

Programa “Digital Power para Arquitectos”

Impulsa tu Estudio en 30 días

¿En qué consiste este Curso?

El Programa **Digital Power** tiene como objetivo la capacitación de los Arquitectos en nuevas estrategias y herramientas, que les ayuden a innovar en el modelo de negocio de su Estudio, mejorar los servicios de arquitectura que ofrecen y adaptarlos al entorno online.

Se plantean tres sesiones muy condensadas relativas a la **innovación** en nuevos modelos de negocio, el **proceso de creación** de un servicio estrella, así como las principales **estrategias digitales** para atraer y conseguir contactos por internet, poniendo el foco en la importancia de una **comunicación eficaz** para conectar con potenciales clientes.

Durante las 3 Sesiones trataremos las siguientes temáticas...

- "Innovación y Desarrollo del Modelo de Negocio del Arquitecto"
- "Crea el Servicio de Arquitectura PERFECTO"
- "Aparece el primero en Google para que tus potenciales clientes te encuentren"
- "Acierta con tu Web: claves en el diseño, comunicación y marketing"
- "Construye el Funnel de Ventas que tu Estudio necesita"

3 Sesiones

4,5 h por Sesión

Viernes 1,8 y 22 de Abril

9,15 a 13,45

Innovación y Desarrollo del Modelo de Negocio del Arquitecto

¿Te has preguntado alguna vez que tienen en común las grandes empresas del momento? Airbnb, Amazon, Uber...¿cuál es su modelo de negocio? ¿ y su propuesta de valor? ...

Esta sesión te ayudará a explorar y profundizar en la más pura esencia de tu estudio de arquitectura. En el día a día, el tiempo nos come, y es vital que podamos sentarnos a pensar qué es lo que nos mueve, la razón de ser de nuestro estudio, y lo que queremos en realidad, para ser capaces de dirigirlo en la dirección adecuada.

Analizaremos diferentes modelos de negocio innovadores para ampliar nuestra perspectiva actual e inspirarnos, y aprenderás a diseñar el tuyo de forma sencilla, adquiriendo una perspectiva global de cuáles son las áreas estratégicas de tu estudio, y cómo puedes mejorarlas.

Los temas que desarrollaremos son:

- El círculo dorado: encuentra tu Propósito
- Propósito/Ikigai
- Análisis DAFO: descubriendo mi diferencia
- Análisis de la Competencia Digital
- Encaje Problema/Solución/Cliente, el trinomio perfecto
- Business Model Canvas como herramienta para mejorar tu Modelo de Negocio
- Innovación en Nuevos Modelos de Negocio
- PMV: Producto Mínimo Viable

Crea el Servicio de Arquitectura PERFECTO

¿Y si te dijera que tus clientes están hartos de que todos los Arquitectos le ofrezcan siempre lo mismo? ¿Y si tu cliente estuviera dispuesto a pagarte sin “peros”? ¿Y si pudieras crear un servicio único y exclusivo por el que cobrar de forma justa?

El primer ingrediente para crear un servicio de arquitectura que funcione, es saber a quién me estoy dirigiendo, conocer sus necesidades reales y crear una propuesta de valor irresistible.

Uno de los mayores errores que cometen la mayoría de Estudios de Arquitectura es “hacer de todo para todos”, su propuesta se dirige a todo el mercado y apenas existe diferenciación respecto a la competencia.

En esta sesión veremos cómo elegir de forma adecuada el segmento de mercado al que nos dirigimos, investigaremos todos los aspectos relevantes de cara a nuestro potencial cliente, con el objetivo de adaptar perfectamente nuestro servicio y diseñar una propuesta 100% personalizada que resuelva sus necesidades y sea irresistible para nuestros clientes.

Entre otros, trataremos los siguientes temas:

- La estrategia del océano azul e innovación en valor
- Análisis del Mercado, Segmentación y Targeting
- Conoce en profundidad a tu Cliente
- Define tu Posicionamiento y Diferenciación
- Tu Propuesta de Valor, la esencia de tu Estudio
- Misión, Visión y Valores
- Paquetización de Servicios y Entregables

APARECE el primero en Google PARA QUE TUS POTENCIALES CLIENTES TE ENCUENTREN

¿Cansado de que nadie te encuentre en Google? ¿Parece que tu web nunca aparezca cuando tus clientes te buscan?

En esta sesión aprenderemos a investigar y descubrir cómo te buscan tus clientes y cuáles son los factores más relevantes a los que tienes que prestar especial atención si quieres aparecer en los primeros resultados de Google.

Veremos también la importancia del posicionamiento local con Google My Business y cómo potenciar y optimizar tu perfil para aparecer en las primeras posiciones.

Entre otros, trataremos los siguientes temas:

El Posicionamiento Orgánico o SEO

- ¿Qué es el SEO?
- ¿Qué son las Palabras Clave?
- Tipos de Palabras Clave
- Cuáles son mis Palabras Clave
- Cómo encuentro mis Palabras Clave
- Factores Clave para Optimizar el SEO On-Page
- SEO Local con Google My Business
- Cómo optimizar mi Perfil en Google My Business
- Reseñas en Google My Business

ACIERTA Con tu Web: claves en el diseño, comunicación y marketing

¿Tu web actual no te funciona como querías? ¿Quieres crear una web que realmente muestre lo mejor de tí a tus clientes? ¿Te gustaría saber cuales son las claves para que tu web te traiga nuevos contactos?

En esta sesión aprenderemos cómo tiene que ser tu web profesional, tanto los requisitos y los elementos imprescindibles necesarios para que sea una herramienta que atraiga y te proporcione nuevos contactos interesados en tus servicios.

Veremos qué necesitas para crear tu web y cómo empezar a hacerlo de forma sencilla.

Trataremos los siguientes temas:

- Principales Errores Web
- Requisitos Imprescindibles en tu Web
- Elementos Clave de tu Web
- Crea tu Mapa web
- Qué necesitas para tener tu Web
- Pasos para Crear tu Web Profesional

Construye el Funnel de Ventas que tu estudio necesita

¿Te gustaría tener un sistema predecible de captación de clientes que funcione?

En esta sesión aprenderás las claves a la hora de definir un Embudo o Funnel de Ventas para tu Estudio, cuáles son las etapas y las estrategias que puedes desarrollar en cada una de ellas, así como los tipos de Funnel manuales y automatizados que puedes usar en tu Estudio, con el objetivo de atraer, convertir y conseguir clientes en el entorno online.

Algunos de los temas que veremos serán:

- El Proceso de Compra del Cliente
- Mapa de Experiencia del Cliente
- Funnel de Conversión para Estudios
- Etapas de mi Funnel de Ventas
- Funnel Inicial (manual)
- Funnel Lead Magnet
- Funnel de Newsletter
- Herramientas de Email Marketing