



AJUNTAMENT DE GANDIA

Programa de formación para la promoción del comercio a través de Internet

Iniciativa enmarcada en el Proyecto
“Competitividad e Innovación en
el Centro Histórico Comercial
Abierto de Gandia”

Componente 13. Inversión 4
con financiación del Plan de Recuperación,
Transformación y Resiliencia.



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, COMERCIO
Y TURISMO



Plan de
Recuperación,
Transformación
y Resiliencia

IMPULSA
2022

¿Cómo funciona?

Cada empresa podrá seleccionar las actividades en que participará, en función de la situación en que se encuentran en relación con el proceso de transformación digital.

¿A quién va dirigido?

Comercios locales que quieren impulsar y promocionar el negocio en línea

Duración

Actividades del **20 de junio al 3 de noviembre 2022.**

Información e inscripciones

C/ Fundació Vicente Ferrer, núm. 6

46701 GANDIA (València)

Teléfono: **96 295 96 97**

www.urbalabgandia.com



AJUNTAMENT DE GANDIA

¿Qué es?

El programa Impulsa 2022 **es una iniciativa para impulsar el comercio local** en su tarea de adaptación a los nuevos requerimientos del mercado de Internet y favorecer, así, la promoción de los mismos en línea.

¿En qué consiste?

Se trata de **una serie de actuaciones** (talleres, cursos, charlas), que responden a la necesidad de **hacer visibles y posicionar la empresa en Internet**.



Podrás conseguir...

Visibilizar el comercio en Internet.

- Diagnosticar** el mercado en Internet.
- Preparar** el negocio para darle visibilidad.
- Potenciar** la marca empresarial.

Herramientas para la visibilidad del comercio en Internet

- Crear** un comercio en línea.
- Publicar** contenido atractivo.
- Aprovechar** los nuevos canales de venta.

Promocionar el comercio y fidelizar clientes

- Desarrollar** campañas.
- Utilizar** redes sociales.
- Fidelizar** los clientes.

20 Taller El comercio está en Internet	21 Taller El comercio está en Internet	22 Taller El comercio está en Internet	23 Taller I. Social Media	24
27 Taller I. Social Media	28 Taller I. Social Media	29 Práctica I. Social Media	30 Charla ¿Dónde vender en Internet?	01
04 Taller Storytelling	05 Taller Storytelling	06 Curs Storytelling	07 Taller Google Business	08
11 Taller Inteligencia emocional	12 Taller Inteligencia emocional	13 Taller Inteligencia emocional	14 Taller Copywriting	15
18 Taller Copywriting	19 Taller Inbound Marketing	20 Taller Inbound Marketing	21 Práctica Copywriting Inbound Marketing	



20, 21 y 22

JUNO
TALLER

El comercio está en Internet. ¿Por dónde empiezo?

(6h) De 14:00 a 16:00h

Análisis de oportunidades y tendencias en el mercado digital. Desarrollo de una hoja de ruta del negocio hacia la promoción y venta digital.

Docentes: Vicente Cones y M^a José Montolío, Consultores de digitalización.

23, 27 y 28

JUNO
TALLER

I. Social Media. Las Redes Sociales que necesita tu comercio.

(6h) De 14:00 a 16:00h

Oportunidades de negocio que ofrecen cada red social y configuración de cada perfil para mejorar su visibilidad.

Docente: Victoria Ferrete, Marketing digital.

29

JUNO
PRÁCTICA

I. Social Media. Las Redes Sociales que necesita tu comercio.

(2h) De 14:00 a 16:00h

Creación de los perfiles que la empresa necesita.

Docente: Victoria Ferrete, Marketing digital.

30

JUNO
CHARLA

¿Dónde vender en Internet? E-commerce vs.

Market Place. (2h) De 14:00 a 16:00h

Presentar las diferentes plataformas de venta en línea que hay en el mercado.

Seleccionar qué plataforma de todas las disponibles es la más conveniente para mi comercio y saber todas las particularidades que me ofrecen.

Docente: Vicente Cones, Consultor de digitalización.

4, 5 y 6

JULIO
TALLER

Contenido para presentar un comercio: Storytelling.

(6h) De 14:00 a 16:00h

Aprender a comunicar la historia de tu negocio puede ser un recurso esencial para mejorar la visibilidad de la empresa, tanto a nivel on-line (generar contenido para la web), como en el ámbito off-line.

Docente: Manuel Gracia. Estratega de marca.

7
JULIO
TALLER

Herramientas de posicionamiento local: Google Business

(2h) De 14:00 a 16:00h

Cómo aprovechar los resultados geolocalizados y el tratamiento de las opiniones de los usuarios para que el comercio mejore su posicionamiento en Internet.

Docente: Joaquín Rieta, Marketing digital.

11, 12 y 13
JULIO
TALLER

Técnicas de inteligencia emocional para alcanzar el éxito empresarial. (7.30h) De 14:00 a 16:00h

Aprender a comunicar adecuadamente y a trabajar la asertividad para mejorar las negociaciones, así como gestionar el tiempo adecuadamente.

Docente: Gonzalo Acosta, Coesser Coaching

14 y 18
JULIO
TALLER

Copywriting. (4h) De 14:00 a 16:00h

Aprender a nutrir la web y las redes de contenido fresco, actual y de interés para el potencial cliente

Docente: Manuel Gracia. Estratega de marca.

19 y 20
JULIO
TALLER

Inbound marketing: contenidos para mi web.

(4h) De 14:00 a 16:00h

Obtener las claves para crear contenidos de calidad y recursos audiovisuales que despierten el interés de los clientes.

Docente: Manuel Gracia. Estratega de marca.

21
JULIO
PRÁCTICA

Copywriting e Inbound marketing. (2h) De 14:00 a 16:00h

Utilizar los materiales anteriores y crear contenido de calidad para la web y las redes. Manejar herramientas digitales para una edición más eficiente del contenido.

Docente: Manuel Gracia. Estratega de marca.

SEPTIEMBRE

Visibiliza tu comercio y promóciate!

			01	02
05 Taller II. Social Media	06 Taller II. Social Media	07 Práctica II. Social Media	08 Taller SEO básico	09
12 Taller SEO básico	13 Taller SEO básico	14 Taller Google AD's	15 Taller Google AD's	16
19 Taller Google AD's	20 Taller Google AD's	21 Práctica Google AD's	22 Taller Marketing Sensorial	23
26 Taller Google Analytics	27 Taller Google Analytics	28 Taller Google Analytics	29 Charla LOPD	30



AJUNTAMENT DE GANDIA



5 y 6

SEPTIEMBRE
TALLER

II. Social Media: Creación del calendario Social Media anual.

(4h) De 14:00 a 16:00h

Aprender a programar las redes sociales, cómo publicar y cuándo para ser más rentables; tono del discurso y gestión de comentarios.

Docente: Formigó Estudi, Agencia de Marketing.

7

SEPTIEMBRE
PRÁCTICA

II. Social Media: Creación del calendario Social Media anual.

(2h) De 14:00 a 16:00h

Docente: Formigó Estudi, Agencia de Marketing.

8, 12 y 13

SEPTIEMBRE
TALLER

Google: Haz que te encuentren en la red. SEO Basic.

(7.30h) De 14:00 a 16:30h

Conocer las palabras clave que busca el cliente y utilizar estrategias para optimizar la web y aparecer en los resultados de búsqueda.

Docente: Agencia SEO, Marketing Digital.

14, 15, 19 y 20

SEPTIEMBRE
PRÁCTICA

Google AD's: Cómo hacer campañas de publicidad sencillas.

(8h) De 14:00 a 16:00h

Aprender a realizar campañas de publicidad en internet atrayendo tránsito de valor añadido. Crear campañas de publicidad con Google Ads y orientarlas a la venta de productos o servicios.

Docente: Maria Moragues. Community Manager.

21

SEPTIEMBRE
PRÁCTICA

Google AD's: Cómo hacer campañas de publicidad sencillas.

(2h) De 14:00 a 16:00h

Docente: Maria Moragues. Community Manager.

22
SEPTIEMBRE
TALLER

Marketing Sensorial: Visual merchandising y marketing olfativo. (2h) De 14:00 a 16:00h

Aprender a crear el ambiente y gestionar el espacio de forma eficiente con técnicas de marketing sensorial, mejorando así la experiencia del cliente y potenciando las ventas.

Docente: Iñaki Léonard. Experto Marketing olfativo y sensorial

26, 27 y 28
SEPTIEMBRE
TALLER

Google Analytics: Aprovecha los datos de tu web para la promoción. (6h) De 14:00 a 16:00h

Conocer esta herramienta de análisis de los datos obtenidos del tráfico de la web y que generan información que puede ser aprovechada para aportar valor a tu empresa.

Docente: Ossido Comunicación.

29
SEPTIEMBRE
CHARLA

LOPD: Requisitos de la web en relación con la LOPD. (2h) De 14:00 a 16:00h

Líneas básicas para cumplir con la normativa de protección de datos y manual de buenas prácticas.

Docente: Salvador Bellver. Abogado

NOVEMBRE OCTUBRE

03	04 Práctica LOPD	05 Taller III. Social Media	06 Taller III. Social Media	07 Práctica III. Social Media
10	11 Taller Fotografías Móvil	12	13 Práctica Fotografía Móvil	14
17 Taller E-mail marketing	18 Taller E-mail marketing	19 Taller Habilidades SI	20 Taller Habilidades SI	21
24 Taller Habilidades SI	25 Taller Marketing 360°	26 Taller Marketing 360°	27 Taller WhatsApp Business	28
31 Taller WhatsApp Business				
	01	02 Taller Analiza Exp. Usuario web	03 Taller Analiza Exp. Usuario web	04



4

OCTUBRE
PRÁCTICA

LOPD: Requisitos de la web en relación con la LOPD.

(2h) De 14:00 a 16:00h

Docente: Salvador Bellver, Abogado.

5 y 6

OCTUBRE
TALLER

Social Media III: Crea tu campaña publicitaria en Facebook e Instagram. (4h) De 14:00 a 16:00h

Configurar y gestionar una campaña publicitaria para estas dos redes sociales, segmentada en función del tipo de usuarios. Medir el retorno de la inversión.

Docente: Maria Moragues, Community Manager

7

OCTUBRE
PRÁCTICA

III. Social Media: Crea tu campaña publicitaria en Facebook e Instagram. (2h) De 14:00 a 16:30h

Crear una campaña publicitaria real para tu empresa

Docente: Maria Moragues, Community Manager

11

OCTUBRE
TALLER

Cómo hacer fotografías con tu móvil para vender más.

(2h) De 14:00 a 16:00h

Mostrar diferentes objetos que se pueden utilizar de forma creativa para mejorar las fotos de nuestros productos para el comercio en línea.

Herramientas para la postproducción de las fotografías.

Docente: Franco Goyenechea. Fotógrafo profesional

13

OCTUBRE
PRÁCTICA

Hacemos fotografías de nuestros productos con móvil.

(2h) De 14:00 a 16:00h

Crear el atrezzo y los distintos tipos de fondos, practicar la utilización de la luz, ideas de composición y diferentes tipos de planos que funcionan.

Docente: Franco Goyenechea. Fotógrafo profesional

17 y 18
OCTUBRE
TALLER

Email-marketing: promóciate gracias al correo electrónico.

Mailchimp. (4h) De 14:00 a 16:00h

Se analizarán las diferentes herramientas para promocionar el comercio aprovechando los correos electrónicos de los posibles compradores, así como medir el impacto de las campañas.

Docente: Joaquín Rieta, Marketing digital.

19, 20 y 24
OCTUBRE
TALLER

Habilidades esenciales para conseguir el “SI” de tu cliente.

(7.30h) De 14:00 a 16:30h

Desarrollar las habilidades comerciales que favorezcan el “sí” del cliente. Utilizar la inteligencia emocional para crear vínculos y relaciones con el cliente.

Docente: Gonzalo Acosta, Coesser Coaching

25 y 26
OCTUBRE
TALLER

Marketing 360° (5h) De 14:00 a 16:00h

Integrar las acciones de márketing digital dentro de la empresa: Márketing de guerrilla, Animación en el punto de venta. Packaging. Cómo hacer acciones en radio, prensa y televisión para fomentar la venta.

Docente: Ossido Comunicación.

27 y 31
OCTUBRE
TALLER

Utiliza tu WhatsApp personal de forma comercial. WhatsApp business, ventajas e inconvenientes. (4h) De 14:00 a 16:00h

Docente: Maria Moragues, Community Manager.

2 y 3
NOVIEMBRE
JORNADA

Analiza la experiencia de usuario de tu web.

(4h) De 14:00 a 16:00h

Estudiar cómo interactúa el cliente con la web para mejorar la experiencia de los usuarios y aumentar la satisfacción en la navegación. Estudio de casos y ejemplos.

Docente: Jaime Moncho. Diseñador y consultor experiencia usuario.