



## 3° PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN Marketing Digital e IA: Creación de contenidos, pauta publicitaria, Google Ads

# INTRODUCCIÓN

El éxito y la rentabilidad de los negocios se encuentra ligado a nuestro conocimiento del consumidor en línea. Tras la pandemia y con las introducciones de la IA, el consumidor se ha vuelto más exigente, y esto se debe no solo a la creciente oferta de nuevos negocios, sino también, a la aparición de innovadoras tecnologías.

Este programa proporcionará herramientas esenciales para la gestión de una marca, desde la creación de un contenido relevante y creativo para llamar la atención del público objetivo, hasta la configuración de la pauta en diferentes redes sociales como IG y Tiktok, buscadores, y finalmente, la adopción de la IA para agilizar los procesos y mejorar nuestra atención al cliente, lo cual decantará en un mejor posicionamiento y aumento de ventas.

¡Embárcate en un viaje de conocimientos y lleva tus ventas y tu negocio a un siguiente nivel!



## OBJETIVOS

- Conocer herramientas para crear contenido efectivo en META y TikTok.
- Aprender a configurar y gestionar campañas publicitarias con Google Ads y Analytics.
- Aplicar inteligencia artificial para mejorar la atención al cliente y automatizar procesos.



## DIRIGIDO A

- Analistas, Coordinadores o Jefes de áreas de marketing, publicidad, servicio al cliente que deseen actualizar y profundizar sus conocimientos de marketing digital, para estar a la vanguardia del mercado.
- Emprendedores que realicen funciones comerciales y deseen posicionar su marca para aumentar su visibilidad y ventas.
- Profesionales de las carreras de gestión que deseen iniciarse en un puesto de marketing, y que requieren conocer de diversas aristas del marketing digital.

# TEMARIO

## MÓDULO 1: Creación de contenido y publicidad en META / TIKTOK

---

### Sesión 1: Valoración de la marca

- Elaboración de una auditoria de marca digital, aprendiendo a leer estadísticas y aplicaciones que permiten conocer un poco más sobre tus resultados actuales, ayudándote a entender "Cómo estamos hoy"

### Sesión 2: Estrategia de contenidos 1 usando IA

- Toda estrategia tiene sus propias etapas y por ello, plantear los objetivos de comunicación y comerciales será la parte esencial. Identificaremos el buyer content y el buyer persona para diseñar los mensajes de forma estratégica, según lo que el usuario desea ver

### Sesión 3: Estrategia de contenidos 2 usando IA

- La definición de las etapas de comunicación desde las 3 fases del embudo de conversión es elemental, por ello, definiremos los pilares de contenido y las etapas. Finalmente, seleccionaremos los formatos y medios para llevar a cabo nuestra estrategia

### Sesión 4: Creación de contenidos en video

- Una estrategia debe ser aplicada con tácticas innovadoras y por ello, la creación de contenido es una de las fases más importantes para todo emprendedor o responsable de marketing. Desde esta, podemos medir a diario nuestro avance

### Sesión 5: Instagram y tiktok

- Se establecerán objetivos cuantificables y alcanzables, usando herramientas sencillas, que nos permitan entender el algoritmo, la comunidad y posteriormente, evaluar con KPIs de eficiencia

## **MÓDULO 2: Google ads, analytics y preparación para certificación internacional**

---

### **Sesión 6: Un paso delante de tu competencia con “Ubersuggest y ChatGPT”**

- Conocerás estas herramientas para hacer estudio de mercado y competencia, que es lo que hacen en el entorno digital y como están posicionadas. Usaremos chat GPT para intuir que usa la competencia

### **Sesión 7: ¿Qué busca la gente? / Creación de cuenta en Google Ads**

- Analizaremos palabras clave y aprenderás como realizar estudios de mercado para saber dónde enfocarte. También te enseñaremos como implementar tu primera campaña de Google ads, considerando una pauta integral

### **Sesión 8: Conociendo avatares con ChatGPT y creando anuncios con IA**

- Te enseñaremos la metodología para que sepas como segmentar, definir avatares y anuncios con Inteligencia Artificial. Se crearán distintos anuncios con ayuda de la IA para tener un mejor alcance

### **Sesión 9: Taller de página web con Wordpress en vivo**

- Taller en vivo donde se creará una página web en Wordpress y lanzarás tu primera campaña

### **Sesión 10: Campaña de video con IA y otras herramientas**

- Aprenderás a realizar campañas en video con ayuda de IA, Google analytics y Tag Manager para la medición de tus campañas

## MÓDULO 3: IA para mejorar el servicio de atención al cliente

---

### Sesión 11: Conociendo a mi cliente – IA y Prompts

- Te ayudaremos a comprender las necesidades y preferencias de tus clientes, y desarrollaremos estrategias dirigidas a ellos y haciendo uso de la inteligencia artificial
- Conocerás los fundamentos y la importancia de los prompts de la atención al cliente online, para diseñar prompts con mensajes que sean claros, concisos y atractivos para los potenciales clientes

### Sesión 12: Análisis en la atención al cliente

- Convierte en oportunidades el comportamiento de tus clientes a través de la analítica con diversas herramientas digitales que te permitirán segmentar e identificar tendencias y patrones

### Sesión 13: Diseño y desarrollo de chatbots

- Planifica tu estrategia de atención al cliente, diseñando el flujo de conversación con un bot, para proporcionar respuestas precisas y soluciones eficientes. Analizaremos el rendimiento del chatbot y mejoraremos su capacidad de respuesta a través del feedback del cliente

### Sesión 14: Construye tu CRM en Meta

- Comprenderás la importancia de utilizar Meta como una plataforma para construir y gestionar relaciones con los clientes en línea. Aprenderás a configurar y optimizar una página de negocio en Facebook como base para tu CRM en Meta

- **Sesión 15: Email marketing con IA**

Aplica la IA al Email Marketing y crea campañas efectivas con una estructura correcta en diseño, mensajes subject que te permita mejores la aperturas de correos. Analizaremos también, los datos de tus campañas para mejorar la experiencia de tus suscriptores

# CRONOGRAMA

MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3
<b>Creación de contenido y publicidad en META / TIKTOK</b>	<b>Publicidad con Google ads y analytics</b>	<b>Atención al cliente con Inteligencia artificial</b>
Sesión 1 Miércoles 23 OCT	Sesión 6 Lunes 11 NOV	Sesión 11 Miércoles 27 NOV
Sesión 2 Lunes 28 OCT	Sesión 7 Miércoles 13 NOV	Sesión 12 Lunes 02 DIC
Sesión 3 Miércoles 30 OCT	Sesión 8 Lunes 18 NOV	Sesión 13 Miércoles 04 DIC
Sesión 4 Lunes 04 NOV	Sesión 9 Miércoles 20 NOV	Sesión 14 Miércoles 11 DIC
Sesión 5 Miércoles 06 NOV	Sesión 10 Lunes 25 NOV	Sesión 15 Lunes 16 DIC

# EXPOSITORES



## Pablo Saul Alvarado

**Consultor de Empresas y Facilitador Internacional en Lego® Serious Play®**

Comunicador social, con más de 15 años de experiencia en marketing digital, gestión comercial. Creador de Contenido Digital para empresas, Facilitador Internacional en Lego® SeriousPlay® y consultor de empresas en diferentes proyectos enfocados en el crecimiento de las ventas a través del uso de las redes sociales.

Profesional en comunicación, con especialización en marketing digital.



## Kevin Melgarejo

**Fundador de KM Digital y Especialista Internacional en SEM y SEO**

Fundador de KM Digital. Certificado en Emprendimiento e Innovación por Mashav Carme Training Center, Israel. Ingeniero de la UNI, con Maestría en la misma casa de estudios. Certificado en Aceleración de la Innovación por Texas McCombs School of Business

Especialista en SEM y SEO a nivel Internacional consiguiendo clientes en diferentes países. Bloguero de Emprendimiento Digital, Startups y Transformación Digital con más de 100 mil visitas mensuales. Emprendedor TECH con menciones en medios como Gestión.pe, Publimetro, El País, Leaders League, TV Perú, Elige Madrid y entre otros.



## Roberto Álvarez

**Experto en Proyectos Digitales Internacionales**

Comunicador de profesión, máster en marketing y gestión comercial.

Más de 20 años trabajando en proyectos digitales para diversas categorías y países como Argentina, Perú, Ecuador, Colombia, Australia y EE.UU.

En los últimos años trabajó con diversas empresas en crecimiento, desarrollando estrategias y capacitaciones para emprendedores. Docente de prestigiosas casas de estudio.

**INICIO:**

Miércoles, 23 de octubre

**FRECUENCIA:**

Lunes y miércoles  
7:00 p.m. a 10:00 p.m.

**DURACIÓN:**

60 horas académicas

**MODALIDAD:**

Online, en tiempo real

**INVERSIÓN:**

Tarifa regular: S/ 1299  
Socio CCL (20% dcto.): S/ 1040

**CERTIFICA:**

La Cámara de Comercio de Lima

# MÉTODOS DE PAGO

## • Depósitos o transferencia Cuenta corriente en soles banco



Banco o agente BCP  
193-1943271-0-99



Banco o agente Interbank  
005-0000007180



Banco BBVA  
0011-0130-0100003020



Banco Scotiabank  
000-2019361

Todas nuestras cuentas están a nombre de **CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA - Ruc: 20101266819**

## • Tarjeta de crédito Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.



1. Ingresar a nuestra página web: [www.camaralima.org.pe](http://www.camaralima.org.pe)
2. Buscar: **Pagos online**, parte superior derecha.
3. Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
4. Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio**.
5. Procesar pago.

Luego de realizar el pago, enviar el voucher de pago indicando el RUC y/o DNI del depositante al **asesor educativo**.



Exclusivo para VISA

**Hasta 6 cuotas sin intereses con tus tarjetas de crédito BBVA y 12 cuotas con BCP.**

Preguntar por términos y condiciones.

## • Billetera electrónica Escanea y paga



## Considerar

Los horarios que están en la programación de todos los eventos que se realice están sometidos a cualquier cambio por cualquier inconveniente que se presente. **\*Los cambios de los horarios serán notificados con anticipación.**

**CCL** | CÁMARA  
DE COMERCIO  
LIMA

**| CONTACTANOS**

 994 250 942