



IMECAF®

[www.imecaf.com](http://www.imecaf.com)

# CURSO DE FACEBOOK MARKETING

MARKETING Y VENTAS



**INVERSIÓN**  
\$950.00 + IVA

**DURACIÓN**  
15 HRS.

**MODALIDAD**  
En Linea

# CURSO DE FACEBOOK MARKETING

---



## MARKETING Y VENTAS

### OBJETIVO

- Conocer acerca de los inicios de Facebook y su evolución.
- Distinguir entre perfil y página.
- Adquirir conocimiento acerca de la utilidad de los eventos.
- Manejar los diferentes papeles dentro de un grupo.
- Describir las funciones del chat a nivel comercial.
- Conocer el concepto de e-branding y su importancia en la actualidad.
- Enumerar las funciones principales de un community manager.
- Conocer las características de un community manager.
- Distinguir el público objetivo en Facebook.
- Establecer los objetivos y metas a alcanzar para la correcta elección de la estrategia.
- Aprender las diferentes herramientas que podemos utilizar.
- Conocer todos los tipos de publicaciones de Facebook y los que tienen mayor alcance.
- Saber distinguir qué colores son los más apropiados, por lo que sugieren cada uno, y aplicarlos según segmento.
- Discernir qué horas y días de la semana son los más relevantes para poder realizar nuestras publicaciones de empresa en Facebook y tener el mayor alcance posible.
- Enumerar las herramientas que tenemos a nuestro alcance para realizar una estrategia correctamente frente a la competencia.
- Distinguir los conceptos de "alcance" e "impresión" y saber calcular el engagement."

### TEMARIO

#### I. FACEBOOK

- Introducción
  - Origen
  - Evolución e impacto
  - Interfaz



- Diferencias entre perfil y página
  - Creación de un perfil y de una página
- Eventos
- Grupos
- Messenger

## II. E-BRANDING

- E-branding ¿Cómo lo construimos?
- Papel del community manager
  - Funciones
  - Objetivos
  - Características
- Cómo establecer presencia en Facebook
  - Define tu público objetivo
  - Establecer objetivos
  - Decidir un nombre
  - Editar la información de forma completa.
  - Añadir un botón de llamada a la acción
  - Agregar imágenes de la marcaUso de hashtag

## III. ESTRATEGIAS A LA HORA DE PUBLICAR

- Tipos de publicaciones en Facebook
  - Publicación de Facebook con texto
  - Publicación de Facebook con fotos
  - Publicación de Facebook con vídeo
  - Publicaciones de Facebook Live (vídeo en vivo)
  - Publicación con contenido vinculado (o publicación de enlace)
  - Publicación de encuesta en Facebook
  - Historias de Facebook
  - Publicación fija
- Psicología del color
- Horas recomendadas
- Estrategias a seguir

# CURSO DE FACEBOOK MARKETING

---



## MARKETING Y VENTAS

- Analiza a tu competencia
- Dirígete a tu público ideal
- Diseño atractivo de contenido
- Facebook Ads
- Engagement
  - Qué es el engagement
  - Cómo se calcula
  - Impresiones y alcance

# CURSO DE FACEBOOK MARKETING

---



MARKETING Y VENTAS

## POLÍTICAS DE PAGO

- Precios en **Pesos Mexicanos** - Excepto casos que se indique en otra moneda de manera expresa
  - **LIQUIDACIÓN TOTAL** - Aplica previa al inicio del evento
  - **POLÍTICAS DE PRECIOS Y DESCUENTOS** - Sujetas a términos y condiciones de IMECAF
  - **FINANCIAMIENTO** - NO aplica
- 

## MÉTODOS DE PAGO

### TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO

- VISA y MASTER CARD - No requiere presentación física
- AMERICAN EXPRESS - Si no es por PayPal, requiere presentación física

### MESES SIN INTERESES

- 3, 6, 9 Y 12 MSI - Tarjetas Banamex
- PayPal (Según las opciones disponibles en la plataforma)

### TRANSFERENCIA INTERBANCARIA

- BANAMEX - Clabe 002180414600184021

### DEPÓSITO BANCARIO

- BANAMEX - Cuenta 18402
- Sucursal 4146

### TRANSFERENCIA O DEPÓSITO REQUIERE REFERENCIA

- Colocar cualquiera de los siguientes datos como referencia:
- Nombre, razón social, RFC o número de factura

### BENEFICIARIO

- IMECAF México, SC
- 



**IMECAF®**

Arquímedes 130  
Dpcho. 205  
Col. Polanco,  
CDMX 11570

TEL. 55 1085 1515  
800 236 0800  
info@imecaf.com

[www.imecaf.com](http://www.imecaf.com)



# CURSO DE FACEBOOK MARKETING

MARKETING Y VENTAS

## POLÍTICAS DE CONFIRMACIÓN Y CANCELACIÓN

### PENALIZACIONES

**NO APLICA** - Notificando hasta 6 días hábiles previos al evento

- **20%** - Notificando con menos de 6 días hábiles previos al evento - Se podrá elegir otro Curso pagando la diferencia. En caso de reincidencia, aplica penalización del **100%**
- **100%** - NO SHOW (No Asistencia) o notificando con menos de 72 hrs. hábiles previas al evento
- **CANCELACIONES CON TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO** - Se les descontarán las comisiones efectuadas por el banco emisor (incluyendo la opción de meses sin intereses, en su caso)

## CONFIRMACIÓN OFICIAL

IMECAF notificará **5 días hábiles previos** al evento vía e-mail y/o teléfono del contacto proporcionado por la empresa contratante y ésta deberá confirmar por el mismo medio su asistencia.

Se sugiere realizar la gestión de **viáticos**, en su caso, una vez recibida | IMECAF no se hace responsable por gastos incurridos en este rubro.

IMECAF se reserva la posibilidad de cambios sin previo aviso por causas ajenas a su voluntad - Cursos sujetos a **QUÓRUM MÍNIMO**

© IMECAF México S.C. Todos los derechos reservados

