



Marketing de Buscadores: SEO y SEM

Código: 467435

Duración: 7.00 horas

Descripción

¿Te gustaría que encuentren tu nombre o el de tu empresa en buscadores como Google?

¿Quieres aumentar la visibilidad de tu web sin invertir en anuncios de pago?

En este curso aprenderás cómo funciona el marketing de buscadores, además de conocer cómo analiza Google tus enlaces, palabras claves, etc. para otorgar un lugar privilegiado o no de tu sitio web, blog o aplicación móvil.

Descubrirás qué técnicas necesitas poner en práctica para posicionar con eficacia tu marca en internet.

Por otro lado, ¿quieres conseguir resultados inmediatos en la búsqueda de tu negocio? Con SEO conseguirás resultados más duraderos, pero con SEM más rápidos.

Pero ¿qué es el SEM? Son el conjunto de herramientas de marketing digital que sirven para organizar campañas y publicar anuncios de pago en buscadores.

Conocerás cómo funciona Google AdWords y cómo crear campañas de display, búsqueda, shopping y aplicaciones.

Tras entender cómo funciona la herramienta, sabrás cuánto dinero invertir y cómo realizar pujas para evitar malgastar la partida presupuestaria destinada a anuncios de pago.

Objetivos

- El objetivo principal de este curso es que el alumno conozca qué es el SEO y porqué es tan importante en marketing digital.
- Aprenderá qué son las palabras claves y sabrá cómo posicionarlas.
- Conocerá qué es el Black Hat SEO y el White Hat SEO
- Adquirirá conocimientos sobre técnicas efectivas para hacer visible un sitio web y cómo mejorar las búsquedas.
- Conocerá las herramientas y recursos más eficaces para facilitarle sus tareas dentro del SEO.
- Comprenderá cómo busca el usuario y cómo se muestran los resultados.
- Estudiará la estructura de una web y aprenderá a optimizarla.
- Aprenderá qué es un motor de búsqueda, su importancia y cómo han evolucionado.
- Conocerá el factor de posicionamiento en elementos como imágenes y vídeos.
- Presentar de manera eficaz y relevante el contenido para aparecer en las mejores posiciones de los buscadores
- El objetivo principal de este curso es que el alumno conozca qué es el SEM con sus ventajas y desventajas.
- Que aprenda cómo funciona Google AdWords y sepa cómo realizar campañas de anuncios de pago para búsquedas, display, shopping y aplicaciones.
- Que conozca qué es el remarketing o retargeting.

- Que adquiera conocimientos sobre leads y seleccione adecuadamente las palabras claves para ellos.

UNIDAD.- Marketing de buscadores: SEO

- Qué es marketing de buscadores
- Cómo funciona el marketing de buscadores
- Marketing de Buscadores
- Cómo funciona un buscador
- El proceso de indexación
- Cómo funciona un buscador: palabras o expresiones clave
- Búsqueda de imágenes
- Búsqueda Orgánica o SEO
- SEO: popularidad de la página
- White hat SEO y Black hat SEO
- Link Building, Long Tail & Stemming
- Cómo funciona el algoritmo de Google
- Tráfico y Resultados de búsqueda
- Cómo funciona el algoritmo de Google: Resultados de búsqueda
- La organización interna del sitio y de las páginas
- Páginas estáticas vs páginas dinámicas
- Creando mapas de sitio
- Concepto de densidad de sitio e indexación de bases de datos
- Cómo funciona el algoritmo de Google: Concepto de densidad de sitio e indexación de bases de datos
- Cómo mejorar las búsquedas sobre nuestro sitio web
- Normas de calidad de contenido de Google
- Presentación del contenido. La importancia de todos los detalles
- Utilización de etiquetas de clasificación y énfasis
- Densidad de página y densidad de keyword
- La importancia de los enlaces entrantes
- Enlaces internos
- Porqué conviene crear una buena estructura de links internos
- Dónde añadir enlaces internos
- Posicionamiento en Google My Business
- Errores que pueden empeorar el SEO de tu sitio web o blog
- Ventajas y desventajas del SEO

UNIDAD.- Marketing de Buscadores: SEM

- SEM y Google Adwords
- Ventajas y desventajas del SEM
- Cómo funciona el SEM
- Google Adwords
- ¿Cómo funciona AdWords?
- ¿Cómo determina Google qué anuncios mostrar?
- ¿Cuál es el presupuesto mínimo para hacer publicidad online en Google?

- ¿Cuánto cobrará Google Adwords?
- Crea una campaña con Google AdWords
- Campaña en red de búsqueda
- Campaña en red de display
- Campaña en shopping
- Campaña en vídeo
- Campaña de aplicaciones
- Compra de palabras clave y SEM
- Posicionamiento publicitario y pago por clic
- Selección de palabras clave
- Los leads