



Robin Laight
Capacitaciones en Comunicación

PROGRAMA ESTRATEGIA DIGITAL PARA AUMENTAR LAS VENTAS



Lic. Genoveva Purita

OBJETIVOS

Aprender a diseñar una Estrategia Digital orientada a aumentar las ventas tanto en el canal online como offline.

PROGRAMA

Para incrementar las ventas de cualquier organización utilizando el entorno online, es necesario tener una estrategia bien definida y realizar una ejecución táctica eficiente. Cómo presentarse en la sede online y transmitir confianza. Claves para presentar la oferta de forma limpia y clara y centrada en el interés del comprador. Optimización de los contenidos para el usuario y los buscadores. Potenciar el contenido comercial. Facilitar la operación de compra. Generar viralidad. El embudo de ventas online y el ZMOT. Articulación de Medios Propios, Pagados y Ganados. Las Redes Sociales como canal de atención al cliente y generación de tráfico calificado al sitio de venta. La publicidad, los contenidos y los indicadores que hay que mirar y analizar para optimizar las conversiones. Plataformas de venta y pago.

CAPACITADORA: GENOVEVA PURITA

Socia Directora de CEO Solutions y Profesora en OBS (Escuela de Negocios Online de la Universidad de Barcelona). Licenciada en Marketing y Comunicación en E.S.E.M Madrid, España. Se ha desempeñado como Gerente de Marketing en España (Borland, General Fosforera Española, Interlas DM&M y Misco España) y en Argentina (Colorín, AVH Home Video y Synergex). Tanto a nivel corporativo como con sus clientes de consultoría, ha desarrollado planes de marketing estratégico e implementado campañas de marketing táctico, basándose siempre en su permanente investigación sobre las tendencias y uso de nuevas herramientas, así como de su experiencia en el desarrollo e implementación de estrategias de marketing directo e interactivo. Ha dictado conferencias sobre Marketing Estratégico y Marketing Directo en la Asociación de Mujeres Empresarias de Madrid y Barcelona. Se ha especializado en Posicionamiento ayudando a sus clientes a re-inventarse para lograr una adecuada articulación entre la estrategia deseada y las nuevas reglas de juego del mercado.