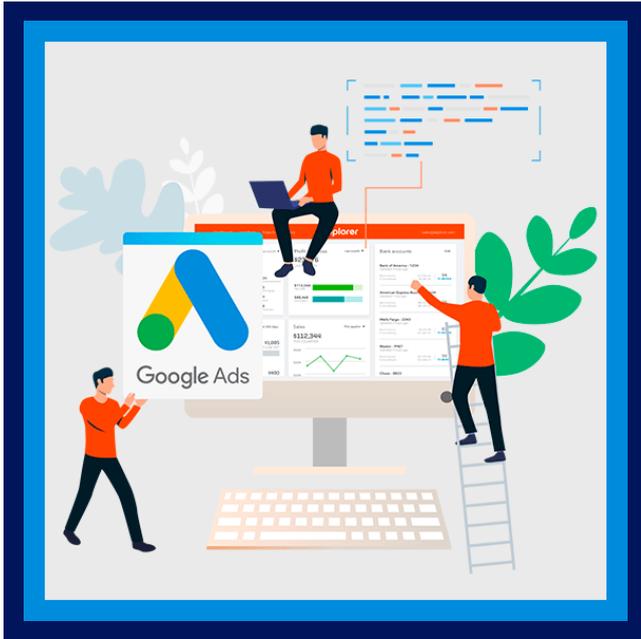


Google Ads

Código: GAD-001

Propuesta de Valor: GOOGLE

Duración: 40 Horas



Nuestro curso presencial de Google Adwords tiene como objetivo enseñarte a gestionar profesionalmente campañas de anuncios en esta plataforma.

AUDIENCIA

- Para las personas que estén interesadas en marketing Digital

PRE REQUISITOS

- No tiene prerequisites previos

OBJETIVOS

- El objetivo del curso de sem no es tan solo que obtengas la certificación de Google Ads, sino que aprendas a manejar la plataforma. Vas a saber optimizar tus campañas e interpretar los resultados correctamente.

CERTIFICACIÓN DISPONIBLE

- Certificación emitida por COGNOS.
- Certificación oficial de Google.



CONTENIDO

1. INTRODUCCION A GOOGLE ADS Y FUNDAMENTOS DE LA RED DE BUSQUEDA

- 1.1. EXAMENES DE GOOGLE
- 1.2. FUNDAMENTOS SEM
- 1.3. LA RED DE BUSQUEDA DE GOOGLE ADWORDS

2. CREACION DE CAMPAÑAS EN BUSQUEDA

- 2.1. OPTIMIZACION DE CAMPAÑAS EN LA RED DE BUSQUEDA
- 2.2. INTERPRETACION DE RESULTADOS
- 2.3. OPTIMIZACION DE CAMPAÑAS
- 2.4. INFORME DE TERMINOS DE BUSQUEDA
- 2.5. MI CENTRO DE CLIENTES (MCC)
- 2.6. POLITICAS PUBLICITARIAS DE ADWORDS

3. BUSQUEDA AVANZADA I Y II

- 3.1. ANUNCIOS DINAMICOS DE BUSQUEDA
- 3.2. PRACTICA CON EL EDITOR DE ADWORDS
- 3.3. CONFIGURACION Y SEGUIMIENTO DE CONVERSIONES
- 3.4. OPTIMIZADOR DE CONVERSIONES (ECPC, CPA)
- 3.5. OTRAS HERRAMIENTAS DE BUSQUEDA
- 3.6. OPTIMIZACION AVANZADA
- 3.7. REPORTING Y PRESENTACION DE RESULTADOS
- 3.8. TARGETING Y AUDIENCIA

4. BUSQUEDA AVANZADA III Y OPTIMIZACION

- 4.1. EXTENSIONES DE ANUNCIO AVANZADA
- 4.2. EXPERIMENTO DE CAMPAÑA
- 4.3. COMO USAR LAS ETIQUETAS EN ADWORDS
- 4.4. RELACION ENTRE PRESUPUESTO Y BENEFICIO
- 4.5. COMO OPTIMIZAR EL PRESUPUESTO
- 4.6. OPERACIONES Y ACCIONES HABITUALES DE MEJORA
- 4.7. HISTORIAL DE CAMBIOS CON VARIOS USUARIOS
- 4.8. EXAMEN DE BUSQUEDA

5. INTRODUCCION A DISPLAY Y CREACION DE CAMPAÑA

- 5.1. SEGMENTACIONES DE LA RED DE DISPLAY
- 5.2. INVENTARIO: ADSENSE Y DOUBLECLICK AD EXCHANGE
- 5.3. TIPOS DE ANUNCIOS EN DISPLAY
- 5.4. CREADOR DE ANUNCIOS
- 5.5. OPTIMIZACION DEL NIVEL DE CALIDAD
- 5.6. ESTRATEGIA DE PUJAS CPC Y CPM VISIBLES

5.7. COBERTURA, FRECUENCIA Y CTR RELATIVO

5.8. CAMPAÑAS DE BRANDING O DE RESPUESTA DIRECTA

5.9. EJERCICIO: GESTION COMPLETA DE LA CAMPAÑA Y OPTIMIZACION DE RESULTADOS

6. DISPLAY AVANZADO

6.1. CAMPAÑAS DE REMARKETING

6.2. LISTAS Y PUBLICOS DE REMARKETING

6.3. TIPOS DE SEGMENTACION

6.4. HERRAMIENTAS EN DISPLAY:OPTIMIZADOR DE CONVERSIONES EN DISPLAY

6.5. INFORME DE UBICACIONES

6.6. ANUNCIOS EN YOUTUBE

6.7. ANUNCIOS EN YOUTUBE

6.8. OPTIMIZACION DE CAMPAÑAS DE VIDEO Y DISPLAY

7. VIDEO & SHOPPING

7.1. OPTIMIZADOR DE CONVERSIONES EN DISPLAY

7.2. INFORME DE UBICACIONES

7.3. ANUNCIOS EN YOUTUBE

7.4. OPTIMIZACION DE CAMPAÑAS DE VIDEO Y DISPLAY

7.5. CAMPAÑAS DE VIDEO

7.6. INTRODUCCION A GOOGLE SHOPPING

8. INFORMES, PRESUPUESTOS Y REPASO

8.1. LA ULTIMA CLASE DEL CURSO DE SEM SERVIRA PARA DESPEJAR DUDAS Y PARA PONER EN PRACTICA CONCEPTOS AVANZADOS DE LA RED DE DISPLAY.

9. PRESENTACION FINAL

9.1. UNA VEZ FINALIZADO EL CURSO, TENDRAS LA OPORTUNIDAD DE EXPONER TODO EL TRABAJO QUE HAS REALIZADO DURANTE EL MISMO DELANTE DE TUS COMPANEROS Y DE LOS PROFESORES.

BENEFICIOS

- El certificado de Google Adwords es un título internacional y expedido por el propio Google. Podrás optar a puestos de trabajo en el extranjero como SEM Manager y especialista en Marketing Online.