

TALLER:

ESTRATEGIAS DE VENTA CON FACEBOOK E INSTAGRAM ADS




eMarketing
week 

TALLER: ESTRATEGIAS DE VENTA CON FACEBOOK E INSTAGRAM ADS



¿QUÉ APRENDERÁS EN ESTE CURSO?

Al terminar este taller obtendrás todo el conocimiento para crear campañas publicitarias en Facebook e Instagram Ads, basadas en la investigación de tu audiencia, definición de objetivos y la selección de tu público meta segmentado. Te enseñaremos a diseñar tus propios anuncios con herramientas poderosas gratuitas, y aprenderás las estrategias más efectivas que utilizan los especialistas en marketing online para posicionar tu marca y conseguir más ventas.



¿CÓMO AYUDARÁ ESTE CURSO A TU NEGOCIO?

Hemos diseñado este taller para que empresarios y emprendedores aprovechen todas las ventajas que ofrece la publicidad en Facebook e Instagram. Para que dirijan su mensaje a la audiencia correcta, logren llevar más gente a sus establecimientos físicos, generen más prospectos, aumenten el conocimiento de su marca y sobre todo, consigan más ventas.



¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

A cualquier dueño de negocio que quiera posicionar su marca en Internet. Empresarios que deseen promocionar sus servicios en la web. Emprendedores que quieran vender sus productos en línea. Profesionales de marketing que quieran especializar sus conocimientos en publicidad digital. Community managers que quieran aprender a crear anuncios en Facebook e Instagram para beneficio de sus marcas.



¿QUÉ INCLUYE?

- Escuela en línea
- Sesión de consultoría
- Barra de snacks y bebidas
- Kit de bienvenida
- Material digital e impreso

- Diploma de reconocimiento
- 10% en nuestros próximos cursos
- 10% en servicios contratados con la agencia Digitalia
- Estacionamiento gratis

Módulo 1

Introducción a Facebook e Instagram Ads

Comenzaremos nuestro taller explicándote la importancia que tiene invertir en anuncios en Facebook, cómo funciona su algoritmo y las ventajas que tiene esta plataforma para tu negocio. Hablaremos sobre los conceptos más importantes y daremos un recorrido por elementos que conforman una campaña de anuncios en Facebook. Te ayudaremos a configurar desde cero, tu business manager account y charlaremos sobre cómo puedes automatizar las respuestas de tu Facebook messenger para distintos objetivos estratégicos.

Temario:

1. Qué es y por qué invertir en Facebook Ads
2. Terminología para comenzar
3. Relevance score y porque es importante
4. Qué es un píxel y su importancia estratégica
5. Qué es un Messenger BOT y cómo implementarlo
6. Creación y configuración de una cuenta
7. Explorando el administrador de anuncios
8. Estructura de una campaña
9. Elementos y formatos de un anuncio
10. Políticas de anuncios

Módulo 2

Planeación de una campaña publicitaria

Antes de comenzar con cualquier estrategia de venta u objetivo publicitario es necesario realizar una planeación exhaustiva para poder aprovechar al máximo tus recursos e inversión. En este módulo te ayudaremos a establecer las metas de tu negocio, a descubrir las características particulares de tu audiencia y a definir el tipo de clientes potenciales, para que te dirijas a ellos con el mensaje y el momento preciso. Por si fuera poco, te mostraremos como construir una página web optimizada para conseguir las ventas que necesitas.

Temario:

1. Definición de objetivos comerciales
2. Creación de perfiles de clientes
3. Estadísticas del público (Facebook Insights)
4. Creación de una propuesta publicitaria
5. Presupuestos y estimación de resultados
6. Proyección de leads y ventas
7. Landing page:
 - Tipos de Landing page
 - Elementos de una Landing page
 - Promoción de una Landing page
 - Análisis y métricas
 - Creación de una Landing page (ejercicio práctico)

Módulo 3

Segmentación del público objetivo

Definida una estrategia y un plan de acción, el siguiente paso es asegurarte que te dirigirás al público correcto. Probablemente la mayor ventaja de Facebook Ads es su forma de definir y segmentar a la audiencia, en este módulo te enseñaremos todos los trucos y funcionalidades para encontrar a tus próximos clientes y que sean ellos quienes se acerquen a ti.

Temario:

1. Instalación y verificación del píxel de seguimiento
2. Segmentación de audiencias
 - Públicos guardados
 - Públicos personalizados
 - Bases de datos
 - Tráfico web
 - Interacción
 - Públicos similares
 - Superposición de audiencias

Módulo 4

Creación de anuncios

A esta altura del curso ya tendremos el conocimiento necesario de nuestro público objetivo y la forma de llegar a él, ahora sólo falta comenzar con la publicidad de tu negocio. Te enseñaremos paso a paso como crear anuncios con base en objetivos precisos, revisaremos casos de éxito de anuncios efectivos, aprenderás a utilizar herramientas gratuitas para diseñar tu propia publicidad y te mostraremos trucos para obtener el máximo provecho en la creación de anuncios.

Temario:

1. Métodos publicitarios
 - Método AIDA
 - Método STRATCH
 - Método USP
 - Método Ogilvy
 - Fórmula FAB
2. Cómo crear el *copy* perfecto (tips y recomendaciones)
3. Trucos y hacks
4. Herramientas de diseño gratuitas
5. Creación de anuncios (ejercicios prácticos)
 - Ejercicios prácticos en Facebook
 - Ejercicios prácticos en Instagram
 - Anuncios CANVA

Módulo 5

Estrategias eficaces para la venta on-line

Ya tienes el conocimiento necesario para definir un objetivo publicitario, segmentar a tu audiencia y crear anuncios ganadores. En esta parte del curso te mostraremos los distintos tipos de estrategias que utilizan los especialistas en marketing para vender en línea, revisaremos cada una de ellas y te mostraremos ejemplos, para que te sirvan de referencia en tus propias estrategias.

Temario:

1. Embudos de venta
2. Captación de leads
3. Lead magnet
4. Remarketing
5. Recuperación de carritos abandonados
6. Recuperación de formularios abandonados
7. Campañas "last call"
8. Consejos de expertos

Módulo 6

Medición, interpretación y análisis

"Lo que no se mide no se puede mejorar. Parte importante de una estrategia publicitaria en Facebook e Instagram Ads es el control, la medición y la optimación de resultados. En este módulo te enseñaremos a identificar las métricas clave para medir el avance de tu estrategia, interpretar los resultados y realizar ajustes para mejorarlos.

Temario:

1. KPI's y métricas para medir campañas
2. Personalización y análisis de métricas
3. Revisión de casos reales
3. Cálculo del retorno e inversión
4. Elaboración de informes





Plan de estudios

Escuela en línea

Escuela en línea

Todos nuestros cursos presenciales te regalan un curso en línea a través de una plataforma virtual de aprendizaje, con la cual podrás seguir capacitándote; descargando material exclusivo, viendo muchas horas de videos tutoriales, recibiendo actualizaciones constantemente y manteniéndote al tanto de las noticias más importantes del mundo del marketing digital.

Plan de estudios

Módulo 1. Introducción Facebook

- Condiciones de uso de las páginas de Facebook
- Pasos para crear una Fan Page
- Explorando el administrador de anuncios
- Definición de objetivos comerciales

Módulo 2. Estadísticas del mercado meta

- Estadísticas del público
- Estadísticas de la Fan page

Módulo 3. Presupuestos y estimaciones

- Resultados diarios esperados
- Proyección de Leads
- Proyección de ventas

Módulo 4. Landing page

- Configuración y publicación de una Landing Page con Page Wiz
- Crear una Landing Page con PageWiz

Módulo 5. Píxel

- Crear píxel de Facebook desde cero
- Código base y código de evento
- Comprobación de píxel

Módulo 6. Segmentación de audiencias

- Público guardado
- Archivos de clientes
- Tráfico web
- Interacción de video
- Formulario para clientes especiales
- Anuncios Canva
- Página de Facebook
- Perfil de empresas de Instagram
- Evento
- Superposición de audiencias

Módulo 7. Creación de anuncios

- Reconocimiento de marca
- Alcance
- Tráfico
- Interacción
- Reproducciones de video
- Generación de clientes potenciales
- Creación de formularios para clientes potenciales
- Mensajes
- Conversiones
- Ventas de catálogo
- Visitas al negocio
- Anuncios Canva



Módulo 8. Trucos y Hacks

- [Tutorial] Como hacer Live Photos para Facebook (sólo para IOS)
- Guía de Retargeting para Facebook Ads
- Servicio de ayuda para la publicidad en Facebook
- Emojis y símbolos
- Vista previa y compartir
- Espiar a la competencia
- Anuncios .GIF
- Comprobación de texto
- Cropeo de imágenes
- Imágenes de stock
- Enlace a Whatsapp
- Lead testing
- Creative Hub

Módulo 9. Herramientas de diseño

- Herramienta Canvas

Módulo 10. Métricas y análisis

- Selección de KPI's
- Columnas predeterminadas
- Personalización de columnas
- Informes personalizados

Módulo 11. Retorno de inversión

- Fórmula ROAS
- Fórmula ROI

****BONUS**** Hootsuite

- Qué es y cómo funciona
- Crear y configurar columnas
- Gestión y programación de publicaciones
- Elaboración de informes



¿Quieres saber más acerca de este taller?

Comunícate con nosotros vía
whatsapp dando clic [aquí](#) o al 442 369 5932.
También por correo a hola@emarketingweek.com
o vía **Messenger** dando clic [aquí](#).

¿Estás listo para inscribirte al taller?

Paga en línea o checa la información para pago [aquí](#).