



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



FORMACIÓN ONLINE

Titulación certificada por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

MASTER TRÁFICO DIGITAL: Master de Traffic Digital Manager + Titulación Universitaria

www.euroinnovaformazione.it



Euroinnova International Online Education

Especialistas en **Formación Online**

SOMOS
EUROINNOVA
INTERNATIONAL
ONLINE
EDUCATION



Euroinnova International Online Education inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiantes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminentemente práctica.

Nuestra visión es ser una escuela de **formación online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.



**CERTIFICACIÓN
EN CALIDAD**

Euroinnova International Online Education es miembro de pleno derecho en la **Comisión Internacional de Educación a Distancia**, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con el **Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones formativas impartidas desde el centro.

Descubre Euroinnova International Online Education

Nuestros **Valores****ACCESIBILIDAD**

Somos **cercanos y comprensivos**, trabajamos para que todas las personas tengan oportunidad de seguir formándose.

**HONESTIDAD**

Somos **claros y transparentes**, nuestras acciones tienen como último objetivo que el alumnado consiga sus objetivos, sin sorpresas.

**PRACTICIDAD**

Formación práctica que suponga un **aprendizaje significativo**. Nos esforzamos en ofrecer una metodología práctica.

**EMPATÍA**

Somos **inspiracionales** y trabajamos para **entender al alumno** y brindarle así un servicio pensado por y para él

A día de hoy, han pasado por nuestras aulas **más de 300.000 alumnos** provenientes de los 5 continentes. Euroinnova es actualmente una de las empresas con mayor índice de crecimiento y proyección en el panorama internacional.

Nuestro portfolio se compone de **cursos online, cursos homologados, baremables en oposiciones y formación superior de postgrado y máster.**

OBJETIVOS

Los objetivos que vas a alcanzar con este master tráfico digital son los siguientes: Diseñar un buen programa de motores de búsquedas. Diferenciar los prototipos de comprador. Crear contenido especialmente dirigido a los compradores. Publicar el contenido en el formato en línea que más se ajusta a su sector, podcast, blogs, eLibros, sitios Web... Conocer las herramientas de búsqueda en general, y de Google en particular. Distinguir las diferentes etapas de SEO, comenzando por el análisis de los criterios de relevancia que utiliza el buscador hasta las técnicas de intercambio de vínculos. Optimizar el código HTML y de los elementos multimedia. Aprender a utilizar las redes sociales para optimizar el posicionamiento de sus páginas (SMO). Conocer las herramientas básicas del experto en SEO: GWT o Google Webmaster Tools. Introducir al alumno en AdWords Establecer las pautas para empezar a trabajar con Adwords Profundizar en la orientación de Adwords Establecer los costes que supone el uso de Adwords Profundizar en el seguimiento y optimización del rendimiento de los anuncios Distinguir las diferentes herramientas de Adwords Definir la utilidad de Google Analytics Acercar al ámbito de la gestión de cuentas de clientes Comprender este fenómeno ineludible de las Redes Sociales y usarlo de la forma más adecuada. Coordinar el uso de todas las herramientas disponibles en la Web 2.0. Analizar la razón de ser y los retos vinculados con los medios de comunicación social. Conocer lo que estos medios sociales pueden aportar a su vida profesional o privada. Aprender a usar Twitter, LinkedIn, Facebook, Viadeo y Google+. Conocer el concepto de funnel de ventas, así como identificar las fases que lo componen. Aprender a planificar el funnel de ventas de forma óptima. Identificar las principales técnicas para aumentar ventas. Reconocer los diferentes tipos de funnel de ventas. Identificar las métricas más relevantes para el funnel de ventas. Aplicar las bases del Seo Onpage y Offpage. Definir acciones para potenciar el SEO Local. Aplicar técnicas de copywriting. Mejorar el posicionamiento en Amazon. Crear campañas publicitarias en redes sociales. Crear campañas publicitarias en Google Ads. Aplicar técnicas de Growth Hacking para aumentar las conversiones.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

El Master en Traffic Digital Manager se dirige a aquellos profesionales del marketing online que deseen especializarse en una de las etapas más importantes de cualquier eCommerce: la atracción de tráfico cualificado con objetivos claros de conversión.

PARA QUÉ TE PREPARA

Este Master en Traffic Digital Manager te ayudará a adquirir los conocimientos necesarios para elaborar e implementar campañas orientadas a atraer y aumentar tráfico al sitio web con el objetivo de incrementar las conversiones.

SALIDAS LABORALES

Tras finalizar la presente formación, habrás adquirido las competencias necesarias para ejercer profesionalmente en los siguientes sectores: Trafficker digital, marketing online, marketing digital, SEO, SEM, social media management, etc.

MASTER TRÁFICO DIGITAL: Master de Traffic Digital Manager + Titulación Universitaria

**DURACIÓN**
725 horas**MODALIDAD**
Online **RÉDITO**
5 ECTS**CENTRO DE FORMACIÓN:**Euroinnova International
Online Education**EUROINNOVA**
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

TITULACIÓN

Doble Titulación: - Titulación de Master en Traffic Digital Manager con 600 horas expedida por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION, miembro de la AEEN (Asociación Española de Escuelas de Negocios) y CLADEA (Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración) - Titulación Universitaria de Traffic Digital con 5 Créditos Universitarios ECTS. Formación Continua baremable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública.

**EUROINNOVA**
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATIONTitulación Expedida por
**Euroinnova International
Online Education****QUALIFICA2**Titulación Avalada para el
**Desarrollo de las Competencias
Profesionales R.D. 1224/2009**

MATERIALES DIDÁCTICOS

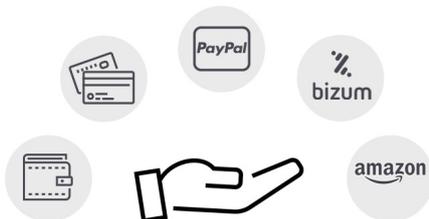
- Manual teórico: Marketing Digital
- Manual teórico: Google Ads
- Manual teórico: SEO - Posicionamiento de Su Sitio Web
- Manual teórico: Planificación y Optimización de Conversiones y Ventas
- Manual teórico: Traffic Digital
- Manual teórico: Redes Sociales: Experto en Facebook, Twitter, LinkedIn y Viadeo
- Paquete SCORM: Redes Sociales: Experto en Facebook, Twitter, LinkedIn y Viadeo
- Paquete SCORM: Google Ads
- Paquete SCORM: SEO - Posicionamiento de Su Sitio Web
- Paquete SCORM: Planificación y Optimización de Conversiones y Ventas
- Paquete SCORM: Traffic Digital
- Paquete SCORM: Marketing Digital



* Envío de material didáctico solamente en España.

FORMAS DE PAGO Y FINANCIACIÓN

- Contrareembolso.
- Tarjeta de crédito.
- PayPal.
- Bizum.
- Amazon Pay.
- PayU.



Matricúlate en cómodos
Plazos Sin Intereses + Envío Gratis.
Fracciona tu pago con la garantía de



Fracciona el pago de tu curso en
cómodos plazos y sin intereses.

**Calcula tus plazos con el simulador
de cuotas:**

 **LLÁMANOS GRATIS AL 900 831 200**

FINANCIACIÓN Y BECAS

EUROINNOVA continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.

En EUROINNOVA
Ofrecemos a
nuestros alumnos
facilidades
económicas
y financieras
para la realización
del pago de
matrículas,
todo ello
**100%
sin intereses**

20%

BECA
Desempleados

15%

BECA
Emprende

20%

BECA
Antiguos
Alumnos

15%

BECA
Amigo

Llama gratis al 900 831 200 e infórmate de nuestras facilidades de pago.

LÍDERES EN FORMACIÓN ONLINE

7 Razones para confiar en Euroinnova

1 NUESTRA EXPERIENCIA

- ✓ Más de **20 años de experiencia**.
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción.
- ✓ **100% lo recomiendan**.
- ✓ **Más de la mitad** ha vuelto a estudiar en Euroinnova

Las cifras nos avalan

 **4,7** ★★★★★
2.625 opiniones **4,7** ★★★★★
12.842 opiniones **8.582**
suscriptores **5.856**
suscriptores

2 NUESTRO EQUIPO

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por **más de 300 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3 NUESTRA METODOLOGÍA



100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



APRENDIZAJE SIGNIFICATIVO

Con esta estrategia pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva del alumno.



EQUIPO DOCENTE ESPECIALIZADO

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante.

4 CALIDAD AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N° 9900000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por AENOR por la ISO 9001



5 CONFIANZA

Contamos con el sello de Confianza Online y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



6 BOLSA DE EMPLEO Y PRÁCTICAS

Disponemos de Bolsa de Empleo propia con diferentes ofertas de trabajo, y facilitamos la realización de prácticas de empresa a nuestro alumnado.

Somos agencia de colaboración N° 9900000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.



7 SOMOS DISTRIBUIDORES DE FORMACIÓN

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión, Euroinnova incluye dentro de su organización una editorial y una imprenta digital industrial.



ACREDITACIONES Y RECONOCIMIENTOS



Programa Formativo

PARTE 1. MARKETING DIGITAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTUALIZACIÓN DEL MARKETING DIGITAL

1. Introducción
2. Concepto de Marketing Digital
3. Funciones y objetivos del Marketing Digital
4. Ventajas del Marketing Digital
5. Características de Internet como medio del Marketing Digital

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONTEXTUALIZACIÓN DEL SOCIAL MEDIA

1. Tipos de redes sociales
2. La importancia actual del social media
3. Prosumer
4. Contenido de valor
5. Marketing viral
6. La figura del Community Manager
7. Social Media Plan
8. Reputación Online

UNIDAD DIDÁCTICA 3. POSICIONAMIENTO ORGÁNICO: SEO

1. Importancia del SEO
2. Funcionamiento de los buscadores
3. Google: algoritmos y actualizaciones
4. Cómo salir de una penalización en Google
5. Estrategia SEO

UNIDAD DIDÁCTICA 4. SEM: PERFORMAN MARKETING

1. Introducción al SEM
2. Principales conceptos de SEM
3. Sistema de pujas y calidad del anuncio
4. Primer contacto con Google Ads
5. Creación de anuncios de calidad
6. Indicadores clave de rendimiento en SEM

UNIDAD DIDÁCTICA 5. INBOUND MARKETING

1. ¿Qué es el Inbound Marketing?
2. Marketing de Contenidos
3. Marketing viral
4. Video Marketing
5. Reputación online

UNIDAD DIDÁCTICA 6. SOCIAL CRM

1. Introducción
2. Marketing relacional
3. Experiencia del usuario
4. Herramientas de Social CRM

UNIDAD DIDÁCTICA 7. GESTIÓN DE LA ATENCIÓN AL CLIENTE EN SOCIAL MEDIA

1. Definir la estrategia
2. Cuentas específicas
3. Identificación del equipo
4. Definir el tono de la comunicación
5. Protocolo de resolución de problemas
6. Manual de Preguntas Frecuentes (FAQ)
7. Monitorización
8. Gestión, seguimiento y fidelización
9. Medición de la gestión de atención al cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EMAIL MARKETING

1. Fundamentos del email marketing
2. Objetivos del email marketing
3. Estructura de un email
4. Tipos de campañas

UNIDAD DIDÁCTICA 9. E-COMMERCE

1. Auge del comercio online
2. Tipos de eCommerce
3. Atención al cliente
4. Embudos de conversión
5. Casos de éxito

UNIDAD DIDÁCTICA 10. COPYWRITING

1. ¿Qué es el copywriting?
2. Conectar, emocionar y convencer
3. Principales técnicas de copywriting
4. SEO para Copywriting
5. La importancia de los títulos

PARTE 2. SEO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LOS BUSCADORES

1. Introducción al SEO/SMO
2. Principales características de GOOGLE
3. Algoritmos de GOOGLE
4. ¿Como funciona Google

UNIDAD DIDÁCTICA 2. REALIZANDO BÚSQUEDAS EN INTERNET

1. ¿Cómo se busca en internet?
2. Conceptos básicos
3. Búsqueda universal
4. Palabras resumidas o extensas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PÁGINA DE RESULTADOS DEL BUSCADOR "SERP"

1. ¿Qué son las SERP?
2. Funcionamiento e las SERP
3. Primeros resultados

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ORIENTADO NUESTRO SITIO AL OBJETIVO

1. ¿Cual es nuestro objetivo?
2. ¿Quién es nuestro público objetivo?
3. Competencia
4. Mejorar nuestro producto con respecto a la competencia

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PALABRAS CLAVE

1. ¿Qué son las palabras clave?
2. Definiendo las palabras clave
3. Creando palabras clave
4. Monitorizando resultado de palabras clave

UNIDAD DIDÁCTICA 7. OPTIMIZACIÓN DEL SITIO WEB

1. ¿Para qué necesitamos optimizar?
2. Introducción a la optimización del contenido
3. Crear etiquetas META
4. Añadiendo las palabras clave en el contenido
5. Estructurados de los datos
6. Optimización de elementos multimedia "Imágenes y Vídeos"

UNIDAD DIDÁCTICA 9. INDEXACIÓN: INTRODUCCIÓN Y OPTIMIZACIÓN

1. Introducción a la indexación
2. Mejorando la estructura del sitio web
3. Optimizar web para GoogleBot
4. Optimización para móviles
5. ¿Cómo indexar el sitio web?
6. Otros tipos de indexación
7. Spamdexing

UNIDAD DIDÁCTICA 10. (SMO) OPTIMIZACIÓN DE LOS MEDIOS SOCIALES

1. ¿Qué es el SMO?
2. Web social

UNIDAD DIDÁCTICA 11. MONITORIZACIÓN

1. Supervisando la indexación
2. Monitorizando la popularidad
3. Audiencia de su sitio web

UNIDAD DIDÁCTICA 12. WEBMASTERS: HERRAMIENTAS

1. Google Webmaster Tools (GWT) y Google Analytics
2. WebmasterTool Bing
3. Herramientas para redes sociales

PARTE 3. GOOGLE ADS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A GOOGLE ADS

1. Características de Google Ads
2. Introducción
3. Las páginas de búsqueda

4. Las páginas de contenido
5. Funcionamiento de Ads

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA GESTIÓN CON GOOGLE ADS

1. Cuentas en Ads
2. Interfaz de Ads
3. Campañas en Ads
4. Mi centro de clientes (MCC)
5. Búsqueda de información y ayuda

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONCEPTOS AVANZADOS

1. Posicionamiento de los anuncios
2. El funcionamiento de las palabras clave
3. Tipos de anuncios
4. Grupos de anuncios
5. Estados de los anuncios

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LAS CONVERSIONES Y EL RETORNO DE LA INVERSIÓN

1. Definición de conversiones
2. Características y funcionamiento
3. Las búsquedas
4. ¿Qué es Google Analytics?
5. Características Analytics y relación con Ads
6. La mejora de conversiones

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MEJORA DE POSICIONAMIENTO

1. Mejora con palabras clave
2. Mejora con anuncios
3. Mejora con la medición de los resultados

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA PUBLICIDAD DEL CONTENIDO

1. La Red Display
2. Orientación en la red
3. Métodos de compra
4. Ayuda
5. ¿Qué es el remarketing?
6. Las pujas
7. Estrategias de pujas

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL EDITOR Y FINALIZACIÓN DEL CURSO

1. Características
2. Funciones
3. Fin del curso

PARTE 4. REDES SOCIALES: EXPERTO EN FACEBOOK, TWITTER, LINKEDIN Y VIADEO**UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LAS REDES SOCIALES**

1. Tipos de redes sociales
2. La importancia actual del social media
3. Prosumer
4. Contenido de valor
5. Marketing viral
6. La figura del Community Manager.
7. Social Media Plan
8. Reputación Online

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE FACEBOOK

1. Primeros pasos con Facebook
2. Facebook para empresas
3. Configuración de la Fanpage
4. Configuración de mensajes: Facebook Messenger
5. Tipos de publicaciones
6. Creación de eventos
7. Facebook Marketplace
8. Administración de la página
9. Facebook Insights

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE TWITTER

1. Introducción a Twitter
2. Elementos básicos de Twitter
3. Twitter para empresas
4. Servicio de atención al cliente a través de Twitter
5. Contenidos
6. Uso de Hashtags y Trending Topic
7. Twitter Analytics
8. TweetDeck
9. Audiense
10. Hootsuite

11. 11. Bitly

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN DE INSTAGRAM

1. Introducción a Instagram
2. Instagram para empresas
3. Creación de contenido
4. Uso de hashtags
5. Instagram Stories
6. Herramientas creativas
7. Colaboración con influencers
8. Principales estadísticas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE LINKEDIN

1. Tipos de cuentas
2. Cuenta personal
3. Determinar la configuración de tu cuenta
4. Creación de perfil social
5. Palabras clave en nuestro perfil
6. Creación de contenido

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EJEMPLOS DE CAMPAÑAS EN SOCIAL MEDIA

1. Ejemplo de campaña de moda
2. Ejemplo de campaña material de oficina
3. Ejemplo de campaña de bebidas
4. Ejemplo de campaña productos alimentarios
5. Ejemplo de campaña ropa deportiva

UNIDAD DIDÁCTICA 7. COPYWRITING EN REDES SOCIALES

1. La importancia del copywriting en social media
2. Objetivos del negocio
3. Conoce a tu audiencia
4. Canal, estrategia de contenidos y calendario editorial
5. Testeo y análisis

UNIDAD DIDÁCTICA 8. ATENCIÓN AL CLIENTE EN SOCIAL MEDIA

1. Social Listening
2. Uso de chatbots en Facebook Messenger.
3. Instagram Direct y gestión de comentarios
4. Twitter como canal de atención al cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 9. PUBLICIDAD SOCIAL MEDIA

1. Publicidad en social media
2. Facebook Ads
3. Instagram Ads

PARTE 5. PLANIFICACIÓN Y OPTIMIZACIÓN DE CONVERSIONES Y VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUE ES EL EMBUDO DE CONVERSION?

1. Definiendo el funnel de conversión
2. Fases del funnel de conversión
3. ¿Porque poner en marcha un funnel de conversion?
4. Creando un funnel de conversion en Google Analytics

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PLANIFICAR NUESTRO EMBUDO DE CONVERSION DE MANERA OPTIMA

1. Realizando el estudio previo
2. Adaptar nuestro funnel a nuestro producto y potenciales clientes
3. Como optimizar nuestro embudo de conversion

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TECNICAS PARA AUMENTAR LAS VENTAS

1. Estudio de nuestro sitio
2. Tecnicas para solucionar el problema
3. Transformar el trafico en clientes
4. Mejorar el page speed y el contenido de nuestra web
5. Facilitar el pago y optimizar la devlucion del producto

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TIPOS DE FUNNEL

1. Funnel de captacion de leads
2. Funnel de cultivo de leads
3. Funnel de venta online
4. Remarketing con funnel de venta
5. Up-sell
6. Creando un mega funnel

UNIDAD DIDÁCTICA 5. METRICAS FUNNEL

1. Metricas a tener en cuenta en nuestro funnel
2. ¿Que debemos medir?

- Adquisicion
- Activacion
- Retencion
- Referencia
- Revenue

3. Estrategias de optimizacion de nuestras metricas

PARTE 6. TRAFFIC DIGITAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL TRAFFIC DIGITAL

1. Introducción al traffic digital
2. ¿Qué es Traffic Digital?
3. ¿Cuáles son las ventajas y oportunidades del Traffic Digital?
4. Tráfico en Marketing y tipos
5. Funciones y características del Traffic Digital
6. Herramientas fundamentales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SEO ONPAGE

1. Introducción al SEO on page
2. ¿En qué consiste el SEO On Page?
3. Keyword Research
 - ¿Cómo se realiza una Keyword Research?
 - Tipos de keywords
4. Herramientas
5. Arquitectura del Sitio Web
6. Análisis de los Metadatos- Screaming Frog
7. Usabilidad y Experiencia de Usuario- UX
8. Auditoría On Page

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SEO OFFPAGE: ENLACES

1. Introducción al Seo offpage
2. Backlinks
3. Consideraciones de los enlaces

- Autoridad de una web: PageRank y Link juice

- Principales tipos de backlinks

- Penalizaciones de Google

4. Análisis de enlaces

- SEMrush

- Ahrefs

- Screaming Frog

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GOOGLE SEARCH CONSOLE Y RANKBRAIN

1. Introducción a Google search console y rankbrain
2. ¿Por qué un Traffic Digital debe utilizar Google Search Console?
3. Herramientas Principales de Google Search Console
4. Rankbrain de Google y su importancia en el SEO

UNIDAD DIDÁCTICA 5. SEO LOCAL

1. Introducción al SEO Local
2. ¿Qué es el SEO Local?
3. Estrategia de SEO Local
4. Google My Business

- Google My Business

UNIDAD DIDÁCTICA 6. SEO Y COPYWRITING

1. Introducción al SEO y copywriting
2. SEO Copywritting
3. Claves principales para una estrategia de SEO-Copywritting

UNIDAD DIDÁCTICA 7. POSICIONAMIENTO EN AMAZON

1. Introducción al posicionamiento en Amazon
2. Factores de posicionamiento de Amazon
3. Consejos para mejorar tu posicionamiento en Amazon

UNIDAD DIDÁCTICA 8. PUBLICIDAD EN SOCIAL MEDIA: FACEBOOK ADS E INSTAGRAM ADS

1. Publicidad en social media
2. Facebook Ads
 - Herramientas de publicidad
 - Estructura de las campañas
 - Objetivos publicitarios
 - Segmentación
 - Localización de los anuncios
 - Pujas y precios de los anuncios
 - Campaña de Facebook Ads paso a paso
3. Instagram Ads
 - Tipos de anuncios en Instagram Ads
 - Cómo crear un anuncio en Instagram Ads paso a paso
 - Consejos para crear anuncios en Instagram

UNIDAD DIDÁCTICA 9. GOOGLE ADS

1. Google Adwords
2. ¿Cómo funciona Google Ads?
3. Tipos de publicidad en Google Ads
4. Configuración de campañas

UNIDAD DIDÁCTICA 10. MEDICIÓN Y OPTIMIZACIÓN: GOOGLE ANALYTICS

1. Introducción a Google Analytics
2. ¿Cómo funciona Google Analytics?
3. Informes Google Analytics
 - Informes de audiencia
 - Informes de adquisición
 - Informes de comportamiento
4. Campañas personalizadas



UNIDAD DIDÁCTICA 11. GROWTH HACKING Y EMBUDOS DE CONVERSIÓN

1. Growth Hacking
2. Embudos de conversión

Euroinnova

International Online Education

Esta es tu Escuela



¿Te ha parecido interesante esta formación? Si aún tienes dudas, nuestro **equipo de asesoramiento académico** estará encantado de resolverlas. Pregúntanos sobre nuestro método de formación, nuestros profesores, las becas o incluso simplemente conócenos.

Solicita información sin compromiso.

[Llamadme gratis](#)

[¡Matricularme ya!](#)