

Performance en Social Media

Horas

15

Acerca de este curso

Cod: PH11B06C11

Unidad 1. Tipos de objetivos.

1. Tipos de objetivos de tu plan y campañas de marketing.

Unidad 2. KPI's.

1. Métricas.
2. KPI's
3. Modelos de pago.

Unidad 3. Cuadros de mando y modelos de atribución.

1. Cuadro de mando.
2. Deficiencias de los cuadros de mando.
3. Modelos de atribución.

Unidad 4. Business Manager: tipos de campañas, contribución a objetivos, ventajas e inconvenientes.

1. Facebook: red social y soporte publicitario.
2. Ventajas de utilizar Facebook como canal para tus campañas publicitarias.
3. Inconvenientes de este tipo de publicidad.
4. Idoneidad del canal.

5. Anuncios dinámicos.

Unidad 5. Creación de campañas publicitarias en Instagram a través de Business Manager.

1. Características de la publicidad en Instagram.
2. Aspectos tácticos para maximizar el rendimiento de la campaña.
3. Formatos más idóneos para pymes.

Unidad 6. Criteo, Sociomantic, remarketing a través de Google.

1. Definición, actores que intervienen en el proceso y consideraciones operativas.
2. Factores a favor y en contra de este tipo de publicidad.
3. Idoneidad para pequeñas y medianas empresas.

¿Qué aprenderás?

- Establecer correctamente objetivos y métricas clave para maximizar el performance de las campañas.
- Identificar de forma precisa los indicadores de rendimiento de las campañas de marketing digital.
- Asociar adecuadamente los elementos integradores de un cuadro de mando en función de objetivos y métricas.
- Ser capaz de identificar los aspectos esenciales de las campañas publicitarias a través de Facebook para integrarlas adecuadamente en la estrategia multicanal.
- Ser capaz de diseñar, programar y optimizar adecuadamente una campaña publicitaria a través de Instagram.
- Elegir correctamente cuándo procede realizar una campaña de retargeting e implementación de la misma.