

MEDIO DE VERIFICACIÓN INFORMACIÓN DE LA PLATAFORMA DE DATOS ABIERTOS

Programa Presupuestario: E009 - Escalamiento Empresarial de las MIPYMES para Acelerar el Desarrollo Económico

Actividad: F.P.C01.A01 - Promoción de cadenas de valor mediante talleres para la conformación empresas integradas.

Descripción: Refiere la proporción de personas empresarias y productores que han adquirido conocimientos mediante los talleres para la conformación de empresas integradas del total de personas empresarias y productores convocados

Periodicidad: Trimestral (3er Trimestre)

Indicador: PD9I02C01A01 - Porcentaje de personas empresarias y productores beneficiados mediante la impartición de talleres que fomenten la conformación de empresas integradas

Resultados: Durante el tercer trimestre del ejercicio fiscal 2024, se obtuvo un resultado favorable a la meta programada en la Actividad A01 del componente C01, de 50 personas empresarias programadas se lograron un total de 65 personas empresarias y productores beneficiados mediante la impartición de talleres, en diferentes municipios del Estado, los beneficiarios son de los municipios de Isla Mujeres, Tulum y Othón P. Blanco.

A continuación, se muestran los resultados de personas empresarias y productores beneficiados mediante la impartición de talleres en el Estado:

Descripción	Hombres	Mujeres	Total
personas empresarias y productores beneficiados mediante la impartición de talleres	0	65	65



Mtra. Zoila Verónica García Guerrero
Directora de Articulación Productiva



INFORME DE ACTIVIDADES: CURSOS DE MARKETING DIGITAL Y VENTAS EN LÍNEA

1. Generales

Lugar: Municipios de Othón P. Blanco, Q. Roo, Isla Mujeres y Tulum

Fecha: 4, 5 y 6 de septiembre del 2024

2. Introducción

Los días 4, 5 y 6 de septiembre de 2024, se llevó a cabo el Curso de Marketing Digital y Ventas en Línea en los Municipios de Othón P. Blanco, Isla Mujeres y Tulum en Quintana Roo. Este curso estuvo dirigido a la comunidad, con el objetivo de proporcionar conocimientos y herramientas prácticas en el análisis de ventas y el manejo de redes sociales para mejorar las estrategias de marketing en el entorno digital.

3. Objetivo del Curso

El curso tuvo como finalidad capacitar a los participantes en el uso de tecnologías digitales y redes sociales para la promoción de productos y servicios, optimizando sus habilidades de marketing digital y ventas a través de plataformas en línea. Se busca que los asistentes puedan implementar estrategias que les permitan alcanzar nuevos mercados y aumentar su competitividad.

4. Temas Impartidos

A lo largo del curso, los siguientes temas fueron tratados:

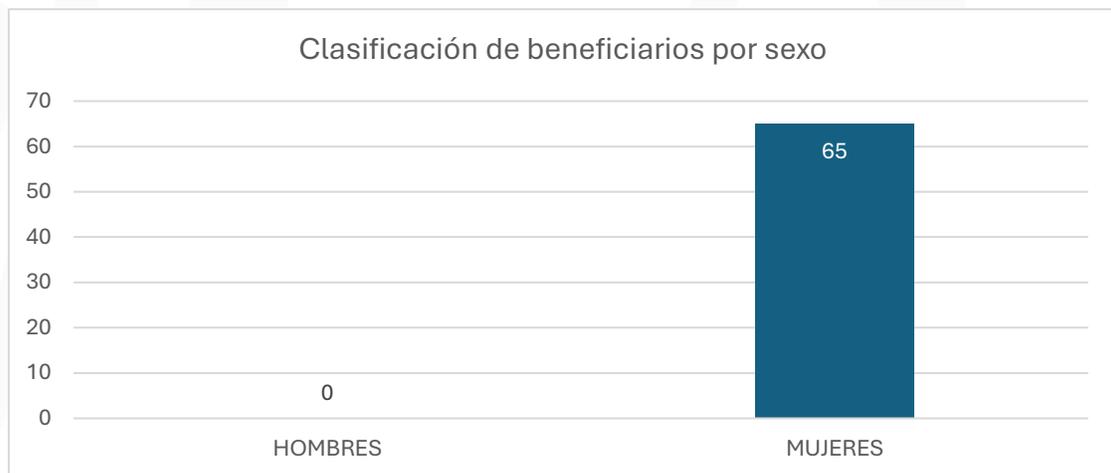
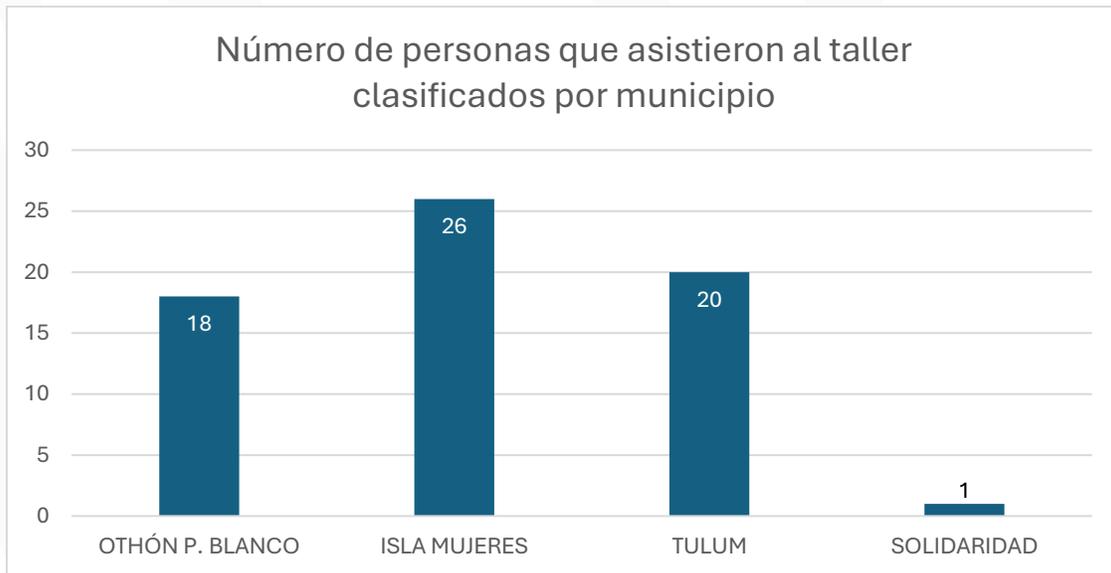
- Introducción al marketing digital y su importancia en el mundo actual.
- Manejo de redes sociales (Facebook, Instagram, TikTok, etc.) para la promoción de productos y servicios.
- Herramientas para el análisis de ventas y la optimización de estrategias de marketing en línea.
- Creación de contenido digital efectivo para captar la atención de los clientes.
- Técnicas de ventas aplicadas al comercio electrónico.
- Publicidad pagada y orgánica en plataformas digitales.
- Uso de métricas e indicadores clave de rendimiento (KPIs) para medir el éxito de campañas.

5. Metodología

El curso fue impartido de manera presencial y online, combinando exposiciones teóricas con ejercicios prácticos. Los participantes utilizaron sus propios dispositivos móviles y computadoras para aplicar los conceptos enseñados, asegurando un aprendizaje dinámico y participativo.



6. Beneficiarios



7. Resultados

- **Asistencia:** El curso contó con la participación de 65 personas, entre empresarias locales, emprendedoras y mujeres miembro de la comunidad interesadas en potenciar sus habilidades de marketing y ventas digitales.
- **Participación activa:** Las asistentes realizaron ejercicios prácticos que les permitieron comprender mejor el manejo de las plataformas y las estrategias de marketing digital.
- **Aprendizajes clave:** Las participantes adquirieron conocimientos fundamentales sobre el análisis de ventas en línea, el uso de herramientas digitales, y la importancia de una presencia activa y planificada en redes sociales.

8. Conclusión

El curso de Marketing Digital y Ventas en Línea fue un éxito, brinda a grupos de mujeres de tres municipios del estado sobre herramientas actualizadas y prácticas para mejorar su competitividad en el mercado digital. Se destacó la relevancia del uso de tecnologías digitales para alcanzar una mayor visibilidad y optimizar los resultados de venta, lo que fortalece el crecimiento de los negocios locales en un entorno globalizado.

9. Evidencias fotográficas

- 4 de septiembre (Othón P. Blanco)



- 5 de septiembre (Isla Mujeres)



- 6 de septiembre (Tulum)

