



ACTIVA DIGITAL

LA FORMACIÓN QUE HARÁ CRECER
TU NEGOCIO EN EL ENTORNO DIGITAL





Activa Digital de **Vodafone**.

Una iniciativa de formación exclusiva para nuestros clientes autónomos y pymes que deseen dar el salto a la venta online.

La explosión del ecommerce es definitiva. Si en los últimos años su crecimiento era una tendencia al alza, el contexto post Covid y la nueva normalidad nos ha dejado un escenario con un aumento de las ventas online del 40 - 50% durante el confinamiento, y una proyección de crecimiento por encima del 20% en los próximos años.

Sin embargo, esta evolución acelerada de mercado ha traído también importantes cambios en los hábitos y expectativas del consumidor. Sólo aquellas empresas capaces de satisfacer esta nueva demanda en cuestión de experiencia de cliente y captación de clientes potenciales podrán capitalizar con éxito esta gran oportunidad de desarrollo.

En este contexto surge Activa Digital de Vodafone, una iniciativa de formación conjunta con ISDI, la escuela de negocios de referencia en la era digital, dirigida a aquellos clientes autónomos y pymes que deseen dar un paso hacia su transformación digital.

2 programas formativos complementarios en Ecommerce y Marketing Digital donde, de la mano de los mejores expertos y con una metodología 100% práctica, poder afrontar estos nuevos retos y desarrollar con éxito la venta online.

Bienvenido a tu transformación.

LOS RETOS DE LAS PYMES



ENTENDER OPORTUNIDADES
DEL NEGOCIO DIGITAL <

> ADAPTAR NEGOCIO TRADICIONAL AL
ECOMMERCE

APRENDER CÓMO CAPTAR CLIENTES ONLINE <
A TRAVÉS DEL MARKETING DIGITAL

> OPTIMIZAR OPERATIVA ONLINE
PARA SER RENTABLES

APLICAR LA TECNOLOGÍA DE UNA FORMA <
FÁCIL, EFICAZ Y SIN GRANDES GASTOS

> DE UNA MANERA
PRÁCTICA Y COMPATIBLE
CON ACTIVIDAD ACTUAL



TRANSFORMA TU NEGOCIO

Crea tu tienda online real y consigue nuevos clientes en sólo 10 semanas.

Los programas **Activa Digital de Vodafone** son programas formativos prácticos diseñados específicamente para PYMES y autónomos que deseen desarrollar su negocio en el ámbito digital. Pueden realizarse juntos o por separado y tienen como objetivo lanzar una tienda online y captar nuevos clientes potenciales.



CURSO 1: CREACIÓN DE ECOMMERCE (5 Semanas)

Diseña, prototipa y lanza un ecommerce de forma real.



CURSO 2: MARKETING DIGITAL (5 Semanas)

Aprende, diseña y ejecuta una estrategia de marketing digital. Invierte además en la captación de nuevos clientes usando dinero real facilitado por ISDI.

¿CÓMO LO VOY A APRENDER?



Su metodología 100% online incluye:



CLASES INTERACTIVAS EN DIRECTO

Clases síncronas interactivas impartidas por expertos profesionales digitales.

Adquiere el conocimiento y las habilidades necesarias para, de una forma práctica, llevar a cabo este salto al mundo online.



MATERIAL DE REFUERZO

Clases complementarias pregrabadas, webinars, podcasts y materiales de lectura adicionales que proporcionarán una visión más profunda de los conocimientos claves.



TALLERES PRÁCTICOS ONLINE

Clases 100% prácticas y dinámicas para aprender y manejar las principales herramientas digitales y desarrollar las habilidades.



TUTORÍAS

Trabajo en grupo en salas virtuales supervisado por expertos. Aplica los aprendizajes de las clases, talleres y webinars al logro real de tus objetivos.

¿CON QUIÉN VOY A APRENDER?



Activa Digital está construido e impartido por profesionales digitales que, como tú, decidieron desarrollar su negocio mediante el salto a la venta online. Conocen a la perfección los retos y las reglas del mundo digital. Con ellos aprenderás cómo aplicar la tecnología y las estrategias de promoción necesarias para desarrollar y gestionar con éxito una tienda de comercio electrónico.

PROFESORES

Más de treinta profesionales en activo. Autónomos y profesionales de empresas que, a día de hoy, hacen de lo digital una de sus principales fuentes de ingresos.

- **Bosco Aranguren** (Digital Director en Vodafone)
- **Dennis Neiman** (Head of Innovation en Multi Platform Content)
- **Esther Checa** (Head of Innovation en T2O Media)
- **Javier Castro** (CEO en BeeDIGITAL)
- **Borja Berzosa** (Digital Marketing Team Leader en Vodafone)
- **Alicia Chavero** (Co-Founder & Innovation Manager en The Crew Concept)
- **Javier Zubeldia** (Account Director en The Science of Digital)
- **Vanessa Palmer** (Business Development Manager en CaixaBank DayOne)





CURSO 1.

CREACIÓN DE ECOMMERCE

Estructura y contenido



Objetivos:

Diseña, prototipa y lanza un ecommerce de forma real

Metodología de aprendizaje:

➤ Clases Interactivas ➤ Material de refuerzo ➤ Talleres prácticos ➤ Tutorías

Duración: 5 semanas



OBJETIVOS	SESIONES	TOOLS
Las PYMES aprenderán los principios básicos de ecommerce, marketplaces y marketing digital, diseñando la propuesta de valor y los business plan para sus ecommerce.	Plan de negocio y pasos para montar una empresa Análisis de tendencias Estrategia ecommerce Ecommerce y marketplaces Plataformas de ecommerce Tutorías 1, 2 y 3	Google Trends Business Model Canvas



OBJETIVOS	SESIONES	TOOLS
Las PYMES aprenderán a prototipar un ecommerce, configurar la tienda en Shopify, conectar las pasarelas de pago y hacer la integración entre Aliexpress y Shopify para generar un modelo de dropshipping y recibir pedidos.	Prototipado Cómo montar un ecommerce: Shopify Dropshipping y configuraciones técnicas Logística y atención al cliente Medios de pago online Tutorías 4, 5 y 6	Balsamiq Aliexpress Oberto Shopify



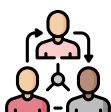
FASE FINAL Y CIERRE: nos aseguramos de que todas las pymes han lanzado las tiendas con éxito y empiezan a interactuar con clientes



CURSO 1.

CREACIÓN DE ECOMMERCE

Ejemplo de Agenda

	SEMANA 0	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4	SEMANA 5
 CLASES INTERACTIVAS EN DIRECTO + TALLERES PRÁCTICOS	Presentación del programa	Plan de negocio y pasos para montar una empresa + Taller práctico	Análisis de tendencias + Taller práctico	Prototipado + Taller práctico	Cómo montar un ecommerce: Shopify + Taller práctico	Dropshipping y configuraciones técnicas + Taller práctico
 MATERIAL DE REFUERZO	Introducción al comercio electrónico Estrategia ecommerce Marketing basics Trello	Ecommerce jurídico La seguridad en la empresa digital	Ecommerce y Marketplaces Plataformas de ecommerce	Diseño de productos Herramientas UX	Logística y atención al cliente Medios de pago online	Introducción a Drop Shipping Chatbots: diseño y utilización (podcast)
 TUTORÍAS	Sesión mentorización en vivo 1	Sesión mentorización en vivo 2	Sesión mentorización en vivo 3	Sesión mentorización en vivo 4	Sesión mentorización en vivo 5	Sesión mentorización en vivo 6 PRESENTACIÓN FINAL (Tribunal)

* Programa provisional sujeto a cambios



CURSO 2.

MARKETING DIGITAL

Estructura y contenido



Objetivos:

Aprende, diseña y ejecuta una estrategia de marketing

Metodología de aprendizaje:

➤ Clases Interactivas ➤ Material de refuerzo ➤ Talleres prácticos ➤ Tutorías

Duración: 5 semanas



OBJETIVOS	SESIONES	TOOLS
Las PYMES aprenderán las principales métricas y KPI para hacer el seguimiento de sus ecommerce y de sus campañas de marketing a través de Google Analytics y visualización en Dashboards.	Publicidad y medios digitales Captación, conversión y fidelización de clientes Data-Driven ecommerce Visualización de datos Google Analytics Tutorías 1 y 2	Google Analytics Hotjar
OBJETIVOS	SESIONES	TOOLS
Las PYMES aprenderán a crear campañas de publicidad en las plataformas más demandadas del mercado, y recibirán dinero real para invertirlo en dichas campañas y conseguir clientes.	Publicidad en Redes Sociales Publicidad en Buscadores: SEO y SEM Google Ads Facebook Ads CRM y gestión de clientes Tutorías 3,4 y 5	Google Ads Facebook Ads Agile CRM



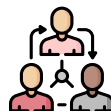
FASE FINAL Y CIERRE: feedback para seguir optimizando las campañas y atrayendo/ fidelizando a los clientes



CURSO 2.

MARKETING DIGITAL

Ejemplo de Agenda de Programa

	SEMANA 0	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4
 CLASES INTERACTIVAS EN DIRECTO + TALLERES PRÁCTICOS	Presentación del programa	Analytics y Data-Driven ecommerce + Taller práctico	Google Ads + Taller práctico	Facebook Ads + Taller práctico	CRM & Automation + Taller práctico
 MATERIAL DE REFUERZO	(Marketing basics y Trello) Marketing funnel Publicidad y medios digitales Construir preferencia de marca en entorno digital Captación, conversión y fidelización de clientes	Overview de proyectos analíticos Visualización de datos Google Analytics	Conceptos básicos de buscadores y SEO Intro a Google Ads Google Shopping	Publicidad en redes sociales Social, un nuevo Internet Las 10 claves de Instagram	Cliente Digital y CRM Del CRM al CEM
 TUTORÍAS	Sesión mentorización en vivo 1	Sesión mentorización en vivo 2	Sesión mentorización en vivo 3	Sesión mentorización en vivo 4	Sesión mentorización en vivo 5 PRESENTACIÓN FINAL (Tribunal)

* Programa provisional sujeto a cambios

DATOS CLAVE DE CADA PROGRAMA



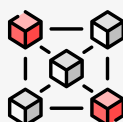
2 PROGRAMAS PRÁCTICOS

ECOMMERCE

Lanza un ecommerce en 5 semanas

MARKETING DIGITAL

Consigue clientes en 5 semanas



FORMATO PARA CADA PROGRAMA

Online

50 hrs

5 semanas



METODOLOGÍA DE APRENDIZAJE

Clases Interactivas en Directo

Material de Refuerzo

Talleres Prácticos Online

Tutorías



IDIOMA
Español



FECHAS
Desde Septiembre 2020



PARTICIPANTES
Mínimo 30 y máximo 40 alumnos por clase virtual



GRUPOS DE TRABAJO
1 grupo de 5- 6 participantes

Precio exclusivo para clientes de Vodafone Business: 2.390€ Primer programa / 2.200€ Segundo programa*

* Precio del segundo programa siempre que se haya cursado el anterior.



Más información en:

www.isdi.education | study@isdi.education | 900 814 144

SÍGUENOS EN