



Curso Online de **Campañas de Facebook ADS**

Cómo crear una campaña de Facebook para obtener resultados.

ARGENTINA
(54) 1159839543

BOLÍVIA
(591) 22427186

COLOMBIA
(57) 15085369

CHILE
(56) 225708571

COSTA RICA
(34) 932721366

EL SALVADOR
(503) 21366505

MÉXICO
(52) 5546319899


Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



attcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp
(34) 601615098

PERÚ
(51) 17007907

PANAMÁ
(507) 8338513

PUERTO RICO
(1) 7879457491

REP. DOMINICANA
(1) 8299566921

URUGUAY
(34) 932721366

VENEZUELA
(34) 932721366

ESPAÑA
(34) 932721366

Campañas de Facebook ADS

Presentación

Hoy en día todos podemos tener la posibilidad de crear campañas en Facebook para ofrecer nuestros productos y servicios, aunque a veces es indispensable conocer algunas bases de mercadeo para poder armar una campaña exitosa y no perder tiempo ni dinero.

Si alguna vez ha hecho una campaña de Facebook para promocionar sus productos pero no ha tenido los mejores resultados sabe de lo que estamos hablando. Todas las campañas, ya sea que se quieran lanzar en línea o no, deben contar con una planeación basada en el conocimiento del cliente, del producto y de la competencia. Al organizar bien las piezas podremos empezar a crear la campaña en Facebook creando mejores anuncios, hablando a las personas adecuadas y destacando frente a la competencia.

El siguiente punto a tener en cuenta es el conocimiento de las herramientas de Facebook para saber exactamente qué parte aplicar en cada una de las etapas del proceso de ventas así como la manera de acercarse a los resultados. En este curso aprenderá a crear una campaña logrando una buena planeación que le permita identificar su producto, destacando de él las ventajas competitivas y poder crear anuncios de alto impacto.

La Educación On-line

Los cursos on-line se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa, ya que permiten una continua autoevaluación y programación del tiempo dedicado al estudio, permitiendo que el alumno elija los momentos más idóneos para su formación.

Con más de 25 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

1 La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado.

2 *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3 *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

4 *Trabajar* con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

Campañas de Facebook ADS

Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de **50 horas** distribuidas en 4 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Los 4 módulos contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

Cada uno de los módulos contiene material complementario que ayudará al alumno en la comprensión de los temas tratados. Encontrará también ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Campañas de Facebook ADS

Este curso le permitirá saber y conocer:

- Cómo crear campañas persuasivas y de alto impacto, conduciendo al cliente por todo el recorrido de compra y utilizando los objetivos de campaña adecuados.
- Cómo aprovechar al 100% la plataforma de Facebook, conociendo su estructura y funcionamiento.
- Cómo crear anuncios en diferentes formatos de Facebook ganadores, que llamen la atención y lleven a la acción.
- Cómo preparar una presentación cubriendo todos los procesos de venta.
- Cómo crear y optimizar su página de Facebook para conseguir los mejores resultados.
- Cómo “espíar” a la competencia y utilizarla de referencia para mejorar sus productos y servicios.
- Cómo controlar el ROI de tu campaña y aumentar así los resultados.

“ Para crear estrategias de marketing en Facebook que le ayude a vender”

Dirigido a:

Profesionales de los departamentos de Marketing, Publicidad y Comunicación que quieran utilizar esta red social como un importante generador de ventas.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Preparación de la campaña a partir del conocimiento de producto, cliente y competencia

7 horas

El éxito de las campañas de Facebook radica en la manera en que somos capaces de identificar todas las variables implicadas: producto, cliente y competencia.

En este primer módulo del curso aprenderemos a reconocer estas tres variables como punto de partida para planificar una estrategia ganadora.

1.1. Identificar características, ventajas y beneficios de su producto:

- 1.1.1. Establecer las características de los productos.
- 1.1.2. Establecer las ventajas que resaltan de las características.
- 1.1.3. Establecer los beneficios que resaltan de las ventajas:
 - 1.1.3.1. Puntos a tener en cuenta para identificar de manera adecuada los beneficios.
- 1.1.4. Validación de los beneficios.

1.2. Identificar la propuesta de valor:

- 1.2.1. Qué es una propuesta de valor.
- 1.2.2. Cómo crear una propuesta de valor:
 - 1.2.2.1. Componentes.
 - 1.2.2.2. Formular la propuesta de valor.

1.3. Conocimiento de cliente:

- 1.3.1. Segmento de mercado.
- 1.3.2. Nicho de mercado.
- 1.3.3. Cliente objetivo.
- 1.3.4. Personal Buyer.
- 1.3.5. Cómo preparar la segmentación.

1.4. Investigación de la competencia:

- 1.4.1. Procedimiento.

1.5. Tono de mensaje:

- 1.5.1. Componentes de un mensaje.
- 1.5.2. Aspectos a tener en cuenta para transmitir un mensaje en los anuncios de Facebook:
 - 1.5.2.1. Propósito.
 - 1.5.2.2. Tipos de tono.
 - 1.5.2.3. Carácter.

1.6. Recorrido de compra:

- 1.6.1. Toma de conciencia de la necesidad.
- 1.6.2. Consideración de compra.

Campañas de Facebook ADS

- 1.6.3. Decisión de compra.
- 1.6.4. Valoración del producto o servicio.
- 1.7. Cómo organizar la estrategia.
- 1.8. Cómo organizar estos puntos en la página de aterrizaje.
- 1.9. Cómo crear los anuncios.

MÓDULO 2. Estructura de Facebook

7 horas

Crear una campaña en Facebook requiere experiencia, tiempo y recursos. En este módulo conoceremos los componentes de Facebook y aprenderemos a saberlos configurar para optimizar, organizar y medir una campaña.

2.1. Componentes de una campaña:

- 2.1.1. Campaña.
- 2.1.2. Conjunto de anuncios.
- 2.1.3. Anuncios.

2.2. Objetivos de una campaña en Facebook:

- 2.2.1. Reconocimiento de marca.
- 2.2.2. Consideración.
- 2.2.3. Conversión.

2.3. Públicos de Facebook: cómo utilizarlos en la campaña según objetivo.

2.4. Formatos de anuncios:

- 2.4.1. Imagen.
- 2.4.2. Video.
- 2.4.3. Anuncios secuencia.
- 2.4.4. Anuncios de colección.
- 2.4.5. Presentaciones.
- 2.4.6. Experiencias instantáneas.

2.5. Creative Hub.

2.6. Pixel de Facebook.

2.7. Cómo crear una Fanpage.

Campañas de Facebook ADS

MÓDULO 3. Planificación de la campaña de Facebook

9 horas

Antes de empezar a crear una campaña en Facebook es importante planificarla, es decir, idear la manera en que vamos a guiar a nuestros posibles clientes desde el momento en que entran en contacto con la marca hasta que realizan la compra.

3.1. Introducción.

3.2. Estrategia de un embudo de ventas y una campaña de Facebook:

3.2.1. Pasos para preparar campañas en Facebook.

3.3. Construcción de las campañas en Facebook:

3.3.1. Campaña nº 1.

3.3.2. Campaña nº 2.

3.3.3. Campaña nº 3.

3.4. Otros elementos de la campaña de Facebook:

3.4.1. Página de aterrizaje y ventas.

3.4.2. Autor respondedor.

3.4.3. Obsequio.

MÓDULO 4. Seguimiento de campaña

7 horas

Medir los resultados que se consiguen con las campañas en Facebook es fundamental para optimizar nuestra estrategia y mejorar los resultados.

4.1. Establecer los KPIS: metas de seguimiento por cada etapa del proceso de ventas.

4.2. Instalación código de seguimiento.

4.3. Ejemplo de campaña y mediciones.

4.4. Analytics de Facebook.

Campañas de Facebook ADS

Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:



Claudia Marcela Ceballos

Especialista en Marketing Digital con amplia experiencia asesorando a empresas de diferentes sectores en la creación de estrategias de marketing utilizando herramientas digitales.

La autora y su equipo de colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez realizado el curso el alumno recibirá el diploma que le acredita como **experto en CAMPAÑAS DE FACEBOOK ADS**. Para ello, deberá haber realizado la totalidad de las pruebas de evaluación que constan en los diferentes apartados. Este sistema permite que los diplomas entregados por Iniciativas Empresariales y Manager Business School gocen de garantía y seriedad dentro del mundo empresarial.

