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**

-------------------------------------------

# Comentarios sobre tareas

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Tarea | Responsable | Comentario | Días para el evento |
| Inicio | C | Se propone la temática para el curso | - |
| Definiciones Administrativas | C | Se define:   * Profesor * Fecha * Costo | 30 |
| Resumen de datos relevantes | C | Se define:   * Programa del curso * Temática * Detalles del profesor * Fecha * Costo (clientes/no clientes) | 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:   * Diseño “cursos III” (template en mailchimp) * FB: lanzamiento * FB: últimos lugares * FB: para publicitar (20% texto) * TW: lanzamiento * Home logueado * Home no logueado | 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:   * Facebook y Twitter:   + Campaña de lanzamiento   + Campaña de últimos lugares   + Campaña paga en Facebook * Sitio Web   + 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. * E-mail. Son 4 campañas. Los templates ya están definidos en Mailchimp   + Curso 0. Texto plano 18 días antes para Alumnos Regulares.   + Curso I. Texto con imagen en encabezado 14 días antes – Posee información sobre otros cursos que se están promocionando.   + Curso II. Texto plano 10 días antes   + Curso III. Sólo imagen 7 días antes | 18 |
| Fin | C + M | Los Comerciales son los encargados de:  1- Responder las consultas llegadas por diversos medios sobre el curso  2- Llevar el registro de los inscritos y manejar la relación con el profesor.  Una vez finalizado el curso Marketing debe: 1- Enviar el listado de los participantes con sus mails respectivos en un csv o txt a Augusto Hassel o a quien corresponda.  2- Enviar un correo de agradecimiento por la participación a todos los participantes a través de Eventbrite. |  |