

PROGRAMA PYMES DIGITALES



Estructura

MÓDULO 1

Comunicación de la marca

🕒 3 horas

MÓDULO 2

Diseño y Construcción de Catálogo de Servicios/ Productos (Brochure)

🕒 4 horas

MÓDULO 3

Página Web y Landing Page (Herramientas gratuitas y recomendaciones)

🕒 4 horas

MÓDULO 4

Redes Sociales (más comunes para PyMEs)

🕒 4 horas

MÓDULO 5

Publicidad en Facebook e Instagram

🕒 3 horas

MÓDULO 6

Correo Institucional

🕒 4 horas

MÓDULO 7

Tarjetas de Presentación y QR para Networking

🕒 4 horas

MÓDULO 8

WhatsApp para negocios

🕒 3 horas

MÓDULO 9

Estrategias Digitales de Próxima Generación para PYMES

🕒 2 horas

Encuentro de Negocios: **PITCH & MATCH**



MÓDULO 1

Comunicación de la marca

- Definición y clarificación de la propuesta de valor de tu producto o servicio.
- Técnicas para la creación de mensajes efectivos y persuasivos.
- Uso de storytelling para conectar emocionalmente con tu audiencia.
- Seleccionando correctamente los canales de comunicación.

🕒 3 horas



🕒 4 horas

MÓDULO 2

Diseño y construcción de catálogo de servicios/productos (brochure)

1. Introducción al valor del catálogo

- Catálogo físico vs. digital.
- Su rol en ventas y prospección.

2. Definición del contenido clave

- Presentación breve de la empresa.
- Productos/servicios y beneficios.
- Diferenciadores y propuesta de valor.
- Casos de éxito o testimonios (si aplica).

3. Diseño visual básico

- Colores, tipografía y coherencia con marca.
- Imágenes y bancos gratuitos (ej: Unsplash, Pexels, Freepik).

4. Herramientas gratuitas recomendadas

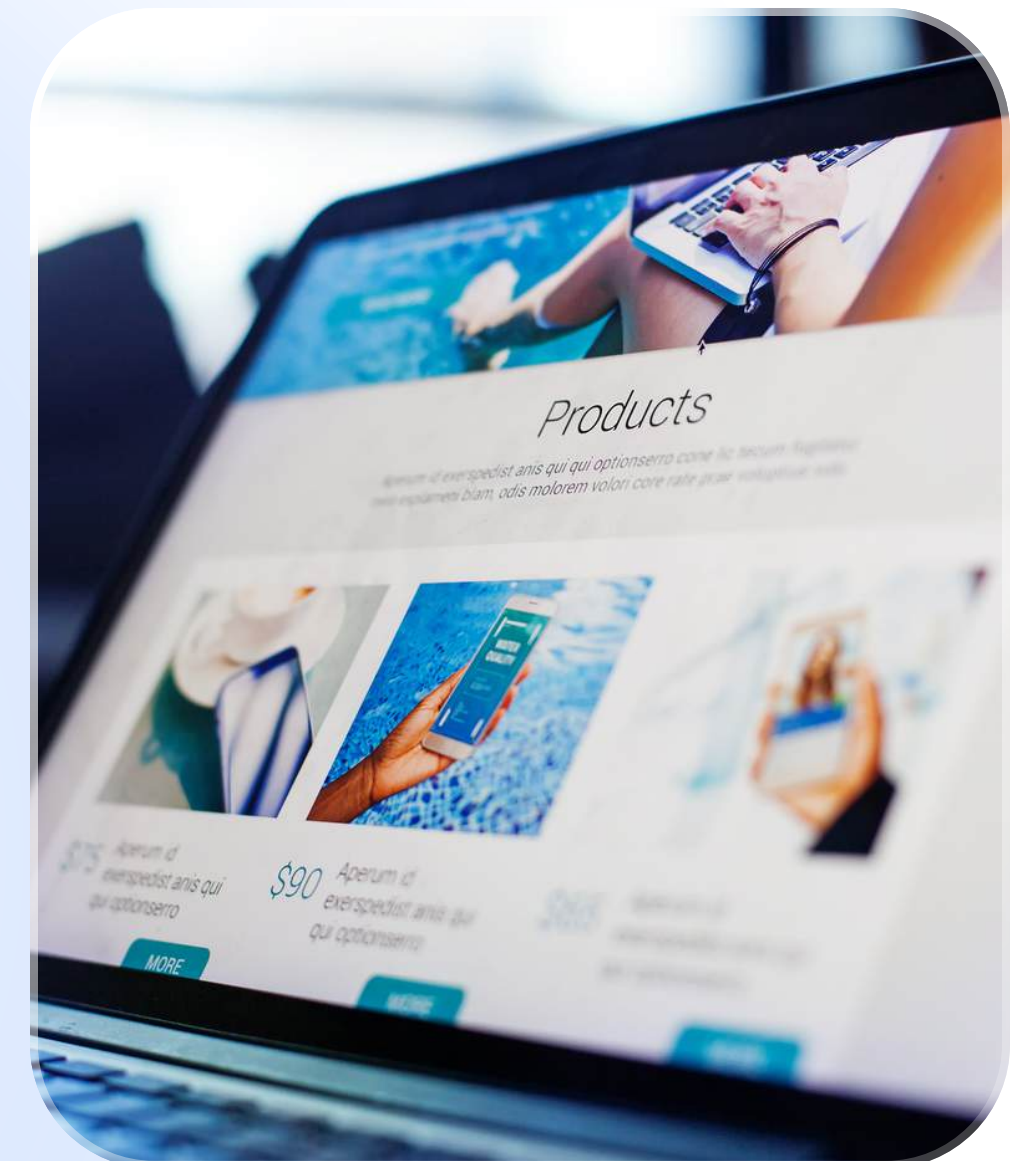
- Canva, Adobe Express, Google Slides.

5. Práctica guiada

- Creación de un brochure digital básico en Canva.

6. Checklist final de calidad

- Claridad del mensaje.
- Facilidad de lectura.
- Formatos recomendados (PDF interactivo).



Herramientas a utilizar

Canva

FREPIK

🕒 4 horas

MÓDULO 3

Página web y landing page

1. Importancia de tener presencia web

- Credibilidad, disponibilidad 24/7, generación de prospectos.

2. Diferencia entre página web y landing page

- Página web corporativa.
- Landing page para campañas o productos específicos.

3. Elementos esenciales de una web para PyME

- Quiénes somos.
- Catálogo de productos/servicios.
- Medios de contacto.
- Botón de WhatsApp.

4. Herramientas gratuitas o de bajo costo

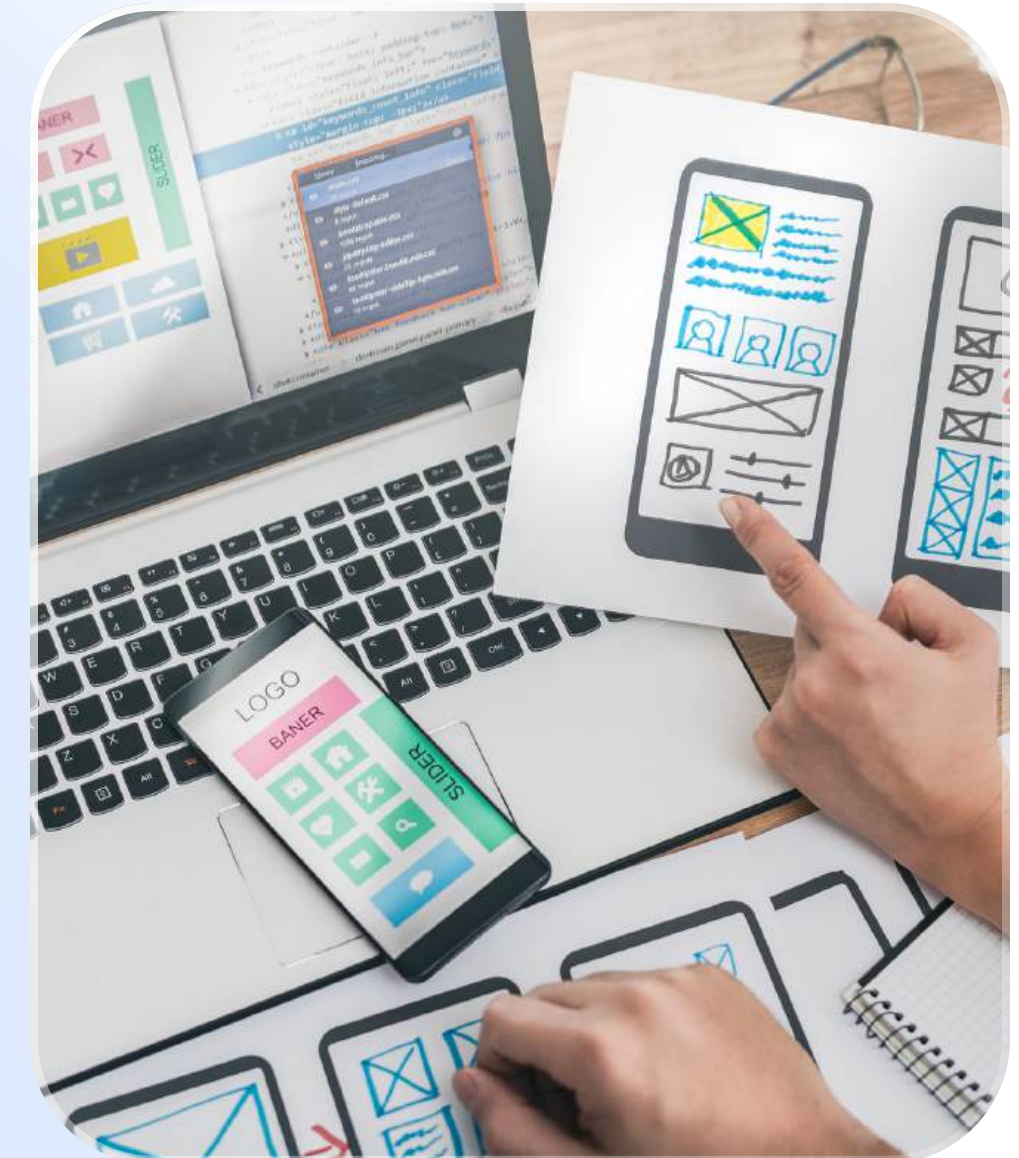
- Google Sites, Wix, WordPress.com, Carrd.
- Formularios gratuitos (Google Forms, Typeform básico).

5. Optimización y tips clave

- Menos es más: mensajes claros.
- Usabilidad móvil.
- Llamados a la acción.

6. Ejercicio práctico

- Creación rápida de una landing page en Google Sites o Carrd.



Herramientas a utilizar



Google Sites

🕒 4 horas

M Ó D U L O 4

Redes sociales (más comunes para Pymes)

1. Panorama general

- Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn.
- ¿Qué red usar según tu negocio?

2. Estrategia de contenido básico

- Regla 70/20/10: (70% valor, 20% interacción, 10% ventas).
- Uso de storytelling y casos prácticos.

3. Recomendaciones prácticas

- Frecuencia de publicación.
- Imágenes y videos: herramientas fáciles (CapCut, Canva).
- Hashtags y copywriting básico.

4. Tips de interacción

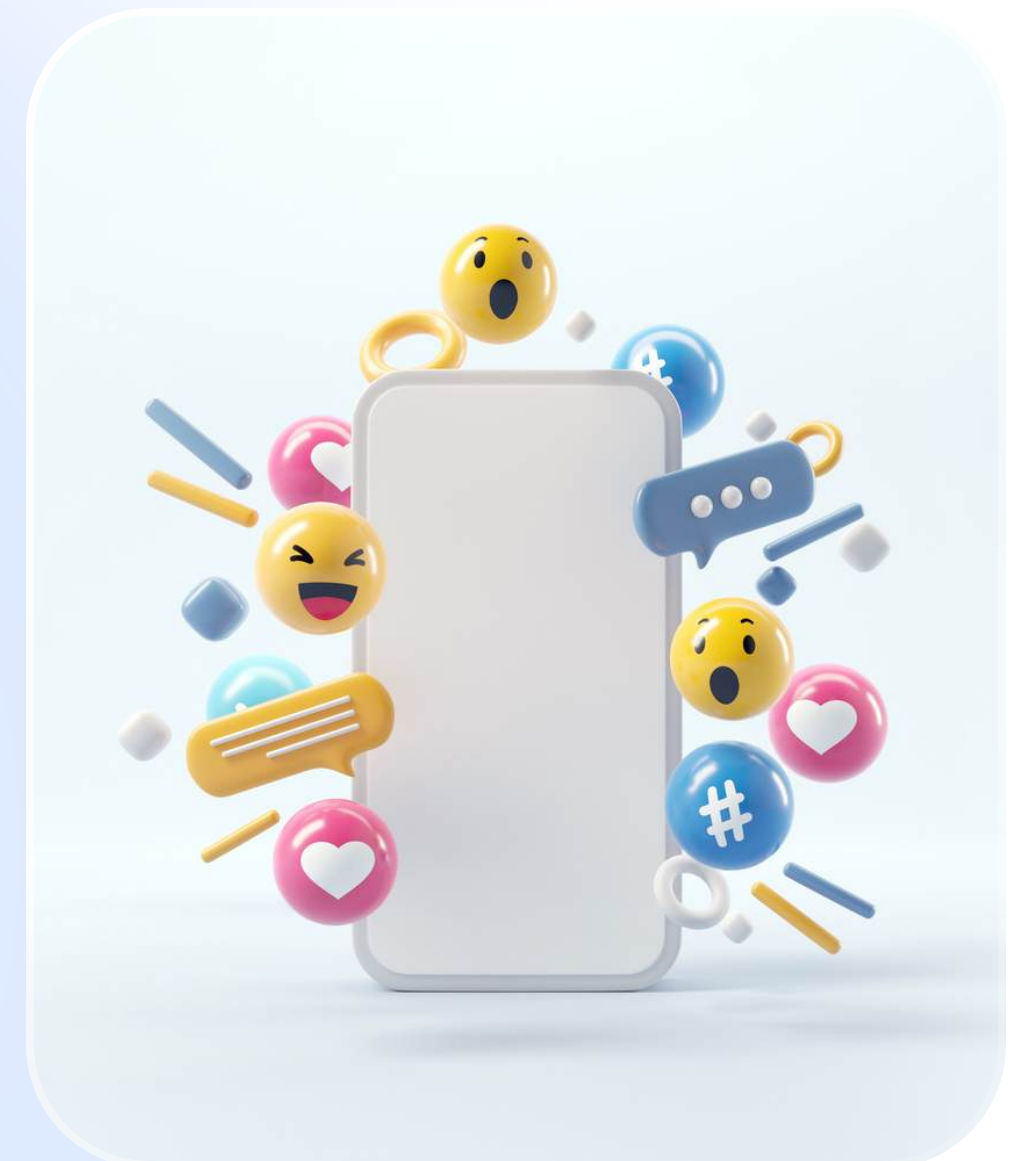
- Responder rápido mensajes.
- Encuestas y dinámicas sencillas.
- Uso de WhatsApp Business.

5. Herramientas gratuitas

- Meta Business Suite, Creator Studio, Buffer.

6. Ejercicio práctico

- Creación de un calendario semanal de publicaciones.



Herramientas a utilizar

Canva



🕒 3 horas

MÓDULO 5

Publicidad en Facebook e Instagram

1. Panorama general

- Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn.
- ¿Qué red usar según tu negocio?

2. Estrategia de contenido básico

- Regla 70/20/10: (70% valor, 20% interacción, 10% ventas).
- Uso de storytelling y casos prácticos.

3. Recomendaciones prácticas

- Frecuencia de publicación.
- Imágenes y videos: herramientas fáciles (CapCut, Canva).
- Hashtags y copywriting básico.

4. Tips de interacción

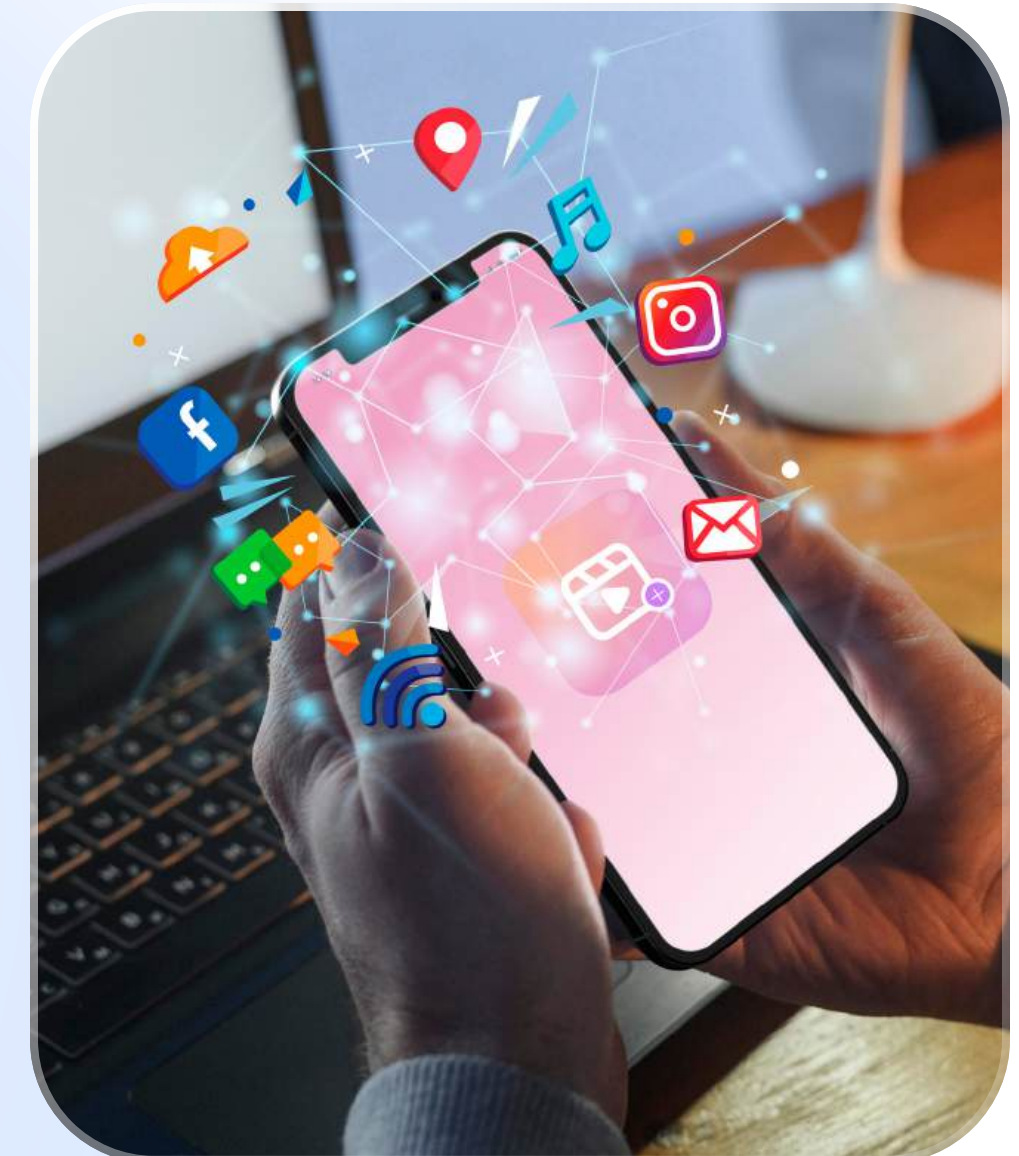
- Responder rápido mensajes.
- Encuestas y dinámicas sencillas.
- Uso de WhatsApp Business.

5. Herramientas gratuitas

- Meta Business Suite, Creator Studio, Buffer.

6. Ejercicio práctico

- Creación de un calendario semanal de publicaciones.



Herramientas a utilizar



MÓDULO 6

Correo institucional

🕒 4 horas

1. La importancia del correo formal en negocios

- Diferencia entre usar Gmail/Yahoo y correo corporativo.
- Confianza y profesionalismo.

2. Opciones gratuitas y accesibles

- Zoho Mail (gratis hasta 5 cuentas).
- Google Workspace (versión de prueba / económica).
- Outlook para PyMEs.

3. Buenas prácticas en correo electrónico

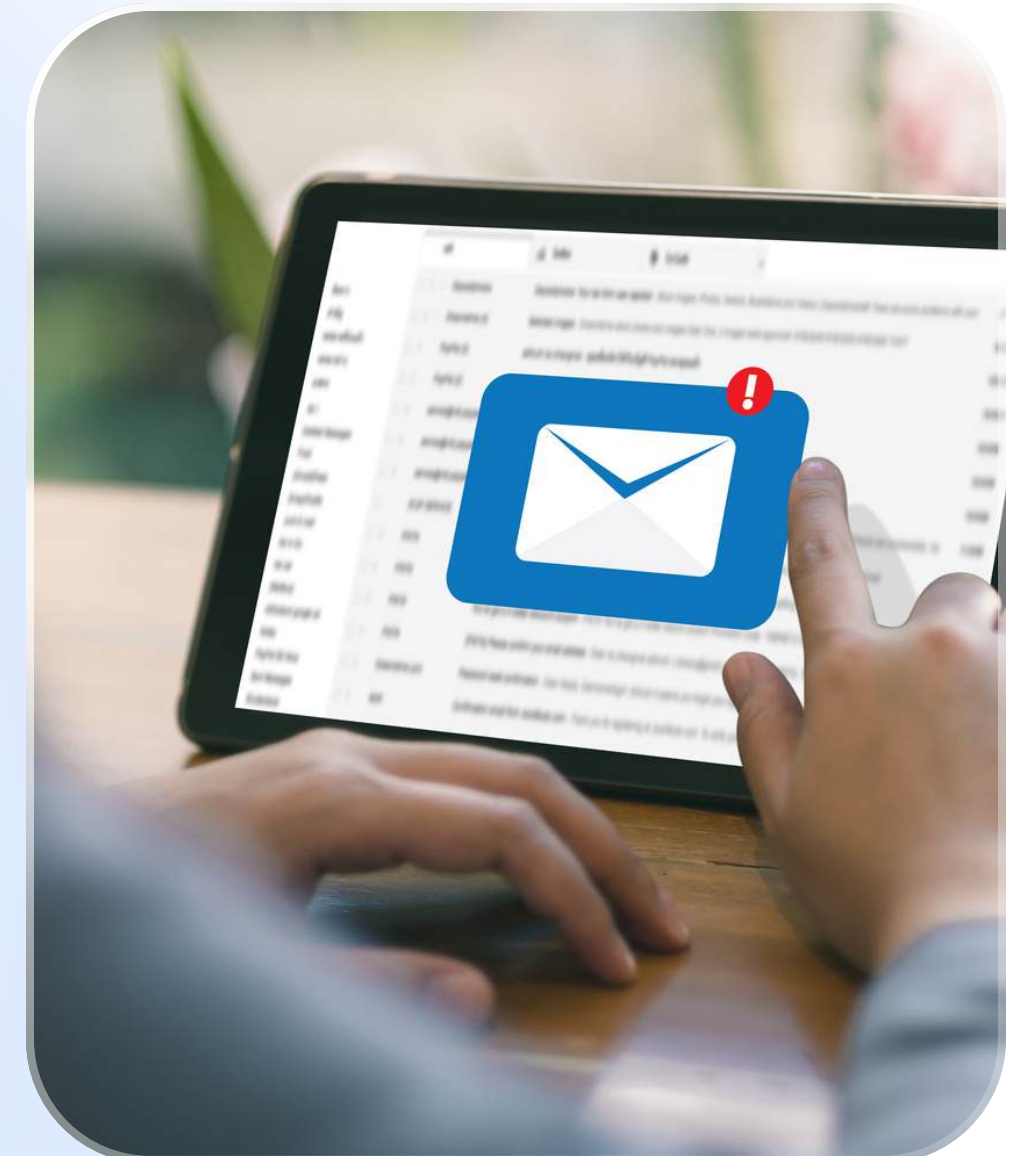
- Asunto claro y atractivo.
- Firma profesional (con logo y contactos).
- Lenguaje formal pero cercano.

4. Correo de ventas y seguimiento

- Primer contacto.
- Seguimiento a clientes potenciales.
- Recordatorios amables.

5. Ejercicio práctico

- Creación de una cuenta institucional en Zoho Mail.
- Redacción de un correo de bienvenida a clientes.



Herramientas a utilizar



🕒 4 horas

MÓDULO 7

Tarjetas de presentación y QR para networking

1. La importancia del primer contacto

- Impacto de una buena tarjeta de presentación.
- Evolución hacia tarjetas digitales y QR.

2. Elementos esenciales de una tarjeta

- Logo, nombre, puesto.
- Teléfono, correo, redes sociales.
- Código QR vinculado a página o WhatsApp.

3. Herramientas gratuitas

- Canva, FreeLogoDesign, QR Code Generator, HiHello.

4. Tarjeta digital vs. física

- Ventajas de cada una.
- Cuándo conviene imprimir y cuándo usar digital.

5. Práctica guiada (ejercicio)

- Creación de tarjeta en Canva.
- Generación de un QR que redirija a WhatsApp Business o LinkedIn.

6. Tips de networking

- Cómo presentarse.
- PITCH de venta (30 segs a 1 minuto)
- Seguimiento después del primer contacto



Herramientas a utilizar

Canva

🕒 3 horas

MÓDULO 8

Whatsapp para negocios

1. **Introducción a WhatsApp Business** y configuración inicial de la cuenta.
2. **Personalización de tu perfil** de WhatsApp Business y creación de un enlace directo para contactos.
3. **Configuración** y uso de respuestas rápidas, etiquetas, y listas de difusión para mejorar la comunicación.
4. **Estrategias** para utilizar WhatsApp Business en campañas de marketing y atención al cliente.



Herramientas a utilizar



🕒 2 horas

MÓDULO 9

Estrategias digitales de próxima generación para pymes

1. Este módulo introductorio prepara a las Pymes para el siguiente nivel de la transformación digital, abordando dos áreas claves para la competitividad:

- Inteligencia Artificial aplicada a negocios
- Cyberseguridad para empresas

2. Una visión práctica para comprender riesgos y oportunidades, sentando las bases para una digitalización más sólida y segura.



Encuentro de negocios en formato **pitch & match**



Cierre del programa con un espacio de vinculación estratégica.



Las Pymes participantes presentarán sus propuestas de valor y tendrán reuniones de negocio uno a uno con representantes de empresas tractoras, generando oportunidades reales de integración a cadenas de suministro.





CONTÁCTANOS PARA REGISTRO

(81) 8161 9290 y (81) 1915 3610

o en los correos

berenice.mata@ccmty.com y ever.dominguez@ccmty.com

