

# Innovación y Transformación Digital en turismo

Innovarse o morir

---

## PRESENTACIÓN

El programa formativo aborda todo un conjunto de estrategias, técnicas y sistemas de información necesarias para la transformación digital de una empresa del sector turístico, basándose en la metodología "Learn by Doing" (aprende haciendo).

## OBJETIVOS

Transformar digitalmente la empresa del sector turístico basándonos en la metodología "Learn by Doing" (aprende haciendo). El objetivo último al finalizar el programa es que el participante haya implementado todo lo aprendido en su proyecto y se transforme en elementos tangibles, como es el diseño de su modelo de negocio, la implantación de un CRM para su empresa, la creación de una página web o la definición de la estrategia de marketing digital, entre otros.

## METODOLOGÍA

Utilización del método Learning by Doing y otras características del diseño instruccional "Social Learn".

## DURACIÓN DEL CURSO

50 Horas.

## LUGAR DE REALIZACIÓN

Vivero de Empresas de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Toledo.  
Calle Dinamarca, 4. 45005 Toledo

## DATOS DE CONTACTO

✉ [info@campuscamaratoledo.com](mailto:info@campuscamaratoledo.com)

☎ (+34) 925 285 428

🏠 [www.campuscamaratoledo.com](http://www.campuscamaratoledo.com)

# Innovación y Transformación Digital en turismo

## CONTENIDO DEL CURSO

**INTRODUCCIÓN:** HOJA DE RUTA PARA LA INNOVACIÓN Y LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL (5h.)

**MÓDULO 1:** INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD (5h.)

**MÓDULO 2:** MODELACIÓN (9h.)

**MÓDULO 3:** CONVERSIÓN (15h.)

**MÓDULO 4:** MERCADO (16h.)

---

### INTRODUCCIÓN: HOJA DE RUTA PARA LA INNOVACIÓN Y LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

#### MÓDULO 1: INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD

- La innovación: el nuevo marketing.
- Speed thinking "pensamiento rápido".
- Hoja de ruta de la innovación .

#### MÓDULO 2: MODELACIÓN

- Modelación de negocio con Business Model Canvas.
- Creación de producto innovador.

#### MÓDULO 3: CONVERSIÓN

- Desarrollo de plataformas de comercialización web.
- Diseño de formularios web y motor de reservas.
- Filosofía y Software CRM.
- Email marketing, chat online y BOTs.
- Definición de KPIs y Cuadro de Mandos.

#### MÓDULO 4: MERCADO

- Posicionamiento orgánico en buscadores y herramientas.
- Google My Business para las búsquedas locales.
- Estrategia en Facebook para generar leads.
- Estrategia en Instagram.
- Video marketing para generar marca y conversión.
- Networking y generación de leads con LinkedIn.
- Social Ads.

