

Curso Práctico: Diseña Anuncios Ads que Convierten

Este curso intensivo de 12 horas está diseñado para capacitar a los participantes en la creación y gestión de campañas publicitarias efectivas en plataformas como Google Ads y Meta Ads. A lo largo de tres días, aprenderás a optimizar tus anuncios para lograr conversiones y alcanzar tus objetivos de marketing.

Desde los fundamentos de la publicidad online hasta estrategias avanzadas de segmentación y análisis de resultados, este curso te proporcionará las herramientas necesarias para destacar en el competitivo mundo de la publicidad digital.



Destunsa
purpoomle





Fundamentos de la Publicidad Online



Publicidad PPC

Comprenderás qué es la publicidad de Pago Por Clic y cómo funciona en el entorno digital actual.



Ventajas para tu Negocio

Descubrirás los beneficios que ofrece la publicidad online para alcanzar objetivos comerciales específicos.



Tipos de Campañas

Aprenderás las diferencias entre campañas de búsqueda, display, vídeo y otros formatos publicitarios.

Durante el primer día del curso, sentarás las bases necesarias para comprender el ecosistema de la publicidad digital. Conocerás cómo la publicidad PPC puede transformar tu estrategia de marketing y los distintos formatos disponibles para conectar con tu audiencia.



Plataformas Publicitarias Clave

Google Ads

Explorarás la estructura completa de una cuenta de Google Ads, incluyendo campañas, grupos de anuncios, anuncios y palabras clave. Comprenderás los diferentes tipos de campañas disponibles y cómo funciona el sistema de subastas y Quality Score.

- Campañas Search, Display, Shopping, Video y App
- Sistema de pujas y calidad de anuncios

Al finalizar esta sección, realizarás un ejercicio práctico explorando las interfaces de ambas plataformas para familiarizarte con sus funcionalidades y características distintivas.

Meta Ads

Conocerás la estructura de las cuentas de Meta Ads para Facebook e Instagram. Aprenderás sobre los objetivos de campaña disponibles y las potentes opciones de segmentación que ofrece esta plataforma.

- Objetivos de conciencia, consideración y conversión
- Segmentación avanzada por intereses y comportamientos



Diseño de Anuncios Textuales Efectivos



Elementos Clave

Identificarás los componentes esenciales de un anuncio textual: titulares impactantes, descripciones persuasivas y extensiones de anuncio efectivas.



Redacción Persuasiva

Aprenderás técnicas de copywriting orientadas a la conversión, con enfoque en beneficios y llamadas a la acción claras.



Uso de Palabras Clave

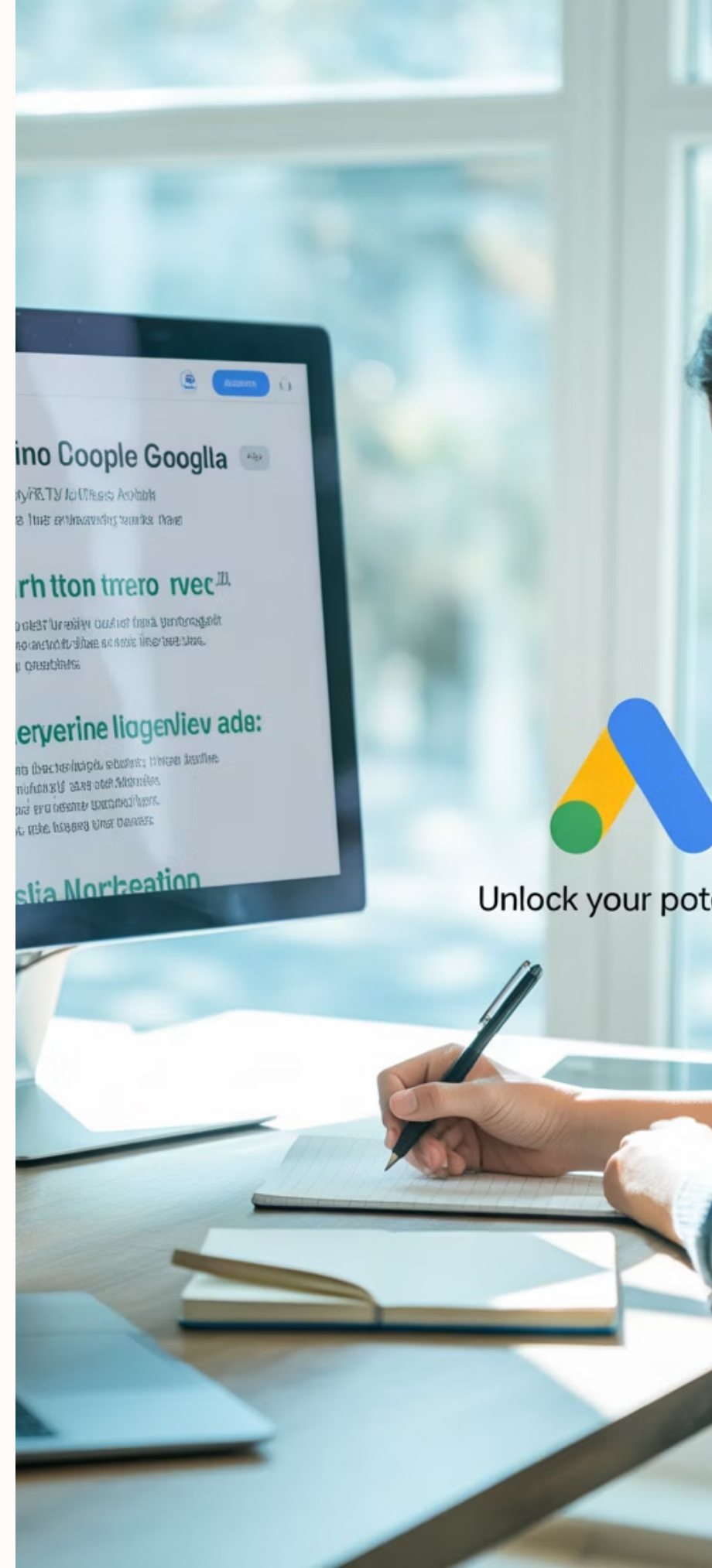
Dominarás la incorporación estratégica de palabras clave en tus anuncios para mejorar su relevancia y calidad.



Pruebas A/B

Implementarás metodologías de prueba para optimizar continuamente el rendimiento de tus anuncios textuales.

Durante el segundo día del curso, te sumergirás en el arte de crear anuncios textuales que captan la atención y generan clics. Aprenderás a estructurar tus mensajes para maximizar su impacto y relevancia para tu audiencia objetivo.



Diseño de Anuncios Visuales Atractivos

Principios de Diseño

Conocerás los fundamentos del diseño gráfico aplicados a la publicidad online: tamaños óptimos, formatos recomendados, combinaciones de colores efectivas y tipografías legibles.

Herramientas Accesibles

Te familiarizarás con Canva y otras plataformas de diseño sencillas que te permitirán crear anuncios visuales profesionales sin necesidad de conocimientos avanzados.

Adaptación Multiplataforma

Aprenderás a adaptar tus creatividades para diferentes ubicaciones y formatos, asegurando una experiencia visual coherente en todos los puntos de contacto.

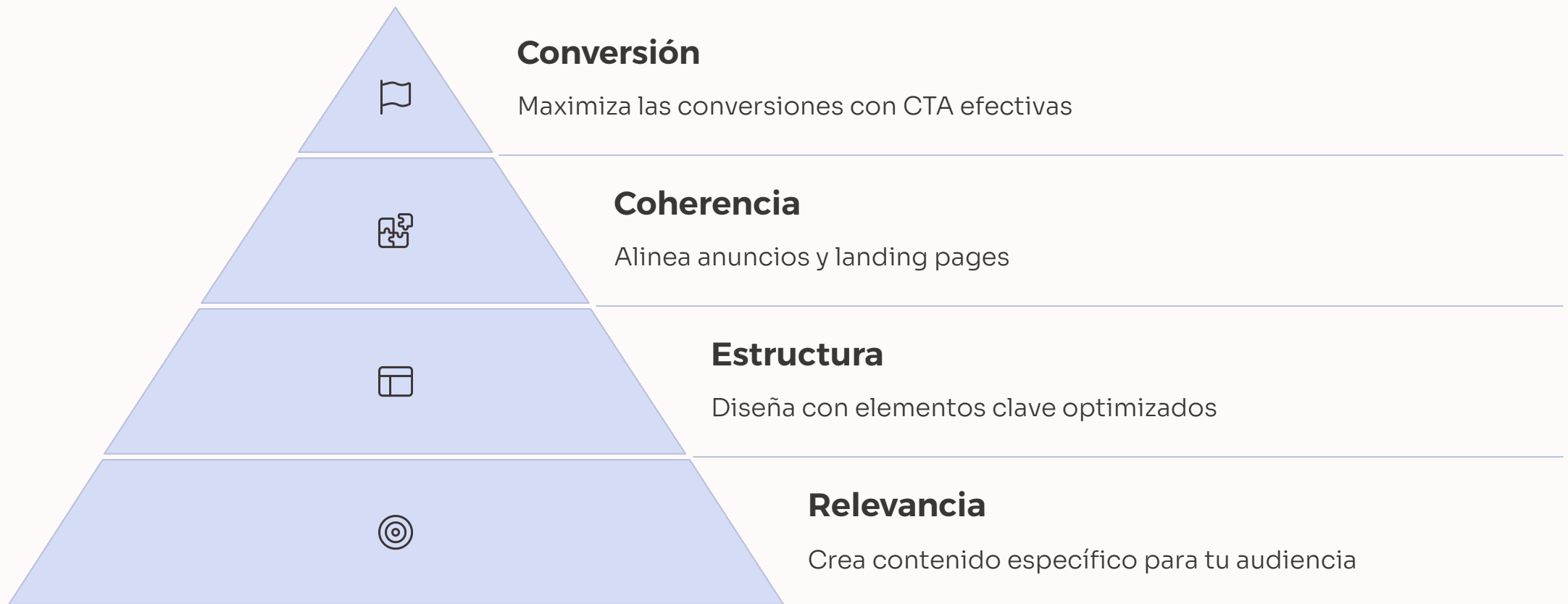
Calidad Visual

Comprenderás la importancia de utilizar imágenes y vídeos de alta calidad que reflejen profesionalidad y generen confianza en tu marca.

Los anuncios visuales son fundamentales en plataformas como Meta Ads y Google Display. En esta sección, desarrollarás las habilidades necesarias para crear creatividades que capten la atención y comuniquen eficazmente tu mensaje de marca.



Optimización de Páginas de Destino

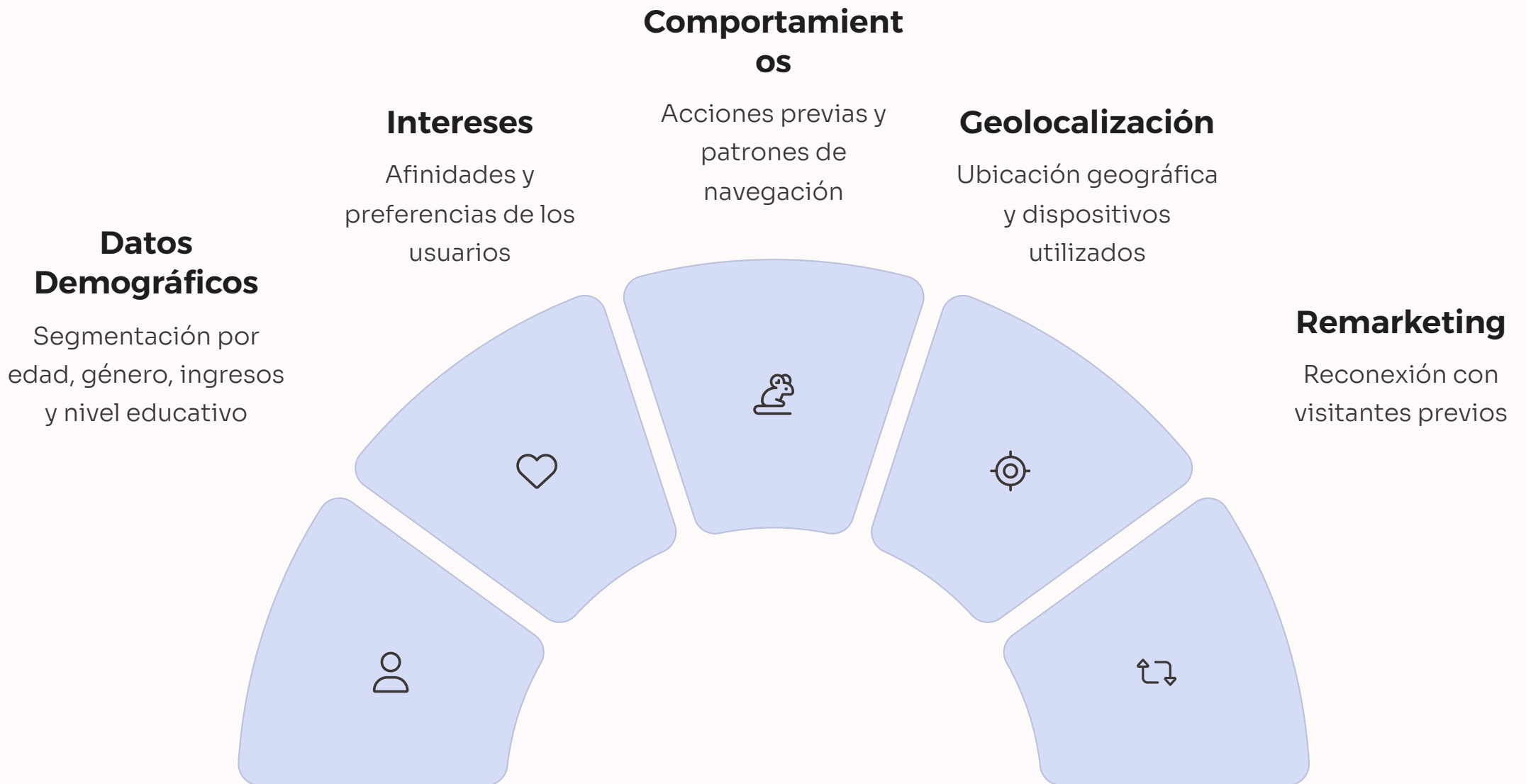


La efectividad de tus anuncios depende en gran medida de la calidad de tus páginas de destino. Aprenderás a diseñar landing pages que continúen el mensaje iniciado en el anuncio y guíen al usuario hacia la conversión deseada.

Comprenderás la importancia de elementos como titulares claros, propuestas de valor convincentes y llamadas a la acción estratégicamente ubicadas. Al finalizar esta sección, realizarás un ejercicio práctico creando anuncios básicos y diseñando sus correspondientes páginas de destino.



Estrategias de Segmentación Avanzada



Durante el tercer día del curso, profundizarás en las técnicas avanzadas de segmentación disponibles tanto en Google Ads como en Meta Ads. Aprenderás a crear audiencias personalizadas y similares para maximizar el alcance de tus campañas.

Estas estrategias te permitirán dirigir tus anuncios a las personas más propensas a interesarse por tu oferta, optimizando así tu inversión publicitaria y mejorando los resultados de tus campañas.

Medición, Análisis y Optimización Continua

Configuración de Seguimiento

Aprenderás a implementar el seguimiento de conversiones en Google Ads y Meta Ads para medir con precisión los resultados de tus campañas. Configurarás eventos personalizados que te permitirán evaluar acciones específicas de los usuarios.

Análisis de Métricas Clave

Dominarás la interpretación de indicadores esenciales como impresiones, clics, CTR, CPC, CPA y ROAS. Comprenderás cómo estas métricas se relacionan entre sí y qué revelan sobre el rendimiento de tus anuncios.

Estrategias de Optimización

Implementarás técnicas avanzadas para mejorar continuamente tus campañas: pruebas A/B sistemáticas, ajustes de segmentación basados en datos, identificación de palabras clave negativas y exploración de nuevos formatos publicitarios.

El curso concluye con un enfoque práctico en la medición y optimización, elementos fundamentales para el éxito a largo plazo de tus estrategias publicitarias. Realizarás un ejercicio analizando métricas de una campaña simulada y proponiendo mejoras basadas en datos.

