

Publicidad en internet y RRSS: sea, display, social ads, retargeting

Como aumentar la visibilidad y atraer nuevos clientes

 Blended

Duración : 3 días (14 horas)

Ref. : 8226

Precio In-Company : 4.170,00 € IVA exento

Bonificable por grupo de 10 asistentes: €

Las campañas de publicidad en la web y en las redes sociales son una forma muy efectiva de mejorar la visibilidad de la marca o del producto y atraer nuevos clientes. Aunque el SEO es de suma importancia para los motores de búsqueda, no lo es para las redes sociales. Es por ello que los responsables de marketing y comunicación necesitan afinar y sofisticar la utilización de los recursos publicitarios online ya sea para web o para las distintas redes sociales.

Objetivos de la formación

- Planificar y llevar a cabo nuestra campaña publicitaria en internet y en las redes sociales.
- Medir los resultados de nuestra publicidad en la web y las redes sociales.
- Atraer clientes gracias a la web y a las redes sociales

Dirigido a:

- Responsable de comunicación y marketing.
- Jefes de producto.
- Requisitos: Esta formación exige un conocimiento de la web, de las redes sociales y de sus especificidades.

[Llámanos](#)

[91 270 51 10](tel:912705110)

Contenido

Formación virtual con el formador | 4 horas

1 - Ecosistema de la publicidad digital

- Paid Media (compra de espacios), Owned Media (Canales propios), Earned Media (conversaciones de terceros).
- Soluciones de publicidad digital.
- Compra programática, RTB y Ad Exchanges

2 - Las campañas de display.

- Definir la estrategia de display.
- Modalidades de compra en display: CPM, CPC, CPL, CPA, □
- Formatos: banners integrados, flotantes, desplegados, video.
- Ad Exchange, DMP (Data Management Platform) y RTB (Real Time Bidding).

Formación virtual con el formador | 4 horas

3 - Search Engine Marketing.

- Complementariedad del SEO y SEA.
- Preparar una campaña con Google Adwords.
- A/B testing.

Formación virtual con el formador | 4 horas

4 - Publicidad en redes sociales.

- Publicidad nativa y publicaciones patrocinadas: Oferta publicitaria en RRSS.
- Las oportunidades de segmentación de campañas y targets.
- Las herramientas para medir, gestionar y hacer seguimiento.

5 - Medir el rendimiento de nuestras campañas.

- Criterios de evaluación.
- Marcadores estadísticos en los banners.
- Calcular el ROI de las campañas.
- Evaluar los resultados según los distintos medios.

Beneficios adicionales

- Grupo reducido para facilitar la interacción.
- Ejercicios prácticos e intercambios enriquecedores entre el consultor y participantes.