

REDES SOCIALES Y PUBLICIDAD DIGITAL

Desarrolla tus redes sociales y anuncios de alto impacto dirigidos a tu público objetivo



Online en video



16 sesiones








24 horas de clase en video



40 horas académicas



Incluye

-  4 módulos de estudio.
-  16 clases online en video (1 hora con 30 minutos cada clase).
-  Archivos complementarios de estudio.
-  Proyecto de desarrollo de tu negocio en internet.
-  Aula virtual con acceso a las clases en video y archivos de estudio.

Objetivos

Al finalizar el curso estarás capacitado para:

- Desarrollar un plan de marketing en redes sociales.
- Realizar campañas de publicidad en Facebook Ads e Instagram.
- Realizar campañas de publicidad con Google Ads y Youtube.
- Utilizar herramientas para vender online.



Módulo 1: Gestión de redes sociales

Módulo 1: Marketing digital.

- El consumidor online y el buyer persona
- Fundamentos de marketing digital
- Definición de objetivos e indicadores de medición
- Pasos para elaborar un plan de marketing digital

Módulo 3: Diseño de contenidos

- Desarrollo del concepto de tu marca
- Formatos y medidas para publicar en Facebook, Instagram, LinkedIn y Youtube
- Estrategia de publicaciones en las redes sociales
- Creación de contenidos de valor y cronograma de publicaciones

Módulo 2: Redes sociales para empresas

- Plan de redes sociales en los negocios
- Creación de tu cuenta en LinkedIn empresarial
- Creación de tu cuenta en Facebook e Instagram para negocio
- Creación de cuenta en Youtube para empresas

Módulo 4: Herramientas de monitoreo y control

- Mejores prácticas para el manejo de crisis en redes sociales
- Herramientas de monitoreo en redes sociales
- Los mejores Indicadores claves de desempeño (KPI's)
- Facebook Analytics y estadísticas para reportes



Módulo 2: Publicidad con Facebook Ads e Instagram

Sesión 1: Principios básicos de Facebook para empresas

- Cómo crear y administrar un FANPAGE vendedor.
- Cómo abrir y preparar una cuenta de anunciante en Facebook.
- Creación de campañas optimizadas de Facebook Ads.
- Cómo crear un buen anuncio de imagen y video.

Sesión 3: Creación de anuncios en Instagram

- Cómo crear una campaña efectiva en Instagram.
- Cómo hacer campañas para aumentar seguidores en Instagram.
- Cómo crear anuncios como historias en Instagram.
- Cómo agregar hashtags a tus anuncios de Instagram.

Sesión 2: Campaña de conversiones en sitio web

- Cómo crear las audiencias segmentadas en Facebook.
- Funnel – Qué es un embudo de venta y cómo funciona.
- El pixel y su función con nuestra audiencia.
- Tips para mayores conversiones en la web.

Sesión 4: Optimización y medición de campañas

- El retargeting y su aplicación en Facebook.
- Test A/B para tomar mejores decisiones.
- Cómo analizar campañas de Facebook Ads.
- Calculadora para medir el retorno de tu inversión publicitaria (ROI).



Módulo 3: Publicidad con Google ads y Youtube

Sesión 1: Fundamentos de Google ADS (Adwords)

- Cómo funciona el buscador de Google. Apertura de la cuenta de Google Ads.
- Estructura de cuenta: campañas, grupos y anuncios.
- Tipos de concordancia de palabras clave
- Estrategia de ofertas: CPC, CPM, CPV, CPA, ECPC.

Sesión 3: Creación de campañas en red de display y video

- Configuración de campañas en la red de Display.
- Orientación, segmentación, alcance y frecuencia.
- Anuncios en video con Youtube.
- Remarketing dinámico.

Sesión 2: Creación de campañas en la red de búsqueda

- Palabras claves, UberSuggest y Google Trends. Etiquetas y pixel de conversión
- Anuncios, inserción dinámica de palabras clave (DKI).
- Conceptos claves para segmentar una campaña de Google Ads.
- Anuncios dinámicos de búsqueda.

Sesión 4: Midiendo y optimizando campañas de Google

- Extensiones de anuncio, ajuste de pujas y términos de búsqueda.
- Optimización de palabras clave.
- Campañas de remarketing segmentadas por objetivos.
- Informes y mediciones de campaña con Google Analytics.



Módulo 4: Herramientas para gestión de ventas

Sesión 1: WhatsApp Business para empresas

- Estrategia de WhatsApp para captar clientes.
- Cómo promocionar y vender productos en WhatsApp.
- WhatsApp Business para automatizar respuestas y mensajes.
- Implementar acciones combinadas con Facebook e Instagram.

Sesión 3: Estrategias para lanzar una campaña de email marketing

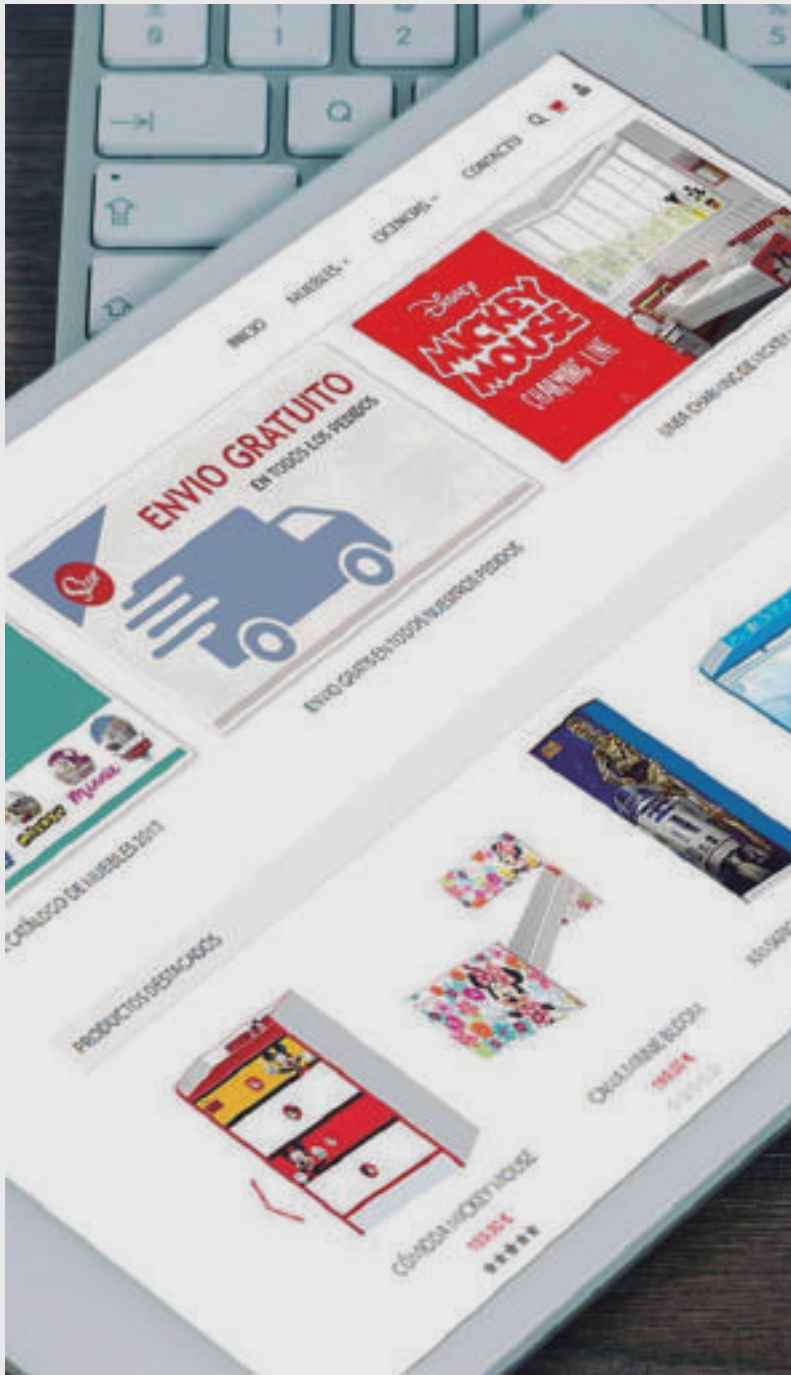
- Cómo crear un plan completo de email marketing.
- Segmentación de contactos por grupos de interés.
- Creación de formularios inteligentes (encuestas y trivias)
- Buenas prácticas de email Marketing. Deliverability

Sesión 2: Chatbot messenger de Facebook

- Cómo aplicar el chatbot de Facebook en las empresas.
- Configuración del chatbot en tu Fanpage con Manychat.
- Automatización de respuestas, audiencias y mensajes.
- Cómo fidelizar clientes con suscripciones en Manychat.

Sesión 4: Embudos de marketing para vender productos o servicios

- Entendiendo el viaje de tu prospecto.
- Lista y mapeo de componentes para la conversión.
- Configuración y programación de landing pages para campañas.
- La fórmula para crear una carta de venta efectiva.



CURSO DE REDES SOCIALES Y PUBLICIDAD DIGITAL

Metodología

Debes revisar los archivos de estudio y clases en video de cada sesión. En cada módulo, podrás desarrollar una etapa de tu emprendimiento o negocio en internet.

Certificación

Se entregará un certificado digital del programa por haber participado, otorgado por Andes – Centro de Negocios Tecnológicos.



Matricúlate en www.edex.pe





Plataforma de educación.
Iniciativa de Andes - Centro de negocios tecnológicos