

DESING THINKING Y LEAN STARTUP

DURACIÓN: 30 Horas
DOCENTE: Carlos Poyatos

El mundo actual requiere la aplicación de herramientas creativas e innovadoras para identificar nueva clientela y oportunidades de venta. Este curso nos enseña a identificar y evaluar distintas oportunidades desarrollando la creatividad, conociendo la Técnica Lean y manejando los procesos cognitivos, estratégicos y prácticos del diseño.

OBJETIVO

Aplicar herramientas creativas para la resolución colectiva de conflictos.
Analizar las herramientas que ofrece Lean Startup.
Conocer las Implicaciones de las hipótesis de valor.
Comprender el proceso de Design thinking.
Identificar y evaluar oportunidades de clientes.
Generar y evaluar nuevos conceptos de productos y servicios.

CONTENIDOS

1. CRM

- 1.1. INTRODUCCIÓN
- 1.2. FASES DEL PROCESO DE UN CRM
- 1.3. BENEFICIOS Y VENTAJAS
- 1.4. IMPLEMENTACIÓN
- 1.5. ¿ESTÁ PREPARADA TU EMPRESA?
- 1.6. ERRORES MÁS FRECUENTES
- 1.7. CRM PARA SOLUCIONAR PROBLEMAS DE LA EMPRESA

2. INBOUND MARKETING

- 2.1. INBOUND MARKETING VS MARKETING DE CONTENIDOS
- 2.2. ETAPAS DE INBOUND
- 2.3. MARKETING DE PERMISO
- 2.4. EMAIL MARKETING
- 2.5. A/B TESTING

3. CONQUISTA A TU AUDIENCIA

- 3.1. INTRODUCCIÓN AL BUYER PERSONA

3.2. CÓMO CREAR TU BUYER PERSONA

- 3.3. HERRAMIENTAS
- 3.4. UNA WEB SOCIAL
- 3.5. LAS REDES SOCIALES
- 3.6. APLICACIÓN A NEGOCIO
- 3.7. ¿QUÉ ES UN COMMUNITY MANAGER?
- 3.8. TAREAS Y FUNCIONES DEL COMMUNITY MANAGER
- 3.9. METAS DEL COMMUNITY MANAGER
- 3.10. HABILIDADES Y APTITUDES EN LA GESTIÓN DE REDES SOCIALES
- 3.11. CASOS DE ÉXITO EN GESTIÓN DE REDES SOCIALES
- 3.12. QUÉ ES Y QUÉ APORTA UN BLOG
- 3.13. MI PRIMER BLOG
- 3.14. DISEÑO Y PLANTILLAS
- 3.15. CÓMO DESTACARLO EN LA WEB: HERRAMIENTAS
- 3.16. TIPOS DE ESTRATEGIA
- 3.17. NEWSLETTER Y BLOG
- 3.18. CURACIÓN DE CONTENIDOS
- 3.19. STORYTELLING