

GESTIÓN EMPRESARIAL

Duración: 12 horas

Metodología: Online

Financiación: Bonificable

SEM ON GOOGLE ADS: CREACIÓN DE CAMPAÑAS

Descripción

Curso orientado a la planificación, configuración y optimización de campañas publicitarias en Google Ads. A lo largo de la formación se abordará la creación y gestión de cuentas publicitarias, el uso de cuentas MCC, los métodos de pago y la estructura interna de la plataforma. Se trabajará el seguimiento de conversiones, la planificación estratégica de campañas y el estudio de palabras clave, así como la configuración avanzada de campañas de búsqueda, segmentación y tipos de concordancia. Así mismo se llevará a cabo la creación de campañas de branding en la red de display y en YouTube, proporcionando los conocimientos necesarios para lanzar campañas eficaces, medibles y alineadas con los objetivos del negocio.

Objetivos

1. Configuración de una cuenta publicitaria y funciones más importantes para saber manejarse por el panel de cara la creación de campañas.
2. Saber crear e instalar diferentes tipos de conversiones para medir el número de objetivos cumplidos con las campañas.
3. Saber Planificar y estructurar campañas de búsqueda en Google Ads usando el planificador de palabras clave.
4. Cómo configurar una campaña de búsqueda desde cero para aparecer en las primeras posiciones de Google.
5. Creación de campañas de Display y Youtube para atraer tráfico web y aumentar la notoriedad de marca.

Programa

Unidad 1. Creación de Cuentas publicitarias.

1. Cómo crear cuentas publicitarias en Google Ads.
2. Cómo funciona un MCC: Crear o vincular cuentas existentes.
3. Métodos de pago y códigos promociones.
 - a. Los códigos promociones (cupones).
4. El menú, niveles y apartados en una cuenta de Google Ads.

Unidad 2. El seguimiento de conversiones en Google Ads.

1. Tipos de conversiones.
2. Preparamos nuestro sitio Web para el seguimiento de conversiones.
3. El seguimiento de conversiones: la instalación de etiquetas.
 - 3.1 Para crear una conversión debemos completar los apartados.

Unidad 3. Planificar campañas y estudios de palabras clave.

1. Estructuras de campaña. ¿Cuántas campañas y grupos debo hacer?
2. Herramientas para hacer estudios de palabras clave.
 - a. Planificador de palabras clave.
3. Usos y ventajas de las palabras clave long tail para las primeras campañas o cuentas con poco presupuesto.
4. SET UP de una campaña de búsqueda y grupos de anuncios.

Unidad 4. Crear campañas de búsqueda en Google Ads.

1. Ajustes avanzados en la segmentación de la campaña.
 - 1.1 Las pujas.
 - 1.2 Opciones de ubicación geográfica.
 - 1.3 Audiencias en campañas de búsqueda.
2. Creación avanzada de grupos de anuncios: concordancias.
 - 2.1 ¿Qué son las concordancias?
 - 2.2 Concordancias Básicas: amplia y negativa.
 - 2.3 Concordancias avanzadas: amplia modificada, frase, exacta.

Unidad 5. Campañas de branding: el display y Youtube.

1. Creación de campañas de display.
 - 1.1 ¿En qué casos recomendamos usar la red de display?
 - 1.2 ¿Cómo combinar la búsqueda y el display?
 - 1.3 La red de display tiene sus propias métricas.
2. Seis acciones de optimización en display.