

TEMARIO MÓDULOS 1 Y 2

Avanzados

MÓDULO 1: Tendencias en TikTok, Instagram y LinkedIn para Negocios (2 horas)

Objetivo: Conocer las tendencias actuales en redes sociales y cómo aplicarlas en estrategias de negocio.

1.1 Evolución y Tendencias de Redes Sociales en 2025

- El impacto de la IA en la creación de contenido.
- Contenidos efímeros vs. contenidos evergreen.
- Algoritmos: Cómo funcionan y cómo aprovecharlos en cada plataforma.

1.2 TikTok para Empresas: Más Allá del Entretenimiento

- Formatos más efectivos: Micro videos, duetos y retos.
- Cómo aprovechar las tendencias y audios virales.
- TikTok Ads y su potencial para negocios.

1.3 Instagram para Negocios: Construcción de Marca y Conversión

- El impacto de Reels y Stories en la visibilidad.
- Instagram Shopping y estrategias de ventas directas.
- Cómo utilizar la comunidad y el engagement para crecer.

1.4 LinkedIn: Creación de Autoridad y Networking Profesional

- Estrategias para destacar con contenido en LinkedIn.
- Cómo generar leads de alto valor con contenido educativo.
- Uso de LinkedIn Ads para campañas B2B.

Actividad Práctica:

Creación de un calendario de contenido que contenga cada red social.

MÓDULO 2: Planeación estratégica de contenido (2 horas)

Objetivo: Diseñar un plan de contenido con objetivos claros, enfocado en generar valor, posicionamiento y conversión en redes sociales.

2.1 Diseño de una estrategia de contenido alineada a objetivos de negocio

- Cómo alinear el contenido con objetivos de marca: awareness, leads, conversión, fidelización.
- El valor del contenido centrado en el cliente: dolores, deseos y objeciones.
- Storytelling y narrativa digital para marcas: cómo conectar emocionalmente.

2.2 Mapear el viaje del cliente (Customer Journey) con contenido

- Contenido por etapas: descubrimiento, consideración, decisión y postventa.
- Ejemplos prácticos de contenido para cada etapa.

2.3 Formatos de contenido según plataforma y tipo de audiencia

- Cuándo usar reels, lives, carruseles, artículos, etc.
- Repurposing: cómo reutilizar contenido sin perder valor.
- Tendencias visuales y tono de comunicación por red social.

Actividad Práctica:

Mapeo del customer journey de su cliente ideal con ideas de contenido por etapa.

TEMARIO MÓDULOS 3 Y 4

Avanzados

MÓDULO 3: Monetización de Contenido para Marcas (2 horas)

Objetivo: Enseñar estrategias para generar ingresos a través del contenido digital.

3.1 Monetización directa:

- Venta de productos/servicios a través de redes (Instagram Shopping, WhatsApp Business, TikTok Shop).
- Reservas y citas desde plataformas sociales.

3.2 Monetización indirecta:

- Embudos de conversión con contenido gratuito.
- Posicionamiento de marca para aumentar autoridad y cierre en otros canales (sitio web, email, DM).

3.3 Monetización colaborativa:

- Alianzas con influencers, embajadores de marca y creadores UGC (User Generated Content).
- Programas de afiliación y revenue sharing.

Actividad Práctica:

Creación de una estrategia de monetización para redes sociales.

MÓDULO 4: Implementación y Estrategia Final (2 horas)

Objetivo: Aplicar todo lo aprendido en un plan de acción real.

4.1 Desarrollo de una Estrategia Integral para Redes Sociales

- Creación de un plan de contenido con objetivos específicos.
- Definición de KPIs y métricas de éxito.
- Cómo evaluar el ROI de las estrategias en redes sociales.

4.2 Presentación y Feedback de Estrategias

- Cada participante presenta su estrategia de redes sociales.
- Retroalimentación en grupo y ajustes finales.

4.3 Herramientas y Recursos para la Ejecución

- Programación y automatización de contenido (Metricool, Buffer, Hootsuite).
- IA para creación de contenido (ChatGPT, Canva AI).
- Recursos adicionales para mejorar estrategias.

Actividad Final:

- Presentación del plan de acción de cada participante.
- Revisión y retroalimentación final.

Beneficios del Taller:

- Estrategias prácticas para aplicar de inmediato.
- Uso de herramientas actualizadas en redes sociales.
- Creación de un plan personalizado para cada negocio