FUNDAES
INSTITUTO DE CAPACITACIÓN

FORMACIÓN ONLINE EN VIVO

Curso de Publicidad Digital



Una formación práctica para planificar campañas publicitarias, crear anuncios y analizar resultados en Meta Ads y Google Ads.

Los contenidos se trabajan sobre un proyecto que avanza a lo largo del curso.

3	12	1	21
meses de cursado	clases	clase semanal de 1 h 45 min	horas totales

Modalidad y duración

Formación online en vivo. Una clase semanal de **1 h 45 min,** durante tres meses de cursado, con una pausa de 5 minutos incluida. Equivale a 21 horas de actividad en encuentros programados.

Qué vas a trabajar

01 **Definir un objetivo publicitario** y vincularlo con una oferta, una audiencia y una acción concreta.

02 **Organizar campañas y anuncios iniciales** en Meta Ads y Google Ads.

03 **Seleccionar presupuestos, piezas y métricas** acordes al objetivo.

04 **Interpretar resultados** y proponer mejoras fundamentadas.

Impulsá tu futuro

Programa de contenidos

01 Estrategia y recorrido del cliente

- Objetivos de campaña y propuesta de valor.
- Audiencia, necesidad, mensaje y destino del anuncio.
- Relación entre reconocimiento, consultas y conversiones.



02 Publicidad en Meta

- Estructura de cuenta, campaña, conjunto y anuncio.
- Segmentación, controles de audiencia y Advantage+ Audience.
- Presupuesto, ubicaciones, formatos y creatividad.
- Eventos y medición: Meta Pixel y API de conversiones, a nivel introductorio.



03 Publicidad en Google

- Intención de búsqueda y elección de canal.
- Estructura de campañas de Búsqueda, concordancias y exclusiones.
- Anuncios de búsqueda responsivos y coherencia con la página de destino.
- Introducción al alcance de Performance Max.



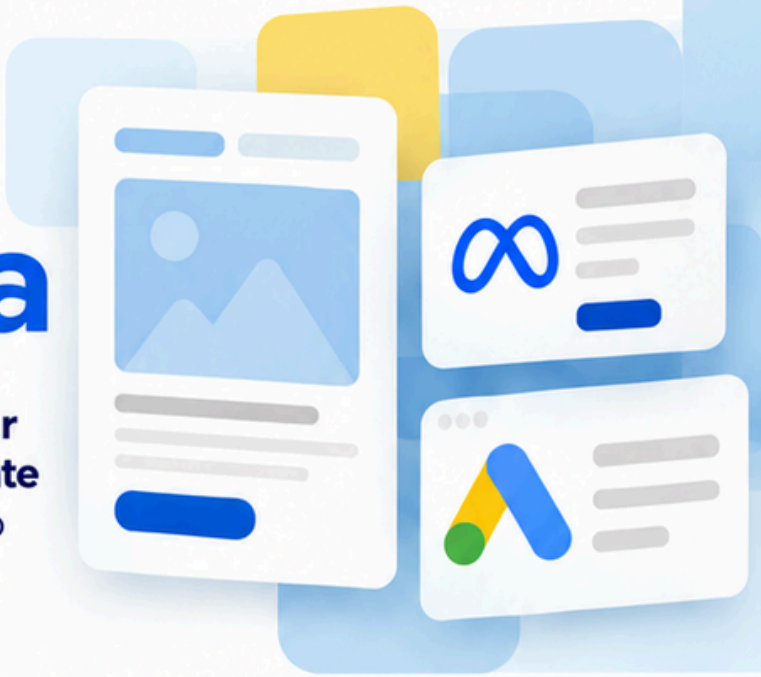
04 Análisis y optimización

- Impresiones, clics, costos, conversiones y costo por resultado.
- Calidad de medición, lectura crítica de informes y pruebas de mejora.
- Organización y presentación de una campaña integral.



PROYECTO DEL CURSO

Práctica integradora



Durante todo el curso **van a desarrollar una campaña en conjunto con el docente** para un negocio real o ficticio, aplicando de manera práctica los contenidos de cada unidad.

Qué van a aplicar

- Objetivo de campaña
- Público y audiencia
- Anuncios y piezas
- Presupuesto
- Medición y propuesta de optimización

A medida que avanza el curso, el docente comparte herramientas, ejercicios, prácticas y tareas para desarrollar el proyecto en conjunto con los alumnos.

No es necesario invertir dinero en plataformas para realizar el curso.

Alcance de la formación

El curso aborda el uso inicial y aplicado de Meta Ads y Google Ads, con foco en la planificación, creación de anuncios y análisis de resultados para distintos objetivos de negocio.

