



# Plan de enfoque

Aprende marketing de forma práctica en un entorno digital



**Cambra de Comerç**  
Mallorca



**Club  
Cambra  
Mallorca**

---

*"Claves para triunfar con tu proyecto puesto en marcha. Te enseñamos a ser más productivo y a arrancar tu proyecto o a mejorar tu negocio."*

# Plan de enfoque



---

Plan de enfoque es un curso de marketing de 100 horas de formación práctica.

El curso tiene lugar 2 tardes por semana, 3 horas cada una de ellas.

Con un ejemplo de tu proyecto o de tu modelo de negocio, se va a ir haciendo el plan de marketing.

Aprenderás paso a paso a usar cada uno de los canales.

Aprenderás a cubrir objetivos.

## Qué es

Curso de formación práctico con seguimiento personalizado, de 100 horas de duración, enfocado a que :

- Desarrolles el plan de marketing y ventas de tu proyecto.
- Aprendas las herramientas de marketing , gestión y coaching.
- Conozcas de manera práctica cómo organizarse y gestionar tu tiempo para ser más productivo.
- Tengas un seguimiento real de todas las acciones que se planteen de manera personalizada con el fin de cubrir los objetivos / metas propuestas. Seguimiento con una coach profesional.

## A quién va dirigido

- Personas que quieran emprender un proyecto
- Personas que tengan un proyecto y quieran ponerlo en marcha de manera práctica y enfocada.
- Personas que deseen actualizar su proyecto / negocio o enfocarlo.
- A quien le interese aprender el nuevo marketing de forma práctica.

## Objetivos

- Que el alumno tenga la formación teórico práctica para lanzar un proyecto / negocio.
- Que el alumno tenga seguimiento periódico de control y de objetivos y tareas de manera personalizada durante el curso.
- Que el alumno desarrolle su propio proyecto y aprenda a usar las herramientas para llevarlo a cabo.

**Plan** de   
**enfoque**

# Quién lo imparte



# **Borja Girón**

## **Experto en SEO**

Soy Borja Girón y nací un bonito viernes 15 de enero de 1982 sobre las tres de la tarde en Valladolid. Desde pequeño me gustó el fútbol, grabarme como si fuera un presentador de radio, la informática y la astronomía. Cuando llegó el momento no podía hacer todo a la vez pero tenía claro que la Ingeniería Informática era lo que más me gustaba y terminé la carrera en 2006.

He trabajado en Caser Seguros como responsable SEO durante seis años y en otras multinacionales como HP o Sun Microsystems (ahora Oracle). También hice un Máster de Diseño y Desarrollo de Proyectos Web en CICE mientras trabajaba en Caser. Colaboro con el programa Emprende de TVE, me has podido ver en Youtube, en algunos programas de radio, en algunos eventos y de vez en cuando dando alguna ponencia.



# Leticia Codina Ruiz

## Coach

Soy formadora y coach certificada por la Association for Coaching. Mi especialización es el coaching de gestión y el liderazgo. Imparto cursos propios de Gestión del tiempo y Gestión de recursos para aumentar la productividad, desde hace dos años poseo una consultoría en palma para profesionales y particulares que quieren enfocar y mejorar su proyecto. Estoy graduada en Derecho por la Universidad de Nebrija y los últimos diez años he ejercido como docente en un centro de Formación Profesional y como Tutora de las prácticas en los centros de trabajo (FCT) del módulo de FP Grado Superior de Prótesis Dental. Además de mi trabajo como coach, colaboro como voluntaria en el área jurídica de una fundación.

Mi pagina web es [www.leticiacodina.com](http://www.leticiacodina.com)



# Juanjo Amengual

## Marketer

Soy consultor de marketing y ventas. Experto en email marketing y social media marketing. Comercializo online y off line productos y servicios. Me encanta formar en marketing .

Experto universitario en marketing online y social media marketing, marketing de canal y gestión de equipos de alto rendimiento.

He estudiado derecho e Investigación y técnicas de mercado. ( diplomado )

He ejercido mi labor profesional en diversos medios de comunicación nacional (Onda Cero, Cope) y he sido responsable de distribución y comercial en dos multinacionales de Telecomunicaciones, Telefónica móviles España, y sanidad. He sido durante casi 5 años director de marketing y ventas del Real Mallorca en primera división. Fundador y director de Marketing Consulting, MCM, consultora de marketing y AGN marketing . Creador de la plataforma online **[www.forovacacional.es](http://www.forovacacional.es)**

Mi página personal **[www.juanjoamengual.es](http://www.juanjoamengual.es)**

Actualmente soy socio consultor de mi agencia Agn **[www.agn.marketing](http://www.agn.marketing)**



# **Marianna Carafa**

## **Google**

Soy Team leader de Google Addwords Agencies, certificada en Google Addwords desde 2012. He trabajado en Accenture y en Facebook en Gran Bretaña.

He sido responsable en ebay en Irlanda para el mercado Español, Holandés y Polaco.

Me apasiona el marketing , he sido global marketing expert en grandes marcas del sector en Irlanda, Italia, Gran Bretaña y en España.



# Helena Rubí

Dircom

Soy publicista, consultora de comunicación, profesora universitaria y cofundadora de una Start-up turística.

He trabajado durante 20 años intentando explicar el más allá de las empresas y hasta de los políticos o los servicios públicos, ese más allá que, mediante herramientas de comunicación consigue acercarse al público y lograr sintonía, unas veces para vender algo y otras, simplemente para crear, mantener, mejorar o cambiar una percepción.

Ahora se llama Branding, pero para mi fue siempre Imagen corporativa. Tengo muchos errores que explicar para que no le pasen a nadie más. Ninguna formación es tan ilustrativa como la experiencia, así que espero que mi paso por la Dirección de Comunicación del Govern de les Illes Balears, de Publicidad del Ayuntamiento de Palma, o mi trabajo para prestigiosas empresas de Baleares puedan ayudar a enfocar de una forma práctica cualquier proyecto a emprender.



# Angel Aguiló

## Periodista y experto en Twitter

Periodista con 13 años de experiencia en IB3 TV .Experto en Twitter. Experto en comunicación y gestión de redes sociales para pequeñas y medianas empresas del sector de la gastronomía y alimentación.Más de 20 años de experiencia en medios: prensa escrita, radio y televisión.

Actualmente, responsable de la estrategia de comunicación en redes de Panord Forns de Mallorca, Begudes Puig, Caragol Bover, Bar Mavi y Gelats Paco...

Presenta y dirige #TrescantALDia en IB3 Ràdio, un espacio dedicado a la gastronomía en Mallorca.

# TEMARIO

## EL PLAN

### 1. Qué es el Marketing: (2 horas)

- a. Las ocho leyes y los siete pecados del marketing
- b. El marketing en el siglo 21 y los cuatro pilares

### 2. Qué proyecto hacer, reforzar, qué tendencias y dónde localizarlas. (2 horas)

- a. Análisis de mercado con Google Trends planificador de palabras clave de Addwords, Facebook, suggestedkeywords, Buzzsumo, keywords finder...
- b. Naming

### 3. El Plan de ruta del proyecto: (2 horas)

- a. La propuesta única de venta
- b. Las necesidades del cliente
- c. La propuesta de valor
- d. El DAFO

### 4. Cómo potenciar tu productividad (2 horas)

- a. Aumenta tu productividad
- b. Tres pautas para establecer límites
- c. Beneficios de crear un espacio de trabajo

### 5. Producto, Pricing, distribución y Promoción. (6 horas)

- a. Pricing Modelos Freemium, premium, de curva, Westendorp
- b. Distribución. B2B, B2C, Afiliación y Partnership

### 6. Objetivos y estrategia a seguir . Los grupos de interés, el buyer persona. Análisis de competencia y de líder de mercado.La diferenciación.

### 7. El marketing de contenidos. Dayketing

## LOS NUEVOS CANALES DE MARKETING

### 8. Facebook (4 horas)

- a. Funcionamiento y uso,
- b. Publicidad en Facebook

### 9. LinkedIn (4 horas)

- a. Funcionamiento y uso.
- b. Grupos y páginas de empresa
- c. Publicidad en LinkedIn

### 10. Instagram (8 horas)

- a. Cómo funciona y el cambio constante.
- b. Instagram live, Instagram TV e Instagram Stories
- c. Shadowban
- d. Uso personal (reputación) o uso comercial (producto o sensaciones)
- e. La importancia de la interacción

### 11. Twitter (4 horas)

- a. Uso
- b. Campañas

### 12. Whatsapp, Messenger. Uso y publicidad (1 hora)

### 13. Google (9 horas)

- a. Adds. Pago por click en buscadores. (4 horas)
- b. SEO Posicionamiento inpage (4 horas)
- c. Google My business (1) / Google Maps

### 14. Inbound marketing. (1 hora)

- a. Diseño con Canva
- b. Landing pages
- c. White papers

### 15. Email Marketing. (2 horas)

- a. Pull
- b. Push

### 16. Marketing en Podcast. Voz (2 hora)

- a. Creación de podcast. Herramientas y estrategia
- b. Posicionamiento en buscadores por voz

### 17. Youtube marketing (4 horas)

- a. El canal.Creación
- b. Las herramientas para uso rápido de creación de contenido
- c. Publicidad en Youtube
- d. Posicionamiento SEO

### 18. Marketing automático: (4 horas)

- a. Los chatbots
- b. Cómo usar los autorespondedores
- c. LinkedIn helper
- d. Zappier IFTT
- e. Buffer
- f. Ploxia, automatizar Instagram

## TÉCNICAS DE VENTA Y NEGOCIACIÓN

### 19. Gestión del tiempo: (2 horas)

- a. Herramientas básicas para la gestión del tiempo
- b. Creación de auditoría de gestión del tiempo
- c. La importancia de la agenda como elemento de gestión

### 20. Cómo crear tareas eficientes (2 horas)

- a. Planificación
- b. Priorización de tareas
- c. Cómo crear tareas eficientes

### 21. Gestión comercial y de equipos: (2 horas)

- a. Coaching comercial y gestión de equipos

### 22. Prospección, técnicas de venta. (4 horas)

- a. Las fases de la venta: Apertura
- b. El sondeo y la propuesta
- c. El cierre en la venta.
- d. La gestión de la queja
- e. Técnicas de negociación

### 23. Desarrollo del cliente (2 horas)

- a. Venta cruzada. Crossselling
- b. Upselling y Bundling
- c. Fidelización del cliente

### 24. Comercio : Retail marketing y ecommerce. (2 horas)

- a. Amazon
- b. Ebay, wallapop, market de facebook

### 25. Wordpress. Elaboración de web blog básico .Uso (4 horas)

### 26. El plan de marketing, el cuadro de mando y la ejecución. (2 horas)

## BRANDING Y COMUNICACIÓN CORPORATIVA

### 1. Imagen corporativa (2 horas)

### 2. Influencia de las Relaciones públicas en la opinión pública (1 hora)

### 3. Herramientas de comunicación pública y de relación con los medios de comunicación

- a. Exposición pública (2 horas)
- b. Comunicado de prensa y Conferencia de prensa (1 horas)
- c. Reuniones de colectivos (1 horas)
- d. Secuencia operativa en las Relaciones Públicas (2 horas)
- e. Portavocía y comunicación no verbal (2 horas)

### PRESENTACIÓN DE PLAN DE TRABAJO Y PLAN DE MARKETING Y VENTAS

(Alumno) (4 horas)



# Plan de enfoque

Aprende marketing de forma práctica en un entorno digital



**Cambra de Comerç**  
Mallorca



**Club  
Cambra  
Mallorca**

---

Mas info en [www.plandeenfoque.es](http://www.plandeenfoque.es)