

TEMARIO

Unidad 1: Campañas, Conjuntos de anuncios y anuncios

- Campañas en Facebook Ads.
- Conjunto de anuncios en Facebook Ads.
- Opciones avanzadas de la entrega.
- Elaboración de campañas de interacciones.

Unidad 2: Generación de clientes potenciales y públicos similares

- Generación de clientes potenciales.
- Públicos similares.
- Elaboración de campañas de captación de leads.

Unidad 3: Conversiones y remarketing

- Píxel de Facebook.
- Públicos personalizados para remarketing.
- Elaboración de campañas de conversiones.

Unidad 4: Administrador comercial, informes y pruebas A/B

- Facebook Business Manager.
- Informes Facebook Ads.
- Pruebas A/B en Facebook Ads.

Unidad 5: Branding en Instagram

- Elaboración de campañas de Alcance.
- Elaboración de campañas de Reconocimiento de la marca.

Unidad 6: Respuesta directa en Instagram

- Elaboración de campañas de Tráfico web.
- Elaboración de campañas de Reproducción de video.
- Elaboración de campañas desde la app oficial de Instagram.

Unidad 7: Mensajería vía WhatsApp y Facebook Messenger

- Elaboración de campañas de Mensajes.
- Elaboración de campañas de Descarga de aplicaciones.
- WhatsApp Business

Unidad 8: Marketing para E-Commerce o negocio físico

- Elaboración de campañas de Visitas en el negocio.
- Crear catálogo de Facebook.
- Elaboración de campañas de Ventas del catálogo.
- Instagram Shopping.

Unidad 9: Inteligencia Artificial (IA) en redes sociales

- Qué es la Inteligencia Artificial (IA).
- Captación de clientes potenciales mediante IA.
- Reconocimiento de imágenes basado en IA.
- Optimización de campañas impulsado por IA.
- Comunicación mediada por IA.

Unidad 10: Defensa de proyectos y cierre de cursada

- Presentación y exposición de proyectos.
- Charla y debate sobre los proyectos e intercambio de ideas.
- Cierre de actividad y devolución de observaciones sobre los proyectos.

Cronograma de Clases

Clase 1: Campañas, Conjuntos de anuncios y anuncios

Clase 2: Generación de clientes potenciales y públicos similares

Clase 3: Conversiones y remarketing

Clase 4: Administrador comercial, informes y pruebas A/B

Clase 5: Branding en Instagram

Clase 6: Respuesta directa en Instagram

Clase 7: Mensajería vía WhatsApp y Facebook Messenger

Clase 8: Marketing para E-Commerce o negocio físico

Clase 9: Inteligencia Artificial (IA) en redes sociales

Clase 10: Defensa de proyectos y cierre de cursada. Instancia Evaluadora Final)