



# Google AdWords: Dominando la publicidad digital

Código: 645508

Duración: 4.00 horas

## Descripción

---

¡Desbloquea el potencial completo de tus campañas publicitarias online con nuestro curso integral "Google AdWords: Dominando la publicidad digital"! Esta formación esencial está destinada a marketing managers, empresarios, y cualquier profesional que busque maximizar la visibilidad y la conversión de sus productos o servicios en Internet.

A través de este curso, descubrirás cómo usar Google AdWords para llegar a tus clientes potenciales de manera efectiva y con costos optimizados. Te guiaremos paso a paso, desde lo más básico hasta las tácticas más avanzadas, asegurando que domines todas las facetas de esta poderosa herramienta de publicidad. Aprende a afinar tus estrategias buscando las palabras clave más rentables, segmentando tu audiencia de forma precisa y diseñando anuncios que realmente captan la atención y convierten.

Con recursos que se adaptan a los cambios de este entorno dinámico, te preparamos no solo para el mercado actual, sino también para el futuro de la publicidad online. Al finalizar el curso, no solo serás competente en el manejo de Google AdWords, sino también en la interpretación de datos analíticos para tomar decisiones informadas que impulsen tu negocio hacia adelante.

## Objetivos

---

- Introducir a los participantes en el ecosistema de Google AdWords y explicar la importancia de la publicidad PPC (Pago Por Clic).
- Entender cómo estructurar las campañas y grupos de anuncios para maximizar la relevancia y el rendimiento.
- Aprender a seleccionar y utilizar palabras clave estratégicamente para mejorar la visibilidad de los anuncios y gestionar el presupuesto de manera eficiente.
- Desarrollar habilidades prácticas en la creación de anuncios atractivos que mejoren la tasa de clics (CTR) y la conversión.
- Examinar las estrategias de targeting y retargeting para llegar al público adecuado en el momento perfecto.
- Analizar las métricas clave con Google Analytics y otras herramientas de seguimiento para evaluar y optimizar el rendimiento de las campañas.
- Explorar las técnicas avanzadas, incluyendo el uso de extensiones de anuncios, las opciones de puja y la personalización de anuncios para audiencias específicas.
- Diseñar un plan de acción personalizado para aplicar lo aprendido en campañas publicitarias reales.
- Abordar los desafíos y las mejores prácticas para el cumplimiento de políticas publicitarias y la solución de problemas comunes en AdWords.
- Preparar a los participantes para mantenerse al día con las tendencias emergentes en publicidad digital y ajustar sus enfoques en un mercado en constante cambio.

## Google AdWords: Dominando la publicidad digital

### UNIDAD.- Qué es Google Adwords

- ¿Qué es Google Adwords?
- SEM y Google Adwords
- Ventajas y desventajas del SEM
- Cómo funciona el SEM
- Google Adwords
- ¿Cómo funciona AdWords?
- ¿Cómo determina Google qué anuncios mostrar?

### UNIDAD.- Formatos y soportes publicitarios

- Formatos y soportes publicitarios
- Configuración de anuncios y campañas publicitarias
- 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
- Otros aspectos de la configuración de anuncios
- Campaña Display: Anuncios en sites de la Red de Display
- Testing A/B
- Remárketing o Retargeting
- URL de destino y URL mostrada
- Aspectos adicionales relativos a las URLs

### UNIDAD. Ventajas de su uso

- Investigación de mercados
- Investigación de mercado: ejemplos y casos de éxito
- Análisis de las palabras clave
- Planificador de Palabras Clave de Google AdWords
- Categorizar palabras clave por tema y nivel de especificidad
- Identificar consultas clave principales, secundarias y de cola larga
- Análisis de comportamiento de las palabras clave
- Evaluación de la estacionalidad
- Comparación de palabras clave similares
- Uso de modificadores
- Revisión de datos de búsqueda

- Temas y subtemas
- Organización de la cuenta
- Coste
- Ventajas de cada método de facturación en Google Ads
- ¿Cuál es el presupuesto mínimo para hacer publicidad online en Google?
- ¿Cuánto cobrará Google Adwords?
- Compra de palabras clave y SEM
- Posicionamiento publicitario y pago por click
- Selección de palabras clave
- Los leads
- Factores que Afectan el Coste
- Cómo Gestionar y Optimizar el Coste
- Ejemplos del uso de cada método de facturación
- Resultados: ranking de anuncios
- Cómo funciona el ranking de anuncios
- Ejemplos del uso del ranking de anuncios