

# Manual de procedimientos: Cursos Arancelados

## Descripción

A través de este manual se pretende estandarizar el proceso de armado de los cursos pagos, estilo Bull Training.

## Definiciones

El proceso se divide en 3 etapas:

1. Definiciones
2. Preparación del material
3. Difusión

Los procesos son llevados a cabo por los siguientes roles y con sus responsables asociados:

- Comercial
  - Joaquin Peschiera  
[jpeschiera@bullmarketbrokers.com](mailto:jpeschiera@bullmarketbrokers.com)
- Marketing
  - Agustina Roger  
[rogercomunicaciones@gmail.com](mailto:rogercomunicaciones@gmail.com)
- Diseño
  - Maia Jakubowicz  
[maiajakubowicz@gmail.com](mailto:maiajakubowicz@gmail.com)
- Diseño Web
  - Marcelo Perez  
[marcelo.perez@gmail.com](mailto:marcelo.perez@gmail.com)

Ante cualquier duda/consulta referirse al Project Manager, en este caso es Augusto Hassel,  
[ahassel@bullmarketbrokers.com](mailto:ahassel@bullmarketbrokers.com)

El sitio web de cursos es: [www.cursos-de-bolsa.com.ar](http://www.cursos-de-bolsa.com.ar)

## Tipo de Entradas

1. Entrada Clientes. Este tipo entrada tiene un descuento de X%.
2. Entrada No Clientes
3. Entradas Alumno Regular. Este tipo de entrada tiene un descuento de (X+Y)%



---

## Manuales gráficos

### Mail de Agradecimiento

Una vez finalizado el curso se le debe enviar el siguiente texto a través de Eventbrite:

-----  
**¡Muchas gracias!**

Desde Bull Market Brokers queremos darte las gracias por haber participado del curso: Análisis Técnico I.

Esperamos que el mismo haya estado a la altura de tus expectativas.

Nuestras puertas siempre permanecen abiertas para recibir tus consultas y recomendaciones.

---  
Equipo **Bull Training**  
-----

**Bull Market Brokers S.A. S.B.**

DIRECCIÓN: Bouchard 680, Piso 8 (CABA)

TELÉFONO: (54-11) 5353-4420

## Comentarios sobre tareas

Tarea	Responsable	Comentario	Días para el evento
Inicio	C	Se propone la temática para el curso	-
Definiciones Administrativas	C	Se define: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Profesor</li> <li>• Fecha</li> <li>• Costo</li> </ul>	30
Resumen de datos relevantes	C	Se define: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Programa del curso</li> <li>• Temática</li> <li>• Detalles del profesor</li> <li>• Fecha</li> <li>• Costo (clientes/no clientes)</li> </ul>	29
Dar formato a los datos relevantes de comercial	M	Se debe “bajar a tierra” la información brindada por los comerciales. Esta información será luego utilizada en materiales de difusión/diseño.	23
Crear Evento	M	Se crea el evento en Eventbrite	21
Armado de elementos gráficos	D	Se deben de armar los siguientes elementos gráficos, los cuales primero se suben a Trello para ser validados y posteriormente se suben in Github: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseño “cursos III” (template en mailchimp)</li> <li>• FB: lanzamiento</li> <li>• FB: últimos lugares</li> <li>• FB: para publicitar (20% texto)</li> <li>• TW: lanzamiento</li> <li>• Home logueado</li> <li>• Home no logueado</li> </ul>	21
Adecuación del micrositio	DW	Se adecua el micrositio en cuestión o se crea uno nuevo dependiendo de la necesidad.	21
Difundir en Redes sociales y campañas de e-mail	M	Se difunde en redes sociales de la siguiente manera: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Facebook y Twitter: <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Campaña de lanzamiento</li> <li>○ Campaña de últimos lugares</li> <li>○ Campaña paga en Facebook</li> </ul> </li> <li>• Sitio Web <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Se agrega elementos en la home. Dependiendo de cómo se arme, se puede llegar a pedir a “Diseño Web” que suba las imágenes al sitio o directamente al Project Manager.</li> </ul> </li> <li>• E-mail. Son 4 campañas. Los templates ya están definidos en Mailchimp <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Curso 0. Texto plano <b>18 días antes</b> para Alumnos Regulares.</li> <li>○ Curso I. Texto con imagen en encabezado <b>14 días antes</b> – Posee información sobre otros cursos que se están promocionando.</li> </ul> </li> </ul>	18

		<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Curso II. Texto plano 10 días antes</li> <li>○ Curso III. Sólo imagen 7 días antes</li> </ul>	
Fin	C + M	<p>Los Comerciales son los encargados de:</p> <p>1- Responder las consultas llegadas por diversos medios sobre el curso</p> <p>2- Llevar el registro de los inscriptos y manejar la relación con el profesor.</p> <p>Una vez finalizado el curso Marketing debe:</p> <p>1- Enviar el listado de los participantes con sus mails respectivos en un csv o txt a Augusto Hassel o a quien corresponda.</p> <p>2- Enviar un correo de agradecimiento por la participación a todos los participantes a través de Eventbrite.</p>	