica web y redes sociales** y saber medir el impacto en estos medios y en reputación online de tu marca.
- Saber cómo implementar google analytics y cual es su funcionamiento.
- Aprender a tomar decisiones conforme a resultados y basarnos en ella para actuar dentro de nuestro negocio online.
- Optimizar contenidos, diseños y procesos conforme a las conclusiones
- Desarrollar Cuadros de Mando que aporten valor a tu presencia online.

A quien va dirigido :

- A directivos,gerentes de empresas y a todo aquel que quieran conocer sus cifras online y cómo estar en disposición de la información correcta para tomar decisiones.
- A profesionales relacionados con las nuevas tecnologías e internet
- Profesionales relacionados con as áreas de Marketing y Comunicación.
- Directores y jefes de Marketing.
- Analistas Web y Analistas de Negocios.
- Responsables Comerciales y de gestión de clientes.
- Profesionales de la publicidad

Programa:

1. Punto de partida: análisis de nuestra situación actual dentro del mundo de la analítica web y reputación online. ¿Qué tenemos que hacer o qué tenemos que mejorar?
2. Qué es la analítica web y para qué sirve. (Analítica Digital)
3. Qué es y en qué consiste nuestra Reputación Online.
4. Definición de los KPI (Indicadores Clave de Desempeño)
5. Herramientas básicas para la analítica web
6. Google analytics (Implementación, parametrización y seguimiento) - (el contenido que se tratará en este apartado será de nivel medio)
7. Herramientas básicas para el seguimiento de nuestra reputación online
8. SEO y Reputación Online
9. Medición y gestión de la analítica de nuestra reputación online en diferentes canales y redes sociales :
 - Analítica en Facebook
 - Analítica en Twitter
 - Analítica en Youtube
 - Analítica en otras redes sociales
10. Mejora resultados de tu empresa en base a datos obtenidos
11. Creación de cuadros de mando efectivos

4. CURSO DE MARKETING ONLINE

Finalidad general y objetivos básicos del curso:

Los **objetivos básicos** del curso a desarrollar son los siguientes:

- **Introducción al marketing online.**
- **Disponer de los conceptos básicos relativos al marketing online.**
- **Aprender a desarrollar un plan de marketing online y tener una identidad y presencia digital efectiva.**
- Definición de las diferentes **estrategias que deben de integrarse dentro de un plan de marketing online.**
 - Reputación Online
 - SEO
 - SEM
 - SMM
 - SMO
 - email Marketing
- Seguimiento y analítica Web

A quien va dirigido :

- A directivos y gerentes de empresas que quieran conocer los aspectos necesarios para promocionar y hacer marketing online de su proyecto.
- A profesionales relacionados con las nuevas tecnologías e internet
- Profesionales relacionados con as áreas de Marketing y Comunicación.
- Directores y jefes de Marketing.
- Analistas Web y Analistas de Negocios.
- Responsables Comerciales y de gestión de clientes.
- Profesionales del mundo de la Publicidad y Marketing en general.
- Todo aquel que quiera conocer más profundamente su presencia online, cómo está funcionando y cómo mejorarla.

Programa:

1. Conceptos básicos del Marketing online
2. Nuestra Reputación online e identidad digital: Posicionamiento con respecto a nuestro entorno y competencia)
3. Desarrollando nuestro plan de marketing online.
4. Estrategias y Acciones dentro de nuestro plan de marketing online

SEO (Search Engine Optimization)

SEM (Search Engine Marketing)

Email Marketing

Introducción a las redes sociales como forma de marketing

5. Web 2.0 , ¿qué es y cómo aprovecharnos de ella correctamente?
6. Redes sociales ¿Qué son y a que nos pueden ayudar?

Twitter

Facebook

Linkedin

Youtube

Otras ...

7. Cómo utilizar las redes sociales a nivel de marketing

SMO (Social Media Optimization)

SMM (Social Media Marketing)

8. La figura del Community Manager

¿Qué hace y cómo lo hace?

¿Dentro o fuera de nuestra empresa?

9. Analizar los resultados de nuestra campaña de marketing online.
10. Aspectos Jurídicos a tener en cuenta en nuestras acciones de Marketing.

5. CURSO DE SOCIAL MEDIA : ESTRATEGIA Y PLANIFICACIÓN

Finalidad general y objetivos básicos del curso:

El objetivo de este curso es ofrecer una visión clara y real sobre las posibilidades que abren estas nuevas herramientas sociales a nivel profesional y empresarial. Se profundizará sobre una serie de conceptos, estrategias, directrices y consejos prácticos de aplicación directa y máxima utilidad, tanto para un directivo (de una pyme o una organización de mayor tamaño) como para un profesional, independientemente de su área.

Así mismo, se tratará de dar respuesta a cuestiones como:

- ¿Aportan las redes sociales una ventaja competitiva real para un profesional o empresa ?
- ¿Es posible conseguir rentabilidad con el uso de estas herramientas profesionalmente obteniendo resultados medibles a corto plazo?
- ¿Cómo hay que utilizar las redes sociales para el desarrollo y posicionamiento de una marca personal, profesional o empresarial?
- ¿Cómo se puede integrar una estrategia en medios sociales en la estructura de una actividad profesional o una empresa?
- ¿Cuáles son las aplicaciones imprescindibles para un profesional o directivo y cómo se utilizan?

Poniendo en común conocimientos y experiencias, se tratará de demostrar cómo las redes sociales pueden contribuir a mejorar los resultados de una actividad profesional o empresarial, ofreciendo posibilidades reales en la captación de nuevos clientes, establecer contactos comerciales, fidelidad y estrechar la relación con los actuales, obteniendo unas ventajas duraderas frente a la competencia y mejorando la calidad en la atención y el servicio, consiguiendo así generar más valor añadido y rendimientos.

A quien va dirigido :

- A profesionales y empresas que quieran mejorar su presencia y estrategia en redes social
- Profesionales relacionados con as áreas de Marketing y Comunicación.
- Directores y jefes de Marketing.
- Responsables Comerciales y de gestión de clientes.
- Profesionales del mundo de la Publicidad y Marketing en general.

Programa:

1. Introducción al marketing online : ¿qué ha supuesto la web 2.0 para este?
2. Las redes sociales, panorama actual y conceptos básicos (usos específicos, beneficios e inconvenientes de para cada una de ellas).
 - Facebook
 - Twitter
 - LinkedIn
 - Youtube
 - Google +
 - Otras redes sociales
3. ¿ Cómo vender y como venderse en Redes Sociales?
4. SMO (Social Media Optimization)
5. SMM (Social Media Marketing)
6. ORM (Online Reputation Managment)
7. Social e-Commerce
8. Aplicaciones imprescindibles para el seguimiento de redes sociales.
9. Monitorización de nuestras acciones en redes sociales.

6. CURSO DE E-MAIL MARKETING

Finalidad general y objetivos básicos del curso:

El email marketing es una poderosa herramienta de comunicación tanto para campañas de fidelización y ventas a clientes, como para ofrecer información sobre ofertas, novedades, nuevos productos y servicios, convocatorias y eventos etc .

Las acciones de email marketing son totalmente medibles, analizando la eficiencia de la acción y efectuando correcciones conforme a resultados. Igualmente nos permiten medir el porcentaje de visitas nuevas, el promedio de tiempo en el sitio Web, la ubicación geográfica de las visitas y el porcentaje de abandonos.

En relación a los objetivos esperados se basan :

- Introducción al email Marketing .
- Disponer de los conceptos básicos relativos al email marketing
- Aprender a desarrollar acciones de email marketing de manera correcta.

A quien va dirigido :

- A profesionales y empresas que quieran mejorar en la comunicación a sus clientes a través de email marketing.
- Profesionales relacionados con as áreas de Marketing y Comunicación.
- Directores y jefes de Marketing.
- Responsables Comerciales y de gestión de clientes.
- Profesionales del mundo de la Publicidad y Marketing en general.

Programa:

1. El email marketing dentro de la estrategia de Marketing Online
2. Ventajas y desventajas del email marketing.
3. Aspectos jurídicos del email marketing
4. La planificación de una campaña de e-mail marketing.
5. Principales elementos y técnicas de diseño para crear un e-mail efectivo.
6. Los errores más comunes en la creación de una campaña de newsletters.
7. Análisis de resultados y métricas del email marketing
8. Herramientas y plataformas online para la gestión de campañas de email marketing
9. Optimización de campañas de email marketing
10. Caso Práctico: creación de una newsletter, importación de direcciones, creación de listas de envío, envío de newsletter y análisis de resultados.

7.- CREANDO TU BLOG PASO A PASO

Finalidad General y Objetivos del curso:

Si eres empresa, profesional o estás en la búsqueda activa de empleo aprovechar todas las nuevas oportunidades que puede ofrecer internet es importante, entre ellas el uso de los Blogs es algo que puede dar relevancia y reputación online, así como mejorar esta última abriéndose nuevos horizontes.

A través de este curso tendrás la oportunidad de conocer lo que es un blog, pero sobre todo, lo más importante, de saber cómo ponerlo en práctica con éxito para que cumpla tus objetivos iniciales propuestos. Se intentará transmitir al alumno todo aquello que necesita aprender, observar y conocer para realizarlo eficientemente y enfocado al cumplimiento de sus objetivos. Igualmente se desarrollarán tareas prácticas dentro de la clase de tal manera que al final del curso el alumno pueda tener una presencia online en forma de blog con la que poder continuar practicando todo lo aprendido.

A quien va dirigido :

- Profesionales del mundo de la Publicidad y Marketing en general.
- Personas y profesionales que quieran aumentar su reputación online.
- A profesionales y empresas que quieran mejorar en la comunicación a sus clientes a través de un blog profesional.
- A todo aquel que quiera desarrollar un blog a nivel personal cumpliendo todos los requisitos para que en un futuro pueda dar el salto a lo profesional.
- Profesionales relacionados con as áreas de Marketing y Comunicación.

Programa:

- Introducción al mundo de los blog.
- Casos de éxito del uso de blog para usuarios, profesionales y empresas.
- Aprendiendo a diseñar nuestra propia estrategia digital.
- Aspectos previos al desarrollo de nuestro blog.
- Herramientas con las que poder montar nuestro blog y sus requerimientos.
- Diseñando nuestro plan de marketing online.
- Otras herramientas de interés y necesarias en nuestro blog.
- Hábitos que debemos seguir si tenemos un blog.
- Análítica web : Seguimiento de resultados.
- Diseñando nuestro propio blog paso a paso.

8. PONENCIAS Y CHARLAS IMPARTIDAS

Dentro de las ponencias impartidas a lo largo de mi carrera profesional se encuentran entre otras las siguientes :

- Emprendedores y Creación de Empresas en Internet.
- Estrategia digital.
- Internet e Innovación Empresarial.
- Analítica Digital: Mide y evalúa tus resultados online.
- Ventas por Internet y Marketing Online.
- Turismo 2.0
- Tu negocio turístico online paso a paso.
- Marketing Online en un mercado global.
- Cómo Rentabilizar tu proyecto online.
- Pasos para la creación de tu negocio en Internet.
- Incrementa tus ventas: ¿Cómo vender en Internet?.
- Las TIC's como herramienta de Innovación.
- Los Negocios Online y la Web 2.0
- Comercialización Online.
- Administración Electrónica.
- Entrenamientos para la innovación.





www.yolandahernandez.es

info@yolandahernandez.es

+34 610 836 475