

UNEMI

UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

Educación
Continua

**CURSO DE
MANEJO DE NEGOCIOS
EN REDES SOCIALES
Y MÉTODOS DE
IMPORTACIÓN
DE EE.UU. Y CHINA**



**MODALIDAD
VIRTUAL**

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, el mundo del comercio ha ido migrando hacia las plataformas de redes sociales y, pese a que está en la tendencia, no todos los negocios están capacitados para ser manejados en redes sociales; además, tercerizar este servicio para los pequeños negocios o los que recién están empezando a emprender, queda fuera de su presupuesto.

La necesidad de llevar los negocios de un local físico a tener presencia en plataformas como redes sociales que permitan la visibilidad de sus productos y servicios, se ha vuelto indispensable, ya que debido a la pandemia hemos observado una aceleración en la transformación digital, lo que se corrobora según lo ocurrido el 4 de octubre de 2021, cuando se experimentó la caída de las redes sociales por todo un día a nivel mundial, lo que hizo que muchos negocios en el Ecuador se vean afectados con la baja de ventas ese día, ya que sus negocios lo manejan al 100% en las redes sociales (El Universo, 2021).

Es por esto que el presente curso práctico tiene como finalidad brindar los conocimientos necesarios para potenciar los negocios mediante la visibilidad en redes sociales, planteando estrategias adecuadas e incluyendo el manejo en importaciones, que permitirán brindar precios competitivos y obtener productos que no se fabrican localmente, pudiendo así impactar en la rentabilidad, creación de nuevos nichos y lograr la sostenibilidad de estos comercios.

METODOLOGÍA

- Teórico-práctico.



ESTUDIO DE PERTINENCIA

Necesidad de la transformación digital de negocios, y la búsqueda de rentabilidad y sostenibilidad de los mismos.

¿QUÉ PROBLEMA SE SOLUCIONA CON ESTE CURSO?

Se busca brindar los conocimientos necesarios para la transformación de negocios a un escenario digital como lo son las redes sociales, y de este modo obtener la visibilidad de estos negocios, además de lograr precios competitivos a través de la importación de productos que brinden rentabilidad y sostenibilidad.

OBJETIVOS

Objetivo general:

- Brindar conocimientos técnicos necesarios para la transformación de negocios tradicionales al e-commerce, mediante la presencia en redes sociales y la realización de importaciones de EE.UU. y China.

Objetivos específicos:

- Brindar estrategias que permitan crear negocios en redes sociales.
- Crear contenido audiovisual para el marketing online y manejo de redes sociales.
- Capacitar en el procedimiento legal para importaciones necesarias para el negocio.

DIRIGIDO A:

- Emprendedores.
- Microempresarios.
- Propietarios de negocios.
- Personas interesadas en iniciar un negocio on line.
- Estudiantes.
- Público en general.



CONTENIDO

Unidad 1: Introducción a redes sociales

- Impacto del uso de las plataformas de redes sociales como: Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, Youtube, Negocio Google, Whassaap Business.
- Herramientas de gestión de redes sociales.

Unidad 2:

Claves para diseñar un modelo de negocio económicamente viable.

- Requisitos para emprender.
- Plan piloto. Exito y fracaso.
- Rentabilidad de una idea de negocio.
- Procedimientos y automatización.
- *Dropshipping*.
- *Freemium*.
- *Delivery*.
- Mi identidad define tu marca y diseña tu logo.

Unidad 3:

Facebook e Instagram

- Crear páginas en redes sociales.
- ¿Qué es un algoritmo?
- Aprende a optimizar tu página.
- Links en la biografía y sincronización de redes sociales
- Las opciones de administrador de Facebook Ads.
- Cómo analizar las estadísticas de página.
- Organiza tu propio Facebook Live (OBS, ZOOM).
- Frecuencia de publicación.
- Anuncios por Facebook e Instagram.
- WhatsApp Business dedicado a mi negocio.

Unidad 4:

Creación de contenido audiovisual

- Tipos de contenido.
- Publicaciones en redes sociales de forma fácil.
- Crear contenido audiovisual propio.
- Crear contenido llamativo y de alto impacto.
- Full HD.
- Tendencias.
- Viraliza tu contenido.

Unidad 5:

Importaciones de EE.UU. y China.

- E-Commerce y ejemplo de un nicho
- Páginas web para importar de EE.UU. y China.
- Escoger un proveedor.
- Courier.
- Rentabilidad.
- Mi primera importación.

MODALIDAD

Virtual

FECHA DE INICIO

23 de abril 2022

HORARIO

3 SÁBADOS Y 2 DOMINGOS

De 10:00 a 13:00 y 14:00 a 16:00

**Las fechas podrían estar sujetas a cambios*

DURACIÓN

40 horas

Clases sincrónicas

25 horas conexión Zoom

Clases asincrónicas

15 horas chat asistido

(Avaladas por UNEMI, a través del área de Educación Continua)

Sábado 23/4/2022	Domingo 24/4/2022	Sábado 30/4/2022	Domingo 1/5/2022	Sábado 7/5/2022	Total / Horas
Horario sincrónico					25 horas
Clase Zoom 10:00 a 13:00 (3 h)	Clase Zoom 10:00 a 13:00 (3 h)	Clase Zoom 10:00 a 13:00 (3 h)	Clase Zoom 10:00 a 13:00 (3 h)	Clase Zoom 10:00 a 13:00 (3 h)	
Receso					
Clase Zoom 14:00 a 16:00 (2 h)	Clase Zoom 14:00 a 16:00 (2 h)	Clase Zoom 14:00 a 16:00 (2 h)	Clase Zoom 14:00 a 16:00 (2 h)	Clase Zoom 14:00 a 16:00 (2 h)	
Horario asincrónico					15 horas
Clase Zoom 18:00 a 20:00 (2 h)	Clase Zoom 18:00 a 20:00 (2 h)	Clase Zoom 18:00 a 20:00 (2 h)	Clase Zoom 18:00 a 20:00 (2 h)	Clase Zoom 18:00 a 20:00 (2 h)	
Actividad supervisada de forma asincrónica					
(1 h)	(1 h)	(1 h)	(1 h)	(1 h)	

Nota: Las horas asincrónicas son las que el estudiante dedica para revisar el material en la plataforma.



INVERSIÓN USD 50



FORMAS DE PAGO

- **Tarjeta de crédito:**
Solo se acepta en ventanilla de ECUNEMI
- **Al contado:**
Ventanillas de recaudación
Oficinas de ECUNEMI
Transferencia bancaria o depósito
Cuentas corrientes:
 - Banco del Pacífico #7457127
 - Banco Pichincha #2100101216
 - Banco de Machala #1260022241

A nombre de: EPUNEMI
RUC: 0968598800001

Asimismo, debe remitir el comprobante de pago por foto al número de WhatsApp: 0984322361 perteneciente a CAJA ECUNEMI para su validación del depósito y legalizar su inscripción, adjuntando los siguientes datos: Nombres completos, nombre del curso, número de cédula, número de teléfono celular y escribir al correo educacioncontinua@unemi.edu.ec para notificar la realización de su pago. También, puede validarlo presencialmente en las ventanillas de ECUNEMI.

El curso incluye
Certificado de asistencia y aprobación

Emitido por
Universidad Estatal de Milagro, a través del
área de Educación Continua.

INFORMACIÓN DE CONTACTO



Atención virtual:
<https://cedia.zoom.us/j/7930051284>



Horario de atención:
Lunes a viernes, de 08:00 a. m. a 13:00 p. m.
y de 14:00 p. m. a 17:00 p. m.



Dirección:
Cda. Universitaria, km 1.5 vía al km 26 (Bloque E)



WhatsApp web:
0988829547 <https://walink.co/2a5e35>



Correo electrónico:
educacioncontinua@unemi.edu.ec



Asesora 1 (Sofía Rivera): 098 241 4412
Asesora 3 (Xuxa Cedeño): 099 691 0406



@unemieducacioncontinua

TÉRMINOS Y CONDICIONES:

- La fecha de inicio de todos los cursos estará sujeta a un número determinado de participantes; en caso de no cubrirse ese cupo mínimo la fecha será reprogramada.

- Si por motivos de fuerza mayor, el curso no se abre definitivamente, el área de Educación Continua de la UNEMI procederá gestionar la devolución del valor correspondiente, habiendo agotado todas las instancias posibles para que el interesado pueda utilizar dichos fondos en otras ofertas.

- Al inscribirse a un curso de Educación Continua se genera un rubro a pagar y de no tomarlo, el Sistema de Gestión Académica (SGA) registrará una deuda pendiente de pago.

- El pago del curso deberá efectuarse una vez que el área de Educación Continua notifique por correo electrónico que se ha cumplido con el mínimo de plazas requeridas para la apertura del curso.

- Si el interesado decide pagar el curso antes de recibir la notificación de Educación Continua y el curso no se logra abrir, deberá esperar a la siguiente reprogramación o hacer uso de dichos fondos en otra oferta de capacitación.