



LANZAMIENTO DE CAMPAÑAS DIGITALES PARA NEGOCIOS

El curso capacitará a los participantes para diseñar, lanzar y gestionar campañas de publicidad digital orientadas a la generación de clientes y ventas para sus negocios, utilizando de manera estratégica las principales plataformas publicitarias.

CONOCIMIENTOS PREVIOS:

- Curso independiente, no requiere conocimientos previos.

EL PARTICIPANTE SERA CAPAZ DE :

- Comprenderá el rol de la publicidad digital dentro de la estrategia comercial del negocio.
- Creará campañas publicitarias funcionales en Meta Ads, Google Ads, TikTok Ads y LinkedIn Ads.
- Aplicará criterios básicos de segmentación, presupuesto y medición de resultados.

DIRIGIDO A:

- Emprendedores, dueños de negocio, responsables de marketing y ventas.

• Evaluación

El curso es práctico. Se promedian las mejores 4 o 5 prácticas (eliminando la nota más baja) para obtener el PP. La calificación final será el promedio entre el PP y el examen final (EF).

Promedio de Prácticas:

$$PP = \frac{(P1+P2+P3+P4) - \text{Nota Mínima}}{3}$$

$$\text{Nota Final} = \frac{PP + EF}{2}$$

Nota aprobatoria mínimo 14.



Duración total: 24 horas
Modalidad:
6 sesiones de 4 horas

• Modalidad Presencial / Online

Requerimientos mínimos para Pc (Curso Online)

- Sistema operativo Windows 10 o macOS 12
- 8GB RAM.
- Espacio Libre 16GB en el disco duro.
- Conexión a internet.

!Contactate con nosotros!

Telf.: 200 - 9060 Opción 1

WhatsApp: 970-063-319 / 943-229-860

E-mail: sisuni.info@uni.edu.pe

visítanos en :
www.sistemasuni.edu.pe

únete:    

“Aumenta tus conocimientos, desarrolla nuevas habilidades y construye hoy tu futuro”.

SESIÓN 1

Fundamentos de la Publicidad Digital para Negocios

- Ecosistema de la publicidad digital.
- Publicidad digital orientada a ventas.
- Embudo de conversión (TOFU, MOFU, BOFU).
- Rol estratégico de Meta Ads, Google Ads, TikTok Ads y LinkedIn Ads.
- Casos reales aplicados a negocios.

SESIÓN 3

Meta Ads para Ventas y WhatsApp

- Campañas de tráfico, leads, WhatsApp y ventas.
- Diferencia entre campañas de generación de demanda y ventas.
- Públicos fríos, personalizados y similares.
- Creatividades y copies orientados a conversión.

SESIÓN 2

Meta Ads: Configuración y Estructura de Campañas

- Business Manager y activos publicitarios.
- Estructura de campañas en Meta Ads.
- Tipos de objetivos publicitarios.
- Buenas prácticas iniciales.
- Ejercicio práctico guiado.

SESIÓN 4

Google Ads: Publicidad en Búsqueda

- Funcionamiento de Google Ads.
- Google Search Ads.
- Palabras clave y concordancias.
- Anuncios de texto y nivel de calidad.
- Práctica aplicada.

“Aumenta tus conocimientos, desarrolla nuevas habilidades y construye hoy tu futuro”.

SESIÓN 5

Google Ads: Display, Remarketing y Performance Max

- Red de Display.
- Estrategias de remarketing.
- Introducción a Performance Max.
- Cuándo usar cada tipo de campaña.

SESIÓN 7

LinkedIn Ads para Negocios B2B

- Introducción a LinkedIn Ads.
- Segmentación profesional.
- Tipos de campañas B2B.
- Casos empresariales.

SESIÓN 6

TikTok Ads para Negocios

- TikTok Business Manager.
- Tipos de campañas.
- Creatividad orientada a ventas.
- Estrategia de contenido y pauta.
- Casos prácticos.

SESIÓN 8

Estrategia Multiplataforma y Evaluación

- Integración de plataformas publicitarias.
- Distribución de presupuesto.
- Métricas clave orientadas a ventas.
- Taller integrador y evaluación.