

The background of the entire page is a dense, overlapping field of 3D social media icons. The icons are rendered in two colors: a dark teal and a reddish-brown. The icons include a thumbs-up (like), a heart (love), and a speech bubble (comment). They are scattered across the page, creating a textured, digital environment.

I | D | P | E

PROGRAMA

Publicidad Efectiva en Redes Sociales

INSTITUTO DE DESARROLLO PROFESIONAL Y EMPRESARIAL



Publicidad Efectiva en Redes Sociales Y Marketing Digital

¿Qué herramientas se adquieren al finalizar el curso?

Al culminar el curso, los participantes se sentirán con nuevas maneras de enfocar la publicidad en redes sociales, los pilares del marketing digital, Facebook Ads, Marketing Conversacional, estrategias de automatización y medición de estadísticas y presupuestos.

A lo largo del trayecto, se recorrerán todos los pasos hacia la evolución de un profesional en el área de Marketing Digital y Publicidad Efectiva en Redes Sociales.

Duración y Carga Horaria

El curso tiene una duración total de 16 horas.

Las clases serán de carácter virtual.

La frecuencia es de 8 clases de 2 horas cada una con descansos de 5 minutos en la mitad.

Aprobación del curso

El curso se aprobará por asistencia y prueba escrita.

La asistencia deberá ser igual o superior al 80% de las clases dictadas. La prueba escrita deberá aprobarse con un mínimo del 50% (equivalente en la escala a un 6 o Bueno) del puntaje total.

Materiales didácticos

Se le brindará a cada estudiante el material de apoyo necesario para que logre ampliar lo dictado en clases. Así como guías de estudio que le permitan ir realizando una autoevaluación de sus avances.

Metodología Pedagógica

IDPE propone una formación integral basada tanto en el desarrollo de las competencias laborales como en las habilidades para la vida. Es por ello que todos nuestros cursos poseen componentes transversales y específicos.

Componentes Transversales: Los componentes transversales tienen como principal objetivo desarrollar y/o potenciar en los/as estudiantes sus habilidades blandas (comunicación, proactividad, liderazgo, compromiso...) propiciando una formación diferencial e integradora de las capacidades humanas y las capacidades profesionales.

Componentes Específicos: Los componentes específicos son aquellos relacionados exclusivamente a los conocimientos que indefectiblemente debe asimilar el egresado y las tareas que debe desempeñar.

Eje Programático

MÓDULO 1: PILARES DEL MARKETING DIGITAL Y FACEBOOK ADS. DURACIÓN 8 HS.

Clase 1: Introducción a la publicidad efectiva en Redes Sociales

- Los 4 pilares del Marketing Digital.
- Cuadrante Social commerce.
- Los objetivos del marketing digital y las etapas de un embudo de Ventas en cada estrategia.
- Tráfico orgánico vs Tráfico pagado.
- Introducción a Facebook Ads, cuenta publicitaria y administrador comercial.
- Define a tu cliente ideal.

Clase 2: Preparar el embudo de ventas

- Creación de contenido: imagen, carrusel, video y gif.
- Técnicas de Copywriting.
- 3 Tipos de Ofertas.
- Propuestas de Valor y Estrategias de Lead Magnet.
- Estructura de las campañas, conjunto de anuncios y anuncios.
- Objetivos de Marketing y estrategias para tus campañas.

Clase 3: Segmentación, Públicos Avanzados y Remarketing

- Públicos Principales por intereses, comportamientos y datos demográficos.
- Públicos personalizados por orígenes de datos propios o de Facebook.
- Públicos similares básicos y avanzados por valores.
- Estrategias de Remarketing.
- Ejemplo de estructuras completas de campañas y puesta en práctica de los objetivos de marketing.

Clase 4: Píxel de Facebook, conversiones y Presupuestos

- Píxel de Facebook y evento estándar.
- Campañas por conversiones y ventas al catálogo.
- Anuncios dinámicos y cómo utilizar la inteligencia artificial de la plataforma.
- Administrador Comercial de facebook para Ecommerce.
- Catálogo de Ventas en redes Sociales.
- Ejemplo de estructura de campañas para tiendas online.
- Cambios del píxel por IOS 14 y Api de conversiones.
- Optimización de presupuesto diario o total a nivel de campañas

MÓDULO 2: MARKETING CONVERSACIONAL Y AUTOMATIZACIÓN. DURACIÓN 4 HS.

Clase 1 WhatsApp Business: Automatización e integración con todos los canales de la empresa. Técnicas de Ventas por WhatsApp, seguimiento de prospectos y cierre de Clientes.

Clase 2 Messenger e Instagram Direct: Automatización e integración con la publicidad en Campañas de Mensajes y potenciar la publicidad en Instagram.

MÓDULO 3: MEDICIÓN DE ESTADÍSTICAS, ANALYTICS Y PRESUPUESTOS. DURACIÓN 4 HS.

Clase 1: Cómo definir los presupuestos para tener un negocio online rentable

- Proyección financiera de un negocio online.
- Puntos de Referencia y Benchmarking.
- Estrategias de precios, costos, margen en publicidad y margen de ganancia.
- Definir y optimizar el Costo por Adquisición de clientes.
- Cómo aumentar la línea de vida de tu cliente.
- Planificación de tu negocio en el tiempo y acciones en cada período.

Clase 2: Medición de estadísticas en Facebook ads

- Métricas relevantes en Facebook Ads.
- Casos reales de éxito para tener referencias.
- Qué datos y métricas debo analizar para saber la tendencia de la publicidad y de un negocio online rentable.
- Toma de decisiones alineadas a los objetivos comerciales a partir del Analytics de un negocio online.