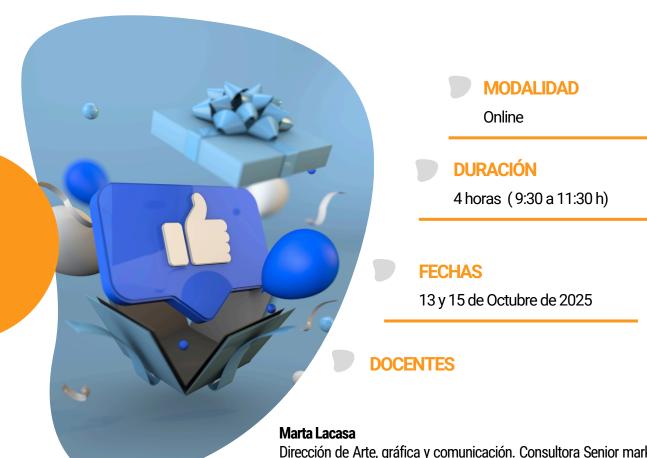
## GESTIONAR Y COMERCIALIZAR EN REDES SOCIALES

PLAN DE FORMACIÓN DE TURISMO DE NAVARRA/ NAFARROAKO TURISMOKO FORMAKUNTZA PLANA

Aprende a gestionar profesionalmente tus redes sociales y a convertirlas en una herramienta clave para atraer clientes y aumentar reservas.



+INFO

formaturismo@navarra.es

Dirección de Arte, gráfica y comunicación. Consultora Senior marketing digital para el pequeño comercio. Licenciada en Bellas Artes en la UPV especialidad en Diseño gráfico y digital.

Formación directa en las Business Academy de diferentes plataformas como Meta, Semrush y Google principalmente. Experta en social media y social selling 22 años de experiencia profesional, todos vinculados al diseño, marketing digital,

tecnología y comunicación.

#### Elena Iglesias

Directora de Marketing en Navarraweb. Consultora Senior marketing digital para el pequeño comercio. Treinta años de experiencia a nivel de marketing, ventas y comunicación. Postgrado en Marketing digital por Universidad Autónoma de Barcelona

Diplomatura en Marketing y Dirección Comercial por ESIC.











#### **OBJETIVOS DEL CURSO**

- -Aprender a gestionar profesionalmente perfiles de redes sociales para alojamientos turísticos, adaptando el contenido a cada tipo de cliente y canal.
- -Diseñar y aplicar estrategias de contenidos efectivos que generen visibilidad, interacción y fidelización en redes sociales como Instagram y Facebook.
- -Utilizar herramientas digitales y técnicas de publicidad en redes para atraer tráfico cualificado y aumentar las reservas directas desde redes sociales.
- -Optimizar la presencia online del alojamiento mediante buenas prácticas de branding, fotografía, storytelling y atención al cliente digital.
- -Medir y analizar resultados con métricas clave para mejorar la rentabilidad y el impacto de las acciones en redes sociales.

### **ÍNDICE DE CONTENIDOS**

1. Introducción a la comunicación digital en turismo

#### 2. Estrategia de redes sociales para alojamientos turísticos

- 2.1 Definir objetivos
- 2.2 Buyer persona: cómo identificar a tu cliente ideal turístico
- 2.3 Qué redes usar según el tipo de alojamiento y público objetivo

#### 3. Branding y estilo visual

- 3.1 Coherencia visual: colores, tipografías y plantillas
- 3.2 Fotografía para redes: qué mostrar, cómo captar la atención
- 3.3 Storytelling visual: humaniza tu alojamiento

#### 4. Planificación y gestión de contenidos

- 4.1 Calendario editorial: frecuencia, horarios y formatos recomendados
- 4.2 Tipos de contenido que funcionan: reels, stories, carruseles y lives
- 4.3 Herramientas de planificación: Meta Business Suite
- 4.4 Uso de la IA para la generación de contenidos

#### 5. Publicidad en redes sociales

- 5.1 Diferencia entre publicar y promocionar: cuándo invertir
- 5.2 Segmentar campañas
- 5.3 Ejemplos de campañas

#### 6. Atención digital al cliente

- 6.1 Mensajería directa y respuestas automatizadas
- 6.2 CTAs: enlaces, reservas, contacto directo

#### 7. Analítica

7.1 Métricas clave: alcance, engagement, clics y conversiones

## **METODOLOGÍA**

La formación se realizará a través de videoconferencia en dos sesiones de 2 horas de duración cada una, con visualización de la presentación con los contenidos, de las herramientas en vivo y ejemplos de casos reales.

### **DESTINATARIOS / AS**

Titulares de actividades de alojamiento (Casas rurales, Apartamentos y Viviendas turísticas, Establecimientos hoteleros, Albergues, Campings) inscritas en el Registro de Turismo de Navarra.

# NUMERO MÁXIMO DE ASISTENTES

50

## **ADJUDICACIÓN DE PLAZAS**

Es necesario inscribirse previamente en el enlace proporcionado. En el supuesto que existan más solicitudes que plazas, se realizará por orden de inscripción

# PARTICIPAR REQUISITOS PREVIOS PARA PARTICIPAR

No son necesarios requisitos ni conocimientos previos.