





¿QUE ES?

Es un curso de preparación para obtener la certificación de campañas de búsqueda de Google.

¿QUE APRENDERAS?

Segmentar tus campañas publicitarias, hacer anuncios exitosos, cultivar y vender a tu audiencia.

LO MAS IMPORTANTE

Al final realizaremos el examen en la plataforma de skillshop de Google para obtener la certificación.

TEMARIO

I. FUNDAMENTOS

- 1. PROCESO PPC
 - a. KPI
 - b. Análisis
 - c. Estrategia
 - d. Implementación
 - e. Monitoreo
 - f.Optimización
 - g. Resultados
 - h. Reportes
 - i. Atención a clientes
 - 2. MICROMOMENTOS
 - 3. MOMENTO CERO DE
 - LA VERDAD
 - 4. NIVEL DE CALIDAD
- 5. ANATOMÍA DE
- LANDING
- 6. BRIEF
- 7. JERARQUÍA DE CAMPAÑAS

BUSQUEDA

1. PLANIFICADOR DE PALABRAS CLAVE

a. En plataforma se buscarán las mejores palabras clave y se harán estimaciones de presupuesto con el forecast

2. OBJETIVOS DE CAMPAÑA

- a. Generación de ventas
- b. Obtén clientes potenciales
- c. Aumentar las visitas al negocio
- d. Influi a la consideración
- e. Generación de conocimiento de marca

Taller: dentro de la plataforma se explicarán las opciones que hay para crear campañas por objetivo.

3. ASPECTOS BÁSICOS DE LAS CAMPAÑAS DE **BÚSQUEDA**

- a. Campaña
- b. Red
- c. Fecha inicio y Fecha de finalización
- d. Ubicación
- e. Idiomas
- f. Presupuesto
- g. Puja (oferta)
- h. Programación de anuncios
- i. Extensiones

Taller: En plataforma se hará el paso a paso sobre la construcción de las campañas.

a. Anatomía del anuncio

5. ANUNCIOS DE TEXTO

- b. Creación de anuncios de texto eficaces
- c. Implementación de tres a cinco anuncios por grupo de anuncios
- d. Organiza la rotación de anuncios
- e. Utiliza por lo menos tres extensiones de anuncios
- f. Anuncios de búsqueda responsivos
- g. Anatomía
- h. Beneficios

Taller: Se elaborarán los anuncios con la plantilla de anuncios

6. CONCORDANCIAS DE **PALABRAS CLAVE**

- a. Concordancia amplia
- b. amplia modificada
- c. frase
- d. exacta
- e. palabras clave negativas

Taller: identificar cada una de las concordancias que activan los anuncios y elaborar un funnel sobre la etapa en que se encuentra cada una.

7. CAMPAÑAS DE DSA

TALLER: Dentro de la plataforma se crearán campañas de DSA

4. PÚBLICOS DE BÚSQUEDA

- a. Públicos afines
- b. Datos demográficos detallados
- c. Públicos en el mercado
- d. RLSA
- e. Públicos similares
- f. Segmentación por cliente

8. COMPRENDER MEJOR LAS **SUBASTAS**

- a. Cómo funcionan
- b. Ranking del anuncio
- c. Factor que determina la calidad
- d. Cómo influye el ranking del anuncio en el costo por clic real

Taller: Se explicará a detalle dentro de la plataforma como funcionan los públicos y en qué etapa del funnel se encuentran

3. BUSQUEDA



1. RECOMENDACIONES

Taller: Identificar las más de las 50 opciones de optimización que brinda la plataforma.



2. PLANIFICADOR DE RENDIMIENTO

- a. Previsión
- b. Simulación
- c. Aprendizaje automático
- d. Validación
- e. Cómo usarlo
- f. Por qué se debe de utilizar
- g. Recomendaciones del planificador
- h. Factores adicionales de revisión mientras se planifica

Taller: Dentro de la plataforma de google Ads haremos el ejercicio de la previsión de una cuenta activa para revisar cada punto del planificador.



3. ANÁLISIS DE COLUMNAS DE RENDIMIENTO

- a % de impresiones
- b. % de pérdida por presupuesto
- c. % de pérdidas por ranking
- d. estadística de subasta
- e. segmentos

4. DISPLAY



- a. Indicadores de gestión
- b. gran escala
- c. rendimiento medible
- d. facilidad de configuración

2. CAMPAÑAS ESTANDARD

- a. Generación de conocimiento de marca
- b. Influir a la consideración b
- c. Impulsar la acción
- d. RMKT

Taller: Crear campañas con sus respectivos públicos y identificar en qué etapa se encuentran



a. Smart Display

SIMULADOR DE EXAMEN DE DISPLAY Y CERTIFICACIÓN





55 8854 4352



Av. Río Churubusco 601 Piso 8 Torre Mítikah, Xoco, Bénito Juárez 03330 CDMX



www.arcasedigital.com