

CURSO PRESENCIAL:

FACEBOOK E INSTAGRAM ADS



GESTIÓN EMPRESARIAL

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Fechas: 09, 11 y 12 de julio de 2024.

Sesiones: Martes, jueves y viernes.

Horarios: 19:00 a 22:00 hrs.

Modalidad: Presencial.

Inversión: 800.-

Contacto: Ronie Krukliis

Telf. 3464000 (int. 218)

Cel. 62100810 - email: cenace@upsa.edu.bo

OBJETIVOS

El objetivo de este curso es capacitar a los participantes en las estrategias de la publicidad en Facebook e Instagram, permitiéndoles establecer objetivos claros, crear y gestionar campañas publicitarias efectivas utilizando el Administrador de Anuncios de Facebook, dominar técnicas de segmentación de audiencia y diseño de anuncios atractivos, implementar estrategias de seguimiento de conversiones y remarketing, cumplir con las políticas de publicidad de ambas plataformas, y aplicar las lecciones aprendidas de casos de éxito y errores comunes en la publicidad digital para mejorar el rendimiento de sus campañas y lograr un mayor impacto en la venta de productos o servicios.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

- Dueños de Negocios o Emprendedores que están familiarizados con las plataformas digitales, pero desean generar más oportunidades de vender sus productos o servicios por Internet y ven en las plataformas digitales la forma más rápida y escalable de hacerlo.
- Profesionales en Publicidad y Marketing interesados en impulsar su carrera aprendiendo a vender más con estrategias digitales, pero carecen de un plan estratégico para hacerlo.
- Apasionados del marketing: Freelance, autónomos y profesionales que quieren profundizar en el marketing digital para poder vender sus productos o servicios de forma más efectiva.

CURSO PRESENCIAL:

FACEBOOK E INSTAGRAM ADS



GESTIÓN EMPRESARIAL

REQUISITOS TÉCNICOS

- Traer computadora portátil.

DURACIÓN

09 horas reloj.

METODOLOGÍA

Sesiones presenciales

- Enseñanzas 100% prácticas y adaptadas a la realidad actual.

Actividades posteriores a las sesiones

- Lecturas de apoyo. Trabajos prácticos individuales y en equipo. Análisis de casos. Autodiagnósticos. Revisión de trabajos prácticos y respuesta a consultas por parte del instructor.

CERTIFICACIÓN

Se entregará un certificado de participación avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra (UPSA). Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia mínima y presentación de los trabajos del 80%.

CONTENIDO MÍNIMOS

Módulo 1: Introducción a los Anuncios de Meta (Facebook e Instagram)

- Conceptos básicos de publicidad en Facebook e Instagram.
- Importancia de los anuncios de Meta en la estrategia de marketing digital.
- Evolución de la publicidad en redes sociales.
- Tipos de anuncios disponibles en Facebook e Instagram y sus características.

Módulo 2: Creación de una Estrategia de Anuncios Efectiva

- Definición de objetivos SMART.
- Identificación del público objetivo.
- Selección de formatos y objetivos de anuncios adecuados.

CURSO PRESENCIAL:

FACEBOOK E INSTAGRAM ADS



GESTIÓN EMPRESARIAL

- Planificación del presupuesto y programación de anuncios.
- Desarrollo de una estrategia de contenido y mensaje.

Módulo 3: Configuración y Gestión de Campañas en el Administrador de Anuncios

- Introducción al Administrador de Anuncios de Facebook.
- Creación y configuración de campañas publicitarias.
- Segmentación detallada del público objetivo.
- Configuración de presupuestos y calendarios de anuncios.

Módulo 4: Creación de Anuncios Atractivos y Persuasivos

- Uso de imágenes y videos efectivos en anuncios.
- Redacción de textos persuasivos y llamados a la acción.
- Personalización de anuncios para diferentes segmentos de audiencia.
- Optimización de landing pages para mejorar la conversión.

Módulo 5: Estrategias Avanzadas de Segmentación y Remarketing

- Segmentación avanzada por comportamiento, intereses y demografía.
- Uso de audiencias personalizadas y similares para aumentar la efectividad.
- Implementación de estrategias de remarketing para alcanzar a usuarios que ya interactuaron con la marca.
- Retargeting: el rey de la conversión.

Módulo 6: Seguimiento y Analítica de Campañas

- Configuración de píxeles de seguimiento y eventos de conversión.
- Interpretación de métricas clave de rendimiento: alcance, impresiones, CTR, ROI, etc.
- Análisis del embudo de ventas y atribución de conversiones.
- Elaboración de informes de rendimiento.
- Toma de decisiones basada en datos para optimizar campañas.

Módulo 7: Estudio de Casos y Ejemplos Prácticos

- Análisis de casos de éxito en publicidad en Facebook e Instagram.
- Estudio de errores comunes.
- Análisis de campañas de anuncios reales en diferentes industrias.
- Sesiones prácticas de creación y gestión de campañas publicitarias en el Administrador de Anuncios.

Módulo 8: Proyecto Final

- Creación y optimización de una campaña publicitaria en Facebook e Instagram.

CURSO PRESENCIAL:

FACEBOOK E INSTAGRAM ADS



GESTIÓN EMPRESARIAL

INSTRUCTOR

Lic. Zulema Abreu Barrera

Experta en Marketing Digital. Máster en Marketing Digital en EUDE BUSINESS SCHOOL. Licenciada en Marketing y Publicidad.

Trabajó en XEROBOL como GERENTE DE MARKETING; desarrollando competencias como: estrategias de marketing digital y Inbound Marketing para mercados emergentes, gestión de campañas digitales y marketing 1to1, contacto y negociación con clientes y desarrollo de estrategias de marketing para productos & servicios.

Actualmente es Consultora de Marketing Digital, ayudando a más de 30 compañías entre Bolivia, Chile, México y EEUU a transformar su estrategia de Marketing Digital en una herramienta eficiente de comunicación y ventas.