**Ficha de formación**

|  |  |
| --- | --- |
| **Título** | Competencias digitales para mujeres emprendedoras |
| **Palabras clave** | Emprendimiento, digitalización, herramientas TIC, competencias digitales, página web, ciberseguridad, redes sociales, PYME |
| **Proporcionado por** | Internet Web Solutions |
| **Idioma** | Español |
| **Objetivos** | -Aprender cómo diseñar la página web de tu empresa con herramientas TIC.-Conocer las principales redes sociales, su público y principales características. -Emplear las redes sociales para potenciar tu empresa online. -Entender qué es la ciberseguridad y las principales ciberamenazas.-Aprender a proteger nuestros dispositivos. |
| **Resultados de aprendizaje** | **-Nociones básicas de construcción de páginas web con herramientas TIC.** **-Planificar una estrategia para potenciar tu empresa mediante las redes sociales.** **-Aprender a proteger tus dispositivos de las posibles amenazas digitales.**  |
| **Área de formación** | Competencias digitales | X |
| Precios y marketing |  |
| Acceso a la financiación desde la perspectiva femenina |  |
|  | Habilidades de liderazgo y comunicación |  |
| **Índice de contenidos** | **Curso: Competencias digitales para mujeres emprendedoras****Unidad 1: Construye la página web de tu empresa con herramientas TIC**Sección 1: Cómo diseñar nuestra página webSección 2: Herramientas TIC para la creación de páginas web**Unidad 2: Potencia la presencia digital de tu empresa en las redes sociales**Sección 1: ¿Qué son y para qué sirven las redes sociales?Sección 2: Principales redes socialesSección 3: Cómo potenciar tu empresa en las redes sociales**Unidad 3: Aprende a resolver los problemas de ciberseguridad de tu empresa digital**Sección 1: ¿Qué es la ciberseguridad?Sección 2: Consejos de ciberseguridad |
| **Desarrollo de contenidos** | **Curso: Competencias digitales para mujeres emprendedoras****Unidad 1: Construye la página *web* de tu empresa con herramientas TIC****Sección 1: Cómo diseñar nuestra página web**Internet nos ofrece innumerables posibilidades para potenciar nuestro negocio *online*. Cada vez es mayor el número de usuarios que navega de forma frecuente por la red, por lo que es imprescindible crear un sitio para ganar visibilidad y potenciar nuestro negocio *online*. Esta plataforma es nuestra página *web*. Nuestra *web* debe reunir toda nuestra información. En ella, se debe incluir: -Nombre, descripción y características de nuestra empresa.-Catálogo con nuestros servicios o productos.-Menús navegables e intuitivos. -Información de contacto (número de teléfono, dirección, *email*, redes sociales…)-Logotipo e imágenes de buena calidad. -Formularios que permitan al usuario contactar con tu empresa fácilmente para resolver dudas o contratar tus servicios. Hay una serie de criterios de que debemos tener en cuenta para conseguir que nuestra *web* resulte atractiva para el usuario. Ten presente que nuestra página es nuestro escaparate en Internet, por lo que una buena impresión puede marcar la diferencia. A la hora de implementar nuestro diseño, debemos garantizar: -Usabilidad: Debes garantizar que la página *web* sea intuitiva y fácil de usar. De lo contrario, el usuario podrá abandonarla antes de encontrar lo que busca y acceder a las páginas de nuestra competencia. -Accesibilidad: Estructura los contenidos de forma que sean fáciles y rápidamente accesibles. Emplea menús organizados y bien estructurados. -Atractiva: Nuestra *web* ha de ser atractiva tanto para el usuario como para los motores de búsqueda. Para ello debemos lograr que sea visualmente agradable y técnicamente efectiva. **Sección 2: Herramientas TIC para la creación de páginas *web***Existen múltiples herramientas TIC (tanto gratuitas como de pago) que nos pueden servir de ayuda a la hora de diseñar, crear y estructurar una página *web*. Entre las más conocidas se encuentran:-WordPress: La plataforma de creación de páginas *web* por excelencia. Crea y gestiona contenidos de cualquier tipo de página *web*, en especial *webs* comerciales.Para crear una página con WordPress, necesitaremos escoger un dominio y servicio de hosting e instalar WordPress en él. Después, debemos crear una base de datos y añadir un usuario y contraseña con todos los permisos. Tras esto, ya podremos diseñar nuestro sitio web a nuestro gusto. Si deseas ampliar tus conocimientos sobre WordPress, a continuación te adjuntamos un tutorial de iniciación en esta plataforma: <https://www.youtube.com/watch?v=B4MXA_yj8oI&ab_channel=CreateaProWebsite> -Wix: Plataforma empleada para el desarrollo *web*, permite crear diseños con total libertad y muchas opciones distintas. Es muy adecuado para principiantes. A continuación, se adjunta un enlace a un videotutorial para comenzar a dar tus primeros pasos en la plataforma Wix: <https://www.youtube.com/watch?v=YxpjW-Mq96Q&ab_channel=Tooltester> -SquareSpace: Squarespace permite la creación de páginas *web*, gestión y alojo de contenidos, análisis de métricas… En el siguiente enlace, podrás ver un video tutorial para iniciar tu recorrido en esta plataforma: <https://www.youtube.com/watch?v=8isUiu4Bwx4&ab_channel=WebsiteSoSimple> -Joomla!: Esta plataforma de gestión de contenidos te permite la creación de contenidos y desarrollo web de forma dinámica e interactiva. A continuación, se adjunta un videotutorial de iniciación a Joomla!: <https://www.youtube.com/watch?v=nbtb8Ax4Mpc&t=17s&ab_channel=TheSocialGuide> Existen miles de tutoriales *online* que te permiten crear tu *web* desde cero y aprender todas las oportunidades que nos ofrecen estas plataformas. Si deseas profundizar en alguna de las secciones anteriores, no dudes en buscar recursos gratuitos en línea para potenciar el desarrollo web y el emprendimiento. **Unidad 2: Potencia la presencia digital de tu empresa en las redes sociales****Sección 1: ¿Qué son y para qué sirven las redes sociales?**Las Redes Sociales (RRSS) son plataformas digitales que ponen en contacto a millones de personas. Gracias a ellas, sus usuarios pueden intercambiar mensajes, imágenes, enlaces, vídeos…Su alcance no hace más que aumentar con los años. Cada vez es mayor el número de usuarios activos en estas plataformas, por lo que las redes sociales suponen un medio de interacción idóneo tanto a nivel personal como empresarial. Las redes sociales poseen numerosas ventajas para nuestro negocio *online*:-Interacción cercana y personalizable con los usuarios. -Potenciar nuestra reputación e imagen *online* de forma orgánica y amena. -Inmediatez y rapidez. -Compartir diversos tipos de archivo con otras personas: imágenes de nuestros productos, videos promocionales, páginas *webs*…- Análisis de métricas, lo que nos permite conocer mejor la efectividad de nuestras estrategias *online*.-Conocer a usuarios de todo el mundo, lo que nos permite acceder al mercado internacional.Si empleamos una buena estrategia en las redes sociales, podremos emplear todas estas ventajas para potenciar y publicitar nuestro negocio *online*. **Sección 2: Principales Redes Sociales**Existen cientos de plataformas sociales *online*; sin embargo, no todas poseen las mismas características ni público objetivo. A continuación, se explican las redes sociales más populares y sus principales usuarios. -Facebook: Se trata de la red social más empleada a nivel global, con casi 2.500 millones de usuarios al mes. Su usuario promedio son adultos mayores de 30 años, con mayor actividad en usuarios de 50 años. Puedes compartir noticias interesantes, videos e imágenes atractivos, crear una comunidad o grupo para crear conversaciones, realizar encuestas *online* o transmisiones en vivo… En Facebook, funcionan los contenidos inmediatos o llamativos, así que asegúrate de llamar la atención del usuario empleando imágenes o títulos interesantes. -YouTube: Esta red social posee más de 2.000 millones de usuarios al mes. Pertenece a Google y es empleada entre un sector muy diverso de la población (15-50 años). Si bien YouTube posee diversas opciones de contenido, es la plataforma audiovisual por excelencia. Son especialmente relevantes los tutoriales, las reseñas y los videos instructivos, así como de ocio y entretenimiento. -Instagram: Esta plataforma es empleada para compartir imágenes y videos cortos (*reels*). Cuenta con más de mil millones de usuarios activos mensualmente. Su uso está extendido entre adolescentes y adultos jóvenes (menores de 40 años). Puedes emplear esta plataforma para compartir fotografías, imágenes, vídeos y diseños de tus productos, así como reseñas y promociones. -Pinterest: Posee más de 320 millones de usuarios activos al mes y es una plataforma centrada en compartir y guardar imágenes (*pines*) para encontrar inspiración en numerosos temas, sobre todo cocina, moda, decoración o bricolaje. Es especialmente relevante entre mujeres adultas, por lo que podemos emplear Pinterest para promocionar nuestro negocio visualmente entre nuestro *target group.* -TikTok: A pesar de ser una red social bastante reciente, cuenta con más de 800 millones de usuarios mensuales. Su principal contenido son videos cortos y concisos. Sus usuarios son adultos jóvenes y adolescentes, por lo que, si tu empresa posee este *target group*, es ideal para potenciar tu presencia. Publica videos cortos y divertidos que llamen la atención de tu público con retos, música pegadiza o imágenes atractivas. -LinkedIn: Con 727 millones de usuarios activos, está red social sigue siendo relevante en el ámbito laboral. LinkedIn permite compartir información de tu empresa, encontrar empleo o contactar con negocios similares para colaborar. **Sección 3: Cómo potenciar tu empresa en las redes sociales**Para realizar una estrategia de *marketing* efectiva en las redes sociales, hay muchos aspectos a tener en cuenta. A continuación, te presentamos algunos consejos para potenciar tu visibilidad. -Escoge las plataformas adecuadas. Una vez hemos investigado las diversas plataformas, escoge aquellas que mejor se adapten a tu *target group*. Es recomendable emplear más de una red social, pero debemos asegurarnos de saber gestionar los diferentes perfiles sociales a la vez. -Cuida tu reputación *online*. La reputación en línea o *e-reputation* mide la estima o prestigio de una página, empresa, servicio o producto en internet. Es importante porque determinará la confianza y satisfacción de nuestros clientes y usuarios, tanto actuales como potenciales. Además, potenciará la fidelización y la confiabilidad de nuestro negocio. Por ejemplo, si los comentarios en nuestras publicaciones son positivos tendremos más posibilidad de llegar a más público que si son negativos. -Ten claros tus objetivos. Dependiendo de la naturaleza de tu empresa, tu objetivo en las redes sociales será ganar seguidores, vender un producto, publicitar tu *web*… Ten presente dicho objetivo a la hora de tomar una decisión en tu estrategia. -Crea contenido de calidad. Asegúrate que tu contenido sea novedoso, original y de calidad. Las imágenes y vídeos cortos son una forma rápida y dinámica de contactar con tu público, pero asegúrate de que estás tengan una buena resolución.-Actualiza frecuentemente. No debemos abandonar nuestros perfiles sociales; de lo contrario, será más difícil acceder a nuestro público. Investiga los horarios y perfiles de actividad de tu *target group* para saber cuándo subir tus publicaciones y qué cantidad de contenido semanal es adecuado para conseguir que los usuarios se interesen en tu perfil. -Interactúa con tus seguidores. Una de las principales ventajas en las redes sociales es que pone en contacto a millones de usuarios con intereses similares. Podemos ganar seguidores mediante la interacción, ya sea mediante encuestas, retos, *trends* (tendencias y modas), comentarios, preguntas… Esto nos ayudará a medir la efectividad de nuestra estrategia y conocer mejor los gustos y necesidades de nuestro cliente. -Conecta con perfiles similares al tuyo. No dudes en colaborar con empresas similares a la tuya, pues esto puede ser beneficioso para ambos. -Estudia el impacto de tu estrategia. Mide la efectividad y el impacto en las redes sociales. Para ello puedes llevar a cabo un análisis DAFO, donde se miden las debilidades, fortalezas, objetivos y amenazas. Corrige aquello que no esté funcionando y potencia aquello que sí. En el siguiente enlace, podrás encontrar información más detallada de cómo realizar un análisis DAFO (también conocido como SWOT o FODA): <https://www.infoautonomos.com/plan-de-negocio/analisis-dafo/> **Unidad 3: Aprende a resolver los problemas de ciberseguridad de tu empresa digital****Sección 1: ¿Qué es la ciberseguridad?**Hoy en día, las herramientas digitales ofrecen posibilidades prácticamente infinitas para el emprendimiento. Sin embargo, también existen ciertas amenazas digitales que debemos evitar para garantizar la seguridad de nuestro negocio. La ciberseguridad consiste en una serie de prácticas que tienen el objetivo de proteger los sistemas y la información de nuestros dispositivos de los posibles ataques digitales. Entre las amenazas más comunes actualmente podemos encontrar: -*Phishing*: Consiste en suplantar la identidad de una empresa u organismo oficial con el objetivo de que las víctimas proporcionen sus datos o realicen una compra fraudulenta. Se suelen emplear medios de comunicación como páginas *web* fraudulentas o *emails*. -*Spam*: Son mensajes enviados de forma masiva y no solicitada. Generalmente presentan anuncios recurrentes, premios u ofertas irrechazables o supuestos problemas en tu dispositivo. Sin embargo, todos estos son fraudes con el objetivo de robar información. -*Malwares*: Son *softwares* creados para perjudicar, impedir o mermar el funcionamiento de nuestros dispositivos, así como robar información. Existen millones de *malwares* con diversas características y objetivos. Entre los más conocidos se encuentran los troyanos, gusanos, *botnets*, *adwares*…Son miles las amenazas a las que nos enfrentamos al navegar en la *web*. Sin embargo, no todo está perdido: existen numerosas medidas de ciberseguridad que podemos seguir para evitar las posibles ciberamenazas. A continuación, se adjuntan algunos consejos para mantener seguro nuestro negocio *online*. **Sección 2: Consejos de ciberseguridad.** 1. Usa el sentido común. El primer y más importante consejo que podemos seguir es mantener el sentido común. Si algo es demasiado bueno para ser verdad, probablemente sea mentira. Sé escéptico y no confíes en fuentes desconocidas.
2. Mantén siempre una copia de seguridad. Protege tus datos, archivos e información en caso de sufrir un daño no deseado. Para ello, es recomendable mantener dos copias de seguridad: una *off-line* (como, por ejemplo, un disco duro) y otra *online* o en la nube.
3. No abras enlaces desconocidos o poco fiables. De lo contrario, podríamos estar permitiendo el acceso a *malwares*. Asegúrate de que los enlaces a los que accedes provengan de una fuente conocida o sean seguros. Podemos saber que una página es segura si comienza con *https://* o posee un candado en la barra de búsqueda. Sin embargo, esto no garantiza que su contenido sea verídico.
4. Mantén actualizado el antivirus y las diferentes aplicaciones. El mundo tecnológico está en constate evolución, y la ciberdelincuencia no se queda atrás. Para garantizar nuestra seguridad, debemos mantener actualizado nuestro *software*: solo así lograremos bloquear las nuevas amenazas.
5. Cifra o encripta tus datos. Esto consiste en convertir el texto plano en texto cifrado (ilegible). Mantén tu información confidencial segura encriptando tus datos, de forma que solo aquellos que dispongan de la clave correcta pueden descifrarlos.
6. Ten contraseñas seguras. Las contraseñas seguras no incluyen información personal y poseen más de 8 caracteres e incluyen mayúsculas, minúsculas, números y caracteres especiales. Emplea contraseñas distintas en las distintas plataformas para evitar perderlas todas en caso de ser hackeado. La mayoría de plataformas ofrecen el inicio de sesión en dos pasos (lo que ofrece mayor seguridad), así como métodos de recuperación de contraseña en caso de ser olvidada.
7. Cierra la sesión cuando termines de utilizar tus plataformas. Así garantizaremos estar seguros en caso de robo físico o de *hacking*.
8. Evita conectarte a redes públicas, pues podríamos estar siendo víctimas de robo de información. Desactiva la conexión automática para evitar que esto ocurra sin que seas consciente.
 |
| **Glosario** | **Ciberseguridad:** son una serie de prácticas que tienen el objetivo de proteger los sistemas y la información de los posibles ataques digitales.**Spam:** Mensajes publicitarios no solicitados que se envían de manera masiva vía *email*, *SMS*, mensajes en redes sociales…**Marketing:** Del inglés *market* (mercado). Consiste en una serie de estrategias, técnicas y prácticas para mejorar la comercialización y difusión de un servicio o producto. Podemos distinguir entre marketing *online* (en la red)y *offline* (fuera de la red). ***Target* *Group*:** Del inglés “grupo diana”. Se trata del mercado objetivo al que se dirigen nuestros servicios, productos o estrategias de *marketing*. **Herramientas TIC:** TIC significa “Tecnología de la Información y la Comunicación”. Consisten en estrategias, plataformas, redes y servicios destinados a mejorar la comunicación y transmisión de información entre individuos.  |
| **Autoevaluación (preguntas y respuestas de opción múltiple)** | 1. ¿Cuál es una plataforma de creación de páginas web?**a) WordPress** b) Hootsuitec) Instagram2. ¿Qué red social está más extendida entre usuarios jóvenes?a) Facebookb) LinkedIn**c) TikTok**3. ¿Cómo debe ser nuestra web?a) Usable, atractiva y compleja**b) Usable, accesible y atractiva**c) Accesible, usable y breve4. ¿Qué dos tipos de copia de seguridad podemos tener?**a) *Online* y *off*-*line***b) Wordpress y Weebly c) *Hardware* y *software*5. ¿Qué es el *spam*?**a) Mensajes publicitarios no solicitados**b) Softwares perjudicialesc) Medidas para mantener nuestra seguridad *online* |
| **Bibliografía** | <https://www.gadae.com/blog/quiero-hacer-una-pagina-web-para-mi-negocio-por-donde-empiezo/><https://concepto.de/redes-sociales/> <https://www.adobe.com/es/express/learn/blog/top-social-media-sites> <https://cyberclick.es/numerical-blog/estrategias-para-ganar-visibilidad-en-redes-sociales>  |
| **Recursos (vídeos, enlaces de referencia)** |  |