



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



MODALIDAD
VIRTUAL

INTRODUCCIÓN

La Unidad de Educación Continua de la Universidad Estatal de Milagro, proyectada a cumplir con las necesidades de formación de los profesionales, dedicados a la docencia en la educación básica y media, oferta cursos, talleres, programas de formación y otros. Estructurando cursos, seminarios, conferencias y talleres con base a metodologías que contribuyen en la formación, actualización y perfeccionamiento profesional que exigen los sectores productivos, económicos y sociales del país, evidenciando su articulación con los problemas de la sociedad y los desafíos de las nuevas tendencias de la ciencia, la profesión, el desarrollo sustentable, la cultura y el arte.

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

Es por esto por lo 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.

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.
- Entender el método *Lean Startup*.
- 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 online.
- Estudiantes.
- Público en general.

REQUISITOS

Ser nacional o extranjero

El curso incluye:

Certificado de asistencia y aprobación.

Emitido por:

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

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
- Método *Lean Starup*: Plan Piloto - Éxito y fracaso
- Rentabilidad de una idea de negocio
- Procedimientos y automatización
- Dropshipping – Freemiun - Delivery
- Mi identidad define tu marca y diseña tu logo

UNIDAD 3

Publicaciones tipo imagen de alto impacto

- Psicología del color
- Eyetrakig
- Plataformas gratuitas para crear anuncios en imagen HD
- Anuncios por Facebook e Instagram
- Cómo crear diseños profesionales para tus redes sociales y para tu negocio
- #Hashtags y Memes

UNIDAD 4

Creación de contenido audiovisual HD

- Plataformas gratuitas para la edición de videos tipos de contenido
- Publicaciones en redes sociales de forma fácil
- Crear su propio contenido audiovisual
- Crear contenido llamativo y de alto impacto.
- Tendencias
- Viraliza tu contenido

UNIDAD 5

Facebook Ads e Instagram

- ¿Qué es un algoritmo?
- Crear páginas en redes sociales
- Aprende a optimizar tu página
- Meta Business Suit
- Links en la biografía y sincronización de tus redes sociales
- Las opciones de administrador Facebook Ads
- Define tu nicho de mercado
- Cómo analizar las estadísticas de página
- Organiza tu propio Facebook Live (OBS, Zoom)
- Frecuencia de publicación

UNIDAD 6

Whatsapp Business y Tik Tok enfocado a mi negocio

- Beneficios de la plataforma de Whatsapp Business
- Configuraciones básicas
- Respuestas automáticas
- Catálogo de productos
- Tik Tok enfocado a mi negocio
- Cómo viralizarme en Tik Tok
- Cómo funciona el eyetracking en Tik Tok

UNIDAD 7

Importaciones de EE.UU. y China

- E-Comerce y ejemplo de un nicho
- Páginas web para importar de EE.UU. y China
- Escoger un proveedor y courier
- Análisis de rentabilidad para mi primera importación

FECHA DE INICIO

22/abril/2023

(Las fechas podrían estar sujetas a cambios)

HORARIO

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

DURACIÓN

3 sábados y 2 domingos

Clases sincrónicas:

25 horas

Clases asincrónicas:

15 horas

Total horas del curso:

40 horas (25 horas en contacto con el docente y 15 horas de trabajo autónomo)

Sábado 22/abril/2023	Domingo 23/abril/2023	Sábado 29/abril/2023	Domingo 30/abril/2023	Sábado 6/mayo/2023	Total / Horas
Horario sincrónico					Horas sincrónicas
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					Horas asincrónicas
Jueves 27/abril/2023	Viernes 28/abril/2023	Jueves 4/mayo/2023	Viernes 5/mayo/2023	Jueves 11/mayo/2023	
Chat 18:00 a 20:00 (2 h)	Chat 18:00 a 20:00 (2 h)	Chat 18:00 a 20:00 (2 h)	Chat 18:00 a 20:00 (2 h)	Chat 18:00 a 20:00 (2 h)	
Actividad supervisada de forma asincrónica					
1 hora	1 hora	1 hora	1 hora	1 hora	15

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



FORMAS DE PAGO



INVERSIÓN USD 50

● **Transferencia bancaria**

Cuentas corrientes:

- Banco Pichincha #2100101216 - Sublínea: 121251
- Banco del Pacífico #7457127
- Banco de Machala #1260022241 - Código: 21251

- Ruc: 0968598800001
- Razón social: EPUNEMI

● **Pago de contado**

- Ventanillas de recaudación ECUNEMI

● **Tarjeta de crédito**

- Únicamente pago corriente en ventanilla de caja Ecunemi

Nota

Para validar el depósito y legalizar la inscripción, debe remitir el comprobante de pago mediante foto al número celular: 0984322361, perteneciente a CAJA EPUNEMI, adjuntando los siguientes datos:

- Nombres completos
- Nombre del curso
- Número de cédula
- Número de teléfono celular

En caso de presentar inconvenientes para validar el pago, comuníquese a nuestro número de WhatsApp: 0963562860, de lunes a viernes, de 08:00 a 13:00 y de 14:00 a 17:00.

INFORMACIÓN DE CONTACTO



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



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



Dirección:
Cda. Universitaria "Dr. Rómulo Minchala M."
km 1,5 vía Milagro - Virgen de Fátima.



WhatsApp web:
0963562860 <https://wa.me/593963562860>



Correo electrónico:
educacioncontinua@unemi.edu.ec



@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.