

mep

I
N
N
O
V
A
C
I
O
N

PLAN

ÉXITO

IDEA

O
B
J
E
T
I
V
O

EQUIPO

ESTRATEGIA

Emprende

C
R
E
A
T
I
V
I
D
A

SOLUCIONES

META



PRODUCTO

SERVICIO

D
I
S
E
Ñ
O

CURSO VIRTUAL
MIEMPRESAPROPIA 2021



2021



CURSO VIRTUAL 2021

MiEmpresaPropia

PARA LA CREACIÓN Y GESTIÓN DE NUEVOS NEGOCIOS EN EL PERÚ
(Actualizado ante la nueva coyuntura económica por la situación sanitaria COVID-19)



► INTRODUCCIÓN

Anímate a formar parte de nuestra comunidad de más de 7,300 nuevos emprendedores capacitados en los últimos 15 años en más de 100 rubros diferentes en todo el Perú. En este curso conocerás los temas más importantes para la creación y gestión de tu propia idea de negocio, actualizados ante la nueva coyuntura económica por la situación sanitaria del Covid-19.

¡Anímate a formar parte de nuestra comunidad y empieza tu propia empresa!

► DIRIGIDO A:

- Personas interesadas en buscar ideas de negocios y oportunidades de inversión.
- Futuros emprendedores que desean conocer los pasos para iniciar su negocio propio.
- Estudiantes se encuentran elaborando un Plan de Negocios o Proyectos de empresa en sus centros de estudios.
- A empresarios de la micro y pequeña empresa (MYPE) que quieren formalizar y mejorar la gestión de sus negocios ante la nueva coyuntura producto del COVID-19.



MODALIDAD: VIRTUAL

Las clases serán en línea y en vivo (“streaming”) a través de la aplicación Zoom Pro. Los participantes serán acompañados, además del expositor, por un coordinador de cursos que les ayudará en el proceso de capacitación de la plataforma y asistencia antes y durante las sesiones. Además, se hará envío a los alumnos de la presentación y material de cada clase para que lo puedan descargar.



INVERSIÓN: S/ 500.00 SOLES

¿CÓMO ME INSCRIBO?

Deberás realizar los siguientes pasos:

- 1 Comunícate con nosotros a los números **982129871, 976435104, 992788782** o escríbenos al correo cursos@mep.pe solicitando que te brindemos información y el envío del **FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN** de nuestro **CURSO MIEMPRESAPROPIA 2021**.
- 2 El equipo de MEP responderá todas tus preguntas y/o consultas sobre el servicio y te enviará el **FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN** para tu registro.
- 3 Puedes realizar el **pago** del curso mediante distintas **modalidades**:
 - (a) Transferencia bancaria al BCP o BBVA; o interbancaria.
 - (b) Aplicaciones de pagos por celular (Yape, Lukita, Plin).
 - (c) Pago online con tarjetas de crédito/débito (Visa, MasterCard, American Express, Diners Club) con Niubiz - Pago Link y MercadoPago.
- 4 **Enviar el voucher** del pago realizado por la matrícula al Curso Virtual MiEmpresaPropia al **whatsapp 982129871 o 976435104**, o al correo cursos@mep.pe
- 5 Se te enviará la confirmación de tu matrícula a tu whatsapp y correo electrónico.

¿CÓMO FUNCIONA?

El **CURSO VIRTUAL MIEMPRESAPROPIA** se dictará de la siguiente manera:

- 1 Se te enviará por correo electrónico y WhatsApp la invitación con el **usuario y contraseña** para acceder a la clase virtual en Zoom. Así como, el **Manual de Usuario** y cronograma de clases.
- 2 Antes y durante la sesión tendrás **soporte del coordinador** del curso para cualquier apoyo que requieras.
- 3 Durante las sesiones tendrás **acceso a un chat** en el cual podrás enviar tus preguntas y/o consultas, a las cuales el expositor responderá durante la sesión.
- 4 Posterior a la clase, te enviaremos el **acceso para descargar la presentación** y todo el **material** del tema tratado. (Carpeta compartida en Google Drive).
- 5 Al finalizar el Curso, se te hará entrega de una **CONSTANCIA DIGITAL DE PARTICIPACIÓN AL CURSO**.



EXPOSITOR: EDWIN ESCALANTE RAMOS



Economista (Universidad del Pacífico)
Especialización en Finanzas,
Comercio Exterior y Emprendimiento.
edwin.escalante@mep.pe
<https://www.mep.pe/edwin-escalante-ramos/>

Divulgador, consultor y profesor en emprendimiento y gestión de micro y pequeñas empresas (MYPES):

- Más de 15 años ofreciendo talleres y seminarios a más 12,000 emprendedores.
- Invitado como panelista en medios de comunicación masiva (Televisión, radio y periódicos).
- Creador de contenido en redes sociales con más de 100,000 seguidores en conjunto (Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn) y más de 2,000,000 de visualizaciones y/o reproducciones totales (YouTube y Vimeo).
- Fundador y Gerente General de: Estrategia Económica S.A.C. (2003), Invesca S.A.C. (2006) Miempresapropia S.A.C. (2012), Mep Perú S.A.C. (2014) y luego el consorcio Grupo Mep Perú S.A.C. (2020).
- Creador de los proyectos y plataformas en línea AULAMEP, MEPTRADE, MEPStore, MiEmpresaPropia, MEPIInvest, entre las principales.



facebook.com/miempresapropia youtube.com/miempresapropia twitter.com/miempresapropia

INCLUYE:

1 CLASES

Las clases serán dictadas durante **8 semanas**, en **16 sesiones de 150 minutos de duración cada una**, los días **Martes y Jueves** en el **horario de 8:00 p.m. a 10:00 p.m.**

- Contabilidad e Impuestos.
- Gestión de Colaboradores.
- Herramientas de ventas y atención al cliente: Whatsapp Business, Mailchimp y otros.
- Canales de ventas por internet para productos y servicios del negocio.
- Estudio de Mercado.
- Modelos de Negocios y Casos de Éxito.
- Proveedores y Costos
- Inversión y Financiamiento
- Constitución
- Formalización
- Gestión de Clientes
- Publicidad Tradicional y por Internet
- Identidad Corporativa y Marca Comercial
- Página Web y Herramientas de Internet
- Facebook "Fan Page" para tu negocio.
- Instagram, Youtube y Twitter para tu negocio.

2 RECURSOS COMPLEMENTARIOS DE CLASES

Más **100 recursos complementarios** entre **presentaciones, guías, formularios, plantillas y otras herramientas** para que puedas aplicar los conceptos de cada clase en tu proyecto empresarial. La información estará alojado en Google Drive.



3 AULA VIRTUAL MIEMPRESAPROPIA

Acceso por un año a nuestra **Aula Virtual MiEmpresaPropia** en donde encontrarás **más de 300 recursos** para la creación y gestión de nuevos negocios. Los cuales se actualizan cada semana.



4 ASESORÍA PERSONALIZADA

Al finalizar el taller podrás solicitar una **asesoría personalizada** con un asesor de MEP para revisar tu idea de negocio.



5 CONSTANCIA DE PARTICIPACIÓN







Solicita tu **CONSTANCIA DIGITAL DE PARTICIPACIÓN** al finalizar tu participación en nuestro programa.



TEMARIO: 16 TEMAS








ENTREGABLES:

-  Guía para uso de CLAVE SOL y Sistema de Operaciones en Línea de SUNAT.
-  Guía para emitir boletas, facturas y otras notas contables en formato electrónica.
-  Guías de los Regímenes Tributarios: Nuevo RUS, RER, RMT y Régimen General.
-  Guías rápidas de regímenes de Detracción, Retención y Percepción.
-  Presentación de la clase de Contabilidad e Impuestos.
-  Otros recursos externos y páginas complementarias.



ENTREGABLES:

-  Manual de Instagram para negocios en el Perú.
-  Manual de Youtube para negocios en el Perú.
-  Manual de Twitter para negocios en el Perú.
-  Presentación de la clase de otras redes sociales para negocios.
-  Otros recursos externos y páginas complementarias.

CONTABILIDAD E IMPUESTOS

Te enseñaremos a **entender y manejar las principales actividades contables y tributarias** que se desarrollarán en tu negocio.

CONTENIDO:

- Inscripción y revisión correcta del Registro Único del Contribuyente a través del Formulario de Inscripción de personas jurídicas y presentación en la MESA DE PARTES VIRTUAL de SUNAT.
- Te explicaremos el uso de tu CLAVE SOL y configuración de los datos de activación de tu RUC: Fecha de inicio de operaciones, domicilio fiscal, tipo de contabilidad, tipo de notas contables, actividad económica CIU, régimen tributario e inscripción de socios y accionistas.
- Características de los diferentes regímenes tributarios y te ayudaremos a elegir el más adecuado para tu negocio: Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo RUS), Régimen Especial (RE), Régimen MYPE Tributario (RMT) o Régimen General (RG).
- Te enseñaremos la correcta emisión de notas contables como: Facturas, Boletas, Nota de Débito, Nota de Crédito, Liquidación de Compra, Guía de Remisión, entre otras.
- De manera general conocerás cómo se declara y paga tus impuestos todos los meses con el PDT (Programa de Declaración Telemática), funciones del contador y formularios de pagos varios.

Te explicaremos cómo evaluar los estados financieros de tu empresa y elaborar un plan de optimización tributario para tu negocio.

GESTIÓN DE COLABORADORES

Te enseñaremos a entender y manejar las principales actividades relacionadas con **la gestión de colaboradores, marco legal laboral, proceso de planillas y documentación complementaria.**

CONTENIDO:

- Cómo realizar una evaluación integral para determinar la mejor estrategia laboral para tu negocio.
- Las características del Régimen Laboral General: sueldo, gratificaciones, compensación por tiempo de servicio (CTS), vacaciones, ESSALUD y otros beneficios.
- Las características y beneficios del Régimen Laboral Especial: Incluyendo el Sistema Integral de Salud y la reducción de los beneficios laborales en comparación con el Régimen Laboral General.
- Resumen de La Ley MYPE, sus leyes complementarias y los pasos para inscribirse en el Registro de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) y acogerse al Régimen Laboral Especial con todos sus beneficios en reducción de costos laborales.
- Diferentes modalidades de contratos de trabajo y evaluaremos las opciones para tu tipo de negocio y colaboradores: Contrato Laboral Determinado, Contrato Laboral Tiempo Parcial, Prácticas Pre-profesionales, entre los principales.
- Beneficios laborales y deducciones (Renta de 5ta categoría) de tus colaboradores.
- Te explicaremos el proceso de registro de colaboradores: T-Registro, contrato laboral, afiliación a AFP/ONP, inscripción en SIS/ESSALUD/EPS. Seguro de Riesgo, Seguro de Vida, entre otras obligaciones laborales.



HERRAMIENTAS DE VENTAS Y ATENCIÓN AL CLIENTE: WHATSAPP BUSINESS, MAILCHIMP Y OTROS

Utiliza las nuevas herramientas para **potenciar tus ventas y comunicación con tus clientes** usando: **WhatsApp Business, Boletín MailChimp, Sistemas de mensajería de redes sociales** (Facebook Inbox, Instagram Direct) y sistemas automatizados de respuestas “ChatBots”.

CONTENIDO:

- WhatsApp Business para tu Negocio: (a) Creación de perfil empresarial que incluye información importante para el cliente (b) Catálogo de productos. (c) Automatizar mensajes de bienvenida y de ausencia para que tus contactos estén siempre informados de la situación de la empresa. (d) Organizar y segmentar a tus potenciales clientes a través de etiquetas. (e) Respuestas rápidas a través de términos “shortcuts” para responder en poco tiempo a tus clientes. (f) Enviar mensajes de difusión a un grupo determinado.
- Boletín MailChimp: Aprende a crear una cuenta, configurar, ingresar correos electrónicos y preparar un boletín informativo para enviarlo a tus clientes.
- Aprende a cómo generar plantillas de respuestas y técnicas de comunicación para responder pedidos y/o información de sistemas de mensajería de tus redes sociales. (Facebook Inbox, Instagram Direct)
- Conoce nuevas herramientas para automatizar la comunicación con tus clientes como “ChatsBots”, Formularios en línea y otras herramientas.

ENTREGABLES:

-  Manual de WhatsApp Business para negocios en el Perú.
-  Plan de publicaciones y envío de publicidad.
-  Modelos y plantillas de mensajes. (Facebook Inbox, Instagram Direct)
-  Manual de Boletín MailChimp para negocios en el Perú.
-  Presentación de la clase de Gestión de Herramientas de ventas
-  Otros recursos externos y páginas complementarias.








CANALES DE VENTAS POR INTERNET PARA PRODUCTOS Y SERVICIOS DEL NEGOCIO

No solo teniendo una página web y redes sociales puedes conseguir más ventas, también puedes publicar tus productos y servicios en diferentes **plataformas para llegar a más clientes y aumentar tus ventas.**

CONTENIDO:






- Crear una página en MercadoLibre y usar herramientas como MercadoPago para vender tus productos.
- Agregar información de tus productos en plataformas de avisos clasificados como OLX para generar más tráfico a tu página web y redes sociales.
- Afiliarte a portales de venta por internet para vender tus productos a través de ellos como Linio.com.
- Vender tus productos al exterior creando tus páginas en directorios como Alibaba, Europages o IndiaMART.
- Vender productos físicos y digitales en plataformas como Amazon (Selling Program). Publicar tus productos en otros canales como blogs, grupos, redes de chats y otros sitios web.
- Conoce las nuevas plataformas digitales peruanas, programas y aplicaciones de envío de tus productos.
- Conoce las diferentes formas de pago por internet como IziPay, Niubiz, MercadoPAgo, Paypal, SafetyPay, PagoEfectivo, entre otras más.

ENTREGABLES:

-  Manual de Instagram para negocios en el Perú.
-  Manual de Youtube para negocios en el Perú.
-  Manual de Twitter para negocios en el Perú.
-  Presentación de la clase de otras redes sociales para negocios.
-  Otros recursos externos y páginas complementarias.









ENTREGABLES:

-  Recursos de fuentes peruanas para estudios de mercado.
-  Plantillas para el desarrollo de encuestas, cliente incógnito y grupos focales.
-  Plantilla para elaborar un cuadro de empresas líderes y comparativas "Benchmarking".
-  Plantilla para aplicar las técnicas de diseño de productos "Design Thinking".
-  Presentación de la clase de **Estudio de Mercado**.
-  Otras herramientas para estudios de mercado.



ENTREGABLES:

-  Ideas de negocios con mayor potencial.
-  Casos de éxito en el Perú.
-  Plantilla del Modelo de Negocios CANVAS.
-  Plantilla de Desarrollo Ágil de Empresas (LEAN START-UP).
-  Presentación de la clase de **Ideas de Negocios**.
-  Recursos externos de refuerzo para la clase.

ESTUDIO DE MERCADO

Aprenderemos a elegir a tus **CLIENTES**, describir sus características, conocer sus necesidades y **DESARROLLAR UN PRODUCTO Ó SERVICIO** que les genere un **VALOR AGREGADO**.

CONTENIDO:

- Te enseñaremos como buscar, a través de las diferentes fuentes, información general y especializada de tu sector y tipo de clientes.; como estudios de mercado, fuentes estadísticas, reportes sectoriales, informes de entidades gremiales, entre otros.
- Te brindaremos las diferentes herramientas para poder conocer a tus clientes: Encuestas, cliente incógnito, "benchmarking", grupos focales, entre otras.
- Te explicaremos las diferentes estrategias para desarrollar tu producto o servicio con las técnicas de DESIGN THINKING.
- Conoce valiosos conceptos y metodologías para tener un producto o servicio "ganador" como: (a) creación de propuesta de valor, (b) desarrollo de clientes "customer development", (c) experiencia de tus clientes en compras físicas y por internet "customer experience" y "user experience", entre otras.



MODELOS DE NEGOCIOS Y CASOS DE ÉXITO

Si ya cuentas con una **IDEA DE NEGOCIO**, te enseñaremos a convertirla en un **MODELO DE NEGOCIO** viable, escalable y rentable. Además, te mostraremos nuestros **CASOS DE ÉXITO** de clientes peruanos que te servirán de ejemplo para tu proyecto.






CONTENIDO:

- Conoce las ideas de negocios con mayor potencial ante la coyuntura sanitaria (COVID-19).
- Aprende sobre varios **CASOS DE ÉXITO** peruanos de nuestros antiguos clientes y cuál fue su estrategia de éxito.
- Define tu idea de negocio a través del **LIENZO DE MODELO DE NEGOCIOS (CANVAS)**.
- Implementa un plan de inicio ágil para tu negocio aprendiendo y mejorando a través de la metodología "LEAN START-UP".












ENTREGABLES:

-  Recursos de fuentes de proveedores.
-  Plantillas para solicitud de cotizaciones.
-  Plantilla para elaboración de costos de proveedores.
-  Modelos de contratos varios con proveedores.
-  Plantilla para elaborar el modelo de costos y punto de equilibrio de tu empresa.
-  Presentación de la clase de **Proveedores y Costos.**
-  Otras herramientas complementarias.



ENTREGABLES:

-  Recursos de fuentes de financiamiento.
-  Plantilla de inversión.
-  Plantilla de estimación de ingresos y egresos.
-  Plantilla flujo de caja del negocio.
-  Plantilla de ratios e indicadores financieros.
-  Presentación de la clase de **Inversión y Financiamiento.**
-  Otras herramientas complementarias.

PROVEEDORES Y COSTOS

Te enseñaremos todo el proceso de la **IDENTIFICACIÓN, SELECCIÓN, COTIZACIÓN, NEGOCIACIÓN y RELACIÓN** con tus futuros **PROVEEDORES**. Así como determinar todos los procesos de tu negocio y elaborar un **MODELO DE COSTOS**.

CONTENIDO:

- Conoce como identificar a los principales proveedores para tu tipo de negocio: (a) Proveedores Generales (contadores, software de gestión, decoración del local, medios de pago, etc.) y (b) Proveedores Específicos para tu tipo de negocio.
- Te enseñamos como elaborar un modelo de costos integral para evaluar a tus proveedores: Incluyendo el costo del activo o insumo, su transporte, instalación, mantenimiento, almacenamiento y/o capacitación de uso según corresponda.
- Aprenderás a realizar acuerdos formales con tus proveedores a través de contratos como compra/venta, contrato de suministros y contrato de prestación de servicios.
- Elaboraremos juntos un modelo de costos para tu negocio y tus productos clasificándolos por costos variables y costos fijos y con ello encontrar el punto de equilibrio de tu proyecto.



INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO








Te enseñaremos a responder las preguntas financieras más importantes para todo nuevo emprendedor como: la **RENTABILIDAD DE TU NEGOCIO, GESTIONAR EL DINERO y REPARTIR LAS GANANCIAS** a los socios.

CONTENIDO:

- Te enseñaremos como elaborar el presupuesto inicial de inversión en tu negocio.
- Crearemos un modelo financiero para estimar los ingresos en base a las ventas de tu negocio, así como identificar los diferentes tipos de gastos operativos, administrativos, comerciales y financieros de tu proyecto.
- Aprenderemos a calcular y entender los principales indicadores de rentabilidad y ratios financieros para nuevos negocios.
- Te informaremos sobre las diferentes alternativas financieras que existen para tu negocio (Incluido los programas del Gobierno ante la Emergencia Sanitaria COVID-19)










ENTREGABLES:

-  Reporte de pasos para constituir tu empresa.
-  Modelos de Acto Constitutivo de empresas.
-  Modelos de Minuta de empresas.
-  Declaraciones Juradas de activos y bienes dinerarios.
-  Formularios complementarios a ser llenados en Notaría (SBS-UIF, SUNAT).
-  Presentación de la clase de **Constitución**.
-  Otros recursos externos y páginas complementarias.



ENTREGABLES:

-  Reporte de pasos para formalización de empresas.
-  Trámites Tributarios.
-  Trámites Laborales.
-  Trámites Municipales.
-  Trámites Especiales.
-  Presentación de la clase de **Formalización**.
-  Otros recursos externos y páginas complementarias.

CONSTITUCIÓN

Te ayudamos a elegir entre las diferentes modalidades para formalizar tu empresa como **PERSONA NATURAL** (Empresa Unipersonal) o como **PERSONA JURÍDICA** (EIRL, SAC, SA o SRL) y los **PASOS, COSTOS Y TIEMPOS** para constituir tu negocio.

CONTENIDO:

- Te explicamos el proceso de elección del nombre legal de tu empresa, su búsqueda y reserva en SUNARP en Línea.
- Aprende el procedimiento en línea de inscripción de tu empresa con SID-SUNARP: Llenado de formularios, entrega de Acto Constitutivo y firma de Escritura Pública en la Notaría.
- Conoce el proceso de registro de tu empresa en SUNARP: pago de gastos registrales, inscripción en el registro de personas jurídicas, certificado literal, entre otros.
- Te enseñamos otros procedimientos futuros en Notaría y SUNARP como por ejemplo Legalización de Libro de Actas y Matrícula de Acciones.



FORMALIZACIÓN

Te explicamos todos los **PASOS, COSTOS, PLAZOS, FORMULARIOS e INSTITUCIONES** para que puedas completar todo el **PROCESO DE FORMALIZACIÓN** de tu negocio y empezar a operar. También revisaremos varios casos y requisitos especiales de acuerdo al tipo de negocio que quieres implementar.

CONTENIDO:

- **Tributario:** Te enseñamos como solicitar tu RUC en la SUNAT a través de la mesa de partes virtual. Elegir entre los Regímenes Tributarios (Nuevo RUS, Régimen Especial – RER, Régimen MYPE Tributario – RMT, Régimen General – RG), Declaración de Impuestos, Libros Contables, entre otros temas.
- **Trámites Laborales:** REMYPE - Régimen Laboral Especial, T-Registro, PLAME, AFPNet, ONP, ESSALUD, SIS MICREOMPRESA y regulación de inspección de SUNAFIL.
- **Trámites Municipales:** Licencia Municipal de Funcionamiento y Licencia de Avisos de Publicidad Exterior.
- **Trámites Especiales:** Dependiendo de tu tipo de negocio: DIGESA, SENASA, DIRIS, DIGEMID, MINEDU, PRODUCE, VUCE, MTC, SUSALUD, entre otras.



ENTREGABLES:

- Reporte de pasos para implementar un área de ventas.
- Gestión de Relación con Clientes (CRM)
- Guía de Técnicas de Ventas.
- Guía de Atención al Cliente.
- Guía de Neuromarketing.
- Presentación de la clase de **Cientes y Ventas**
- Otros recursos externos y páginas complementarias.



ENTREGABLES:

- Reporte de pasos para implementar un plan de publicidad.
- Plan de Publicidad.
- Guía de Métricas de Publicidad.
- Guía de Publicidad Tradicional.
- Guía de Publicidad por Internet.
- Presentación de la clase de **Publicidad**
- Otros recursos externos y páginas complementarias.

GESTIÓN DE CLIENTES

Te explicamos todo el proceso para **BUSCAR, INFORMAR, VENDER y MANTENER** una relación continua tanto con tus potenciales **CLIENTES** como aquellos que ya compraron tus productos y servicios.

CONTENIDO:

- Realizaremos una introducción al concepto de la **GESTIÓN DE LA RELACIÓN CON TUS CLIENTES (CRM)** en donde te presentaremos diferentes herramientas para mantenerte comunicado con tus clientes y potenciales compradores.
- Aprenderás las diferentes técnicas de ventas como **AIDA, SPIN**, entre otras. Así como las estrategias dependiendo del canal de venta: internet, tele ventas, presencial, redes sociales, entre otras.
- Te enseñaremos a preparar tu manual de políticas y procedimiento de atención al cliente, así como las políticas de reclamos (Incluido el libro de reclamaciones).
- Realizaremos una introducción a las nuevas estrategias y herramientas del neuromarketing para ventas.



PUBLICIDAD TRADICIONAL Y POR INTERNET

Conoce las diferentes **ESTRATEGIAS, HERRAMIENTAS, MEDIOS DE PUBLICIDAD y COSTOS** para **ELABORAR LA CAMPAÑA DE PUBLICIDAD** para tu negocio.








CONTENIDO:

- Elaboramos una estrategia de publicidad para tu negocio a través de un **PLAN DE PUBLICIDAD** y un **PLAN DE MEDIOS**.
- Conoce como elaborar un tablero de control para conocer todas las métricas (medidas) y poder validar si tus campañas están logrando los objetivos deseados de clientes y nivel de ventas.
- Te explicamos las diferentes alternativas de publicidad tradicional: revistas, periódicos, volantes, merchandising, BTL o por medios masivos como radio, periódicos y televisión.
- Te explicamos las diferentes alternativas de publicidad por internet como Google Adwords, Facebook Ads, entre otras.












ENTREGABLES:

-  Reporte de pasos para implementar un Plan de Redes Sociales.
-  Pasos para el Registro de Nombre Comercial.
-  Pasos para crear una Ficha de Identidad Corporativa.
-  Pasos para optimizar una Fan Page.
-  Pasos para optimizar otras Redes Sociales.
-  Presentación de la clase de **Identidad y Redes**
-  Otros recursos externos y páginas complementarias.



ENTREGABLES:

-  Reporte de pasos para implementar una página web.
-  Pasos para Comprar un Dominio y Hosting.
-  Pasos para crear Correos Electrónicos.
-  Pasos para crear una Página con Wix.
-  Pasos para crear una Página con Wordpress.
-  Presentación de la clase de **Página Web**
-  Otros recursos externos y páginas complementarias.

IDENTIDAD CORPORATIVA Y MARCA COMERCIAL

Conoce las diferentes **ESTRATEGIAS, HERRAMIENTAS, MEDIOS** para **PROMOCIONAR TU NOMBRE COMERCIAL, TU NEGOCIO Y PRODUCTOS** por las diferentes **REDES SOCIALES**.

CONTENIDO:

- Te ayudamos a elegir el nombre comercial de tu negocio y enseñamos como registrarlo en INDECOPI.
- Te enseñamos como elaborar tu Ficha de Identidad Corporativa: colores, tipografía, usos y línea gráfica para tu negocio.
- Te explicamos cómo configurar y utilizar todas las herramientas de tu Fan Page en Facebook.
- Te explicamos cómo configurar y utilizar todas las herramientas de tus otras redes sociales.



PÁGINA WEB Y HERRAMIENTAS DE INTERNET

Aprende como **POSICIONAR TU NEGOCIO EN INTERNET** a través de las diferentes **PLATAFORMAS Y HERRAMIENTAS** disponibles, y de esta manera, incrementar la presencia de tu empresa en la web.

CONTENIDO:

- Te enseñamos los pasos para comprar un dominio (con extensiones “.com” o “.pe” en servicios como Punto.pe, Godaddy.com, entre otros.
- Te ayudaremos a elegir entre los mejores servidores de hosting (hospedaje) para tu página web de acuerdo a tus necesidades. Así como la creación de correo con tu propio dominio con herramientas como Google Suite, Zoho Mail, entre otras.
- Te explicamos cómo puedes crear una página gratuita o de pago en las plataformas como Wix.com o Shopify.com
- Aprende como implementar un portal web para tu negocio con Wordpress y Woocommerce.





➤ FACEBOOK “FANPAGE” PARA NEGOCIO

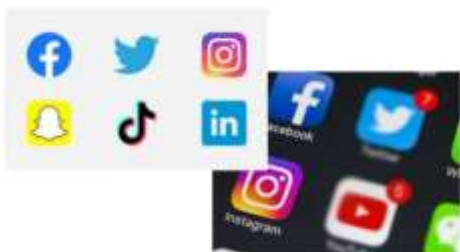
Te enseñaremos a **crear una página en Facebook “FanPage”** para tu negocio. Así como **implementar un plan estratégico de marketing digital** usando todas las herramientas que esta plataforma te puede ofrecer para tu proyecto empresarial.

ENTREGABLES:

- Manual de configuración de “FanPage”.
- Manual de configuración de herramientas gráficas en CANVA.
- Plantilla de Plan Mensual de Publicaciones.
- Manual de creación de una campaña de publicidad en Facebook.
- Presentación de la clase de **Ideas de Negocios**.
- Otros recursos externos y páginas complementarias.

CONTENIDO:

- Configuración personalizada de una página en Facebook “FanPage” para negocios.
- Diseño de todos los elementos gráficos de tu FanPage con CANVA: Como imagen de portada, imagen de perfil, publicaciones y otros elementos visuales.
- Elaboración de un Plan Mensual de Publicaciones con herramientas y plantillas de publicaciones diarias de tus productos, servicios, noticias, novedades y otras publicaciones “post” sobre tu negocio.
- Crear un catálogo de productos en tu FanPage.
- Configurar tu sitio en Facebook para conectarlo con pasarelas de pago como Shopify, Niubiz, PayPal, entre otros.
- Elaborar una campaña pagada de publicidad por Facebook.



➤ INSTAGRAM, YOUTUBE Y TWITTER PARA NEGOCIO

Mejora la **comunicación con tus potenciales clientes** y compradores teniendo **mayor presencia en internet** utilizando las redes sociales de mayor crecimiento..

ENTREGABLES:

- Manual de Instagram para negocios en el Perú.
- Manual de Youtube para negocios en el Perú.
- Manual de Twitter para negocios en el Perú.
- Presentación de la clase de otras redes sociales para negocios.
- Otros recursos externos y páginas complementarias.

CONTENIDO:

- Crea una cuenta en Instagram para negocios: Te enseñaremos cómo elaborar publicaciones usando diferentes herramientas como CANVA, Piktochart, Infogram, entre otras. Además, cómo diseñar profesionalmente: “historias”, “reels”, publicaciones (posts), videos en IGTV, entre otros tipos de contenido para tu negocio.
- Conoce cómo crear un canal en Youtube para hacer videos sobre tus productos o servicios con herramientas sencillas de edición (Sin requerimiento de conocimiento profesional). Con herramientas como CANVA, Sparkol y Aplicaciones para celulares, entre otras.
- Utiliza una cuenta corporativa en Twitter para mantener informado a tus clientes con información relevante sobre tu negocio, novedades de tus productos y servicios
- Además, conoce de qué manera puedes usar para tu negocio otras redes sociales de manera complementaria como: LinkedIn, Pinterest, TikTok, entre otras.

**CONSTITUCIÓN
Y FORMALIZACIÓN**



**ESTUDIO
DE MERCADO**

CONTABILIDAD

FINANZAS



**JUNTOS
EMPRENDEMOS
TU NEGOCIO**

RECURSOS
HUMANOS



**COMERCIO
EXTERIOR**



**TRÁMITES
LEGALES, TRIBUTARIOS,
MUNICIPALES Y ESPECIALES**

IDENTIDAD
CORPORATIVA




SEO Y SEM
COMUNICACIÓN
AUDIOVISUAL



M
A
R
K
E
T
I
N
G

D
I
G
I
T
A
L

 982 129 871

 976 435 104

982 129 871

964 380 713

 cursos@mep.pe

 www.mep.pe

 miempresapropia

 @miempresapropia

 @miempresapropia