

Temario:

Marketing Digital Avanzado

META ADS

Hablar de Meta Ads es dominar el ecosistema publicitario más potente del mundo, integrando Facebook, Instagram y WhatsApp en una sola estrategia. En este curso avanzado, potenciarás tu capacidad de conectar marcas con audiencias específicas mediante tecnología de segmentación y optimización de datos en tiempo real.

El curso de Marketing Digital está diseñado para aquellas personas que, en respuesta a la demanda de nuevos profesionales, deseen adentrarse en la aplicación de estrategias de comercialización en medios digitales y deseen adquirir conocimientos actualizados basados en los avances de las tecnologías de última generación en comunicación.

Este curso ofrece a los participantes la oportunidad de adquirir las habilidades y conocimientos necesarios para enfrentar los desafíos del marketing en la era digital, y les proporciona las herramientas para aprovechar al máximo las oportunidades que brindan las nuevas tecnologías de comunicación.

Al finalizar el curso, los participantes estarán capacitados para llevar a cabo campañas efectivas en las redes sociales de META, como Facebook, Instagram y Whatsapp, utilizando las herramientas avanzadas que ofrece la plataforma.

Requisitos previos

POSEER FANPAGE EN FACEBOOK

Tener experiencia en el manejo de Fanpage en la Red Social.

POSEER PERFIL DE EMPRESA EN INSTAGRAM

Tener experiencia en el manejo de Perfil de Empresa en la Red Social.

MANEJO GENERAL DE PC

Nuestros alumnos para cursar deben estar alfabetizados digitalmente.

MANEJO DE REDES SOCIALES A NIVEL USUARIO

Poseer una cuenta personal en las redes sociales más populares como Facebook, Instagram, LinkedIn, etc.

Temario:

Marketing Digital Avanzado

META ADS

Temario Detallado:

Módulo 1: Publicidad con META ADS

Clase 1: Estrategias de Marketing- Cuenta Publicitaria Meta Ads.

Tema 1: Estrategia Full Funnel / Embudo de ventas.

Tema 2: Creación de Campañas en Meta Ads.

Clase 2: Administrador de Anuncios- Procesos de Subastas/Pujas

Tema 1: Conjunto de anuncios en Meta Ads.

Tema 2: Objetivos de rendimiento. CBO/ABO.

Tema 3: Subastas y Estrategias de Pujas.

Clase 3: Campañas de Interacción- Engagement en Instagram (Boosted Posts)

Tema 1: Elaboración de campañas de Interacción.

Tema 2: Análisis del Público Objetivo / Prospecting.

Tema 3: Presupuestos y Anuncios en Meta Ads.

Clase 4: Business Manager- Portfolio Comercial

Tema 1: Administrador Comercial.

Tema 2: Gestión de la Cuenta Publicitaria y permisos.

Clase 5: Pruebas A/B- Tráfico web

Tema 1: Pruebas A/B en Meta Ads.

Tema 2: Elaboración de campañas de Tráfico web.

Clase 6: Generación de Leads- Meta Advantage +

Tema 1: Campañas de Clientes Potenciales.

Tema 2: Creación de formularios o chats de contacto.

Tema 3: Optimizaciones Advantage + ¿Si o no?

Clase 7: Píxel de Meta- Conversiones

Tema 1: Píxel de Meta/API. Administrador de Eventos.

Tema 2: Campañas de Ventas (Conversiones).

Tema 3: Conversiones personalizadas.

Clase 8: Retargeting y Públicos

Tema 1: Públicos personalizados para remarketing.

Tema 2: Públicos similares (Lookalike).

Temario:

Marketing Digital Avanzado

META ADS

Módulo 2: Publicidad Avanzada con META ADS

Clase 9: Branding en Instagram

Tema 1: Introducción al Brand Marketing.

Tema 2: Campañas de Alcance y Reconocimiento de la marca.

Clase 10: Videomarketing en Reels

Tema 1: Introducción al Video Marketing.

Tema 2: Creación de campañas de Reproducción de video.

Clase 11: Mensajería y WhatsApp Business

Tema 1: WhatsApp Business.

Tema 2: Campañas de Mensajes: Instagram DM, Messenger y WhatsApp.

Clase 12: E-Commerce en Meta- Catálogos de Productos

Tema 1: Creación y gestión de Catálogos.

Tema 2: Administrador de ventas (Commerce Manager).

Clase 13: Ventas del Catálogo- Anuncios Collection

Tema 1: Creación de campañas de Ventas del catálogo.

Tema 2: Anuncios en formato Collection y verificación de Dominio.

Clase 14: Promoción de la App- Ubicación del negocio

Tema 1: Campañas de Reconocimiento de Ubicación del Negocio.

Tema 2: Campañas de Promoción de Aplicaciones.

Clase 15: Defensa de proyectos y cierre de cursada

Tema 1: Presentación y exposición de los proyectos.

Tema 2: Cierre de actividad y devolución de observaciones.

Recuperatorio de proyecto final