

CURSO DE PERFORMANCE MARKETING GESTIÓN Y OPTIMIZACIÓN DE CAMPAÑAS



36 h.



Presencial



Madrid



Bolsa de
empleo



545€

El “performance marketing” o marketing de resultados está íntimamente ligado al marketing digital. No todo el marketing digital es performance marketing, sólo aquel que **trata de establecer una correlación directa entre cada acción y los resultados obtenidos** de manera que el criterio principal para decidir que se hace y que no es el retorno generado. Se trata por tanto de **sacar el máximo partido a las herramientas que nos brinda el entorno digital** para establecer unas metodologías de trabajo que nos permitan desarrollar campañas totalmente orientadas a resultados donde las decisiones se toman en tiempo real y guiadas por los resultados obtenidos.

OBJETIVOS

- 1 Establecer objetivos acordes con la estrategia de la compañía o del cliente
- 2 Definir el público objetivo de forma acorde a los objetivos establecidos
- 3 Conocer y aprender a trabajar con las principales herramientas de marketing de resultados
- 4 Establecer las principales métricas y herramientas para el correcto seguimiento de la actividad así como para la correcta atribución de resultados a acciones
- 5 Diseñar estrategias de gestión, seguimiento y optimización de campañas
- 6 Aplicar modelos de toma de decisiones para el desarrollo eficaz de las campañas
- 7 Aprender a generar presupuestos y gestionarlos de forma dinámica en función de los resultados

NÚMEROS DE KSCHOOL

1620

Alumnos

142

Ediciones

44

Programas

4

Ciudades

NUESTROS COLABORADORES



Alumnos están trabajando



Encuentra trabajo en los primeros 12 meses



Alumnos satisfechos



Recomendaría nuestros programas

DICEN DE NOSOTROS



Marta Cámara
Data Science
& Negocio
en EURO 6000
1ª ed. Máster en
Data Science

"El máster me está ayudando mucho en mi carrera profesional porque me está abriendo un amplio campo de posibilidades y conocimientos."



Albert Riera
Owner and
Project Manager
at Reactiva
UX/UI Consultant
1ª ed. Máster en
SEO-SEM
Profesional

"Destacaría la excelente calidad de sus profesores, modelo de estudio y profundidad de temario. KSchool es muy buen sitio donde hacer contactos, encontrar socios, oportunidades de negocio y en definitiva generar networking de calidad."



Juanfra Cózar
Marketing y
Diseño Gráfico
en Zailand
7ª ed. Máster en
Análítica Web

"De KSchool destacaría su método práctico "ponte con". Con el proyecto individual con webs reales aprendes una barbaridad."



Luis Muñoz Vargas
Service Designer
en The Cocktail
5ª ed. Máster en
Usabilidad y
Experiencia
de Usuario

"Cada nuevo profesor exprime sus horas al máximo y lo más importante es que cuando salgo de clase tengo la sensación de haber aprendido."



Álvaro Peñalba
Digital Marketing
en Cross Nutrition
9ª ed. Máster en
Técnicas de
Marketing Online

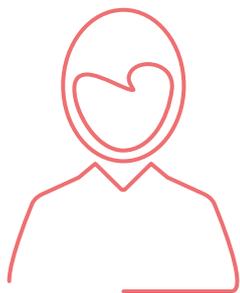
"Para gente como yo que no había tenido gran experiencia en el ámbito del Marketing Online, este Máster es perfecto para introducir la cabeza dentro de este enorme mundo."



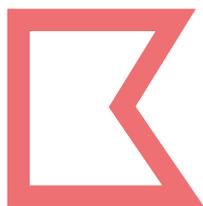
Víctor Gutiérrez
Consultor SEO SEM
& Diseño web,
in-house freelance
8ª ed. Máster en
SEO-SEM
Profesional

"Elegi Kschool porque me lo recomendó un antiguo alumno de kschool y algunos conocidos profesionales del sector. Si realmente quieres dar un salto de calidad en tus conocimientos o poder aportar valor a las páginas web de tus clientes, es imprescindible una formación optima"

PERFIL DEL ALUMNO



Para realizar este programa se no se requieren conocimientos básicos previos en Marketing Online. Lo recomendamos para profesionales del marketing tradicional o digital que quieran especializarse, emprendedores que están desarrollando un proyecto digital, etc



Este curso te ayudará a dar los pasos necesarios para convertirte en un profesional del Performance Marketing acompañado por los mejores profesionales del país con el objetivo de forma parte de ellos en el futuro.

TEMARIO

1 MÓDULO 1: INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS

- Qué es el performance marketing y en que se diferencia del marketing tradicional
- El performance marketing dentro del Plan de Marketing Digital
- Introducción a las principales herramientas del marketing online y performance marketing.
- Objetivos y público objetivo
- Ejercicio práctico

2 MÓDULO 2: ANALÍTICA Y MÉTRICAS

- Principales métricas
- Herramientas de seguimiento
- Analítica web
- Ejercicio práctico

3 MÓDULO 3: BUSCADORES

- Funcionamiento de los buscadores
- SEO
- SEM
- Optimización de campañas SEM
- Ejercicio práctico

4 MÓDULO 4: REDES SOCIALES

- Uso de las principales redes sociales
- Social Media Optimization
- Social Ads
- Ejercicio práctico

5 MÓDULO 5: AFILIACIÓN Y RETARGETING

- Redes de afiliación
- Campañas de afiliación
- Campañas de retargeting
- RTB y programática

6 MÓDULO 6: EMAIL MARKETING

- Creación de la base de datos
- Cuestiones legales y regulatorias
- Mails eficaces
- Ejercicio práctico

7 MÓDULO 7: OPTIMIZACIÓN DE CAMPAÑAS Y TOMA DE DECISIONES

- Criterios de optimización de campañas
- Ejercicio práctico

PROFESORES



Nacho Somalo
Founder at
Lonesome Digital

Veterano del ecommerce en España, en más de 16 años dedicado a esta actividad ha liderado proyectos como casadellibro.com, muchoviaje.com, Infoempleo.com, El armario de la tele y, más recientemente Alice.com. Actualmente es asesor en ecommerce, procesos de transformación digital y emprendimiento a través de la empresa que él ha fundado Lonesome Digital.



Pedro Abad
Chief Sales Officer
en Elogia

Actualmente dirijo el área comercial y de negocio de Elogia (Viko Group) donde ayudamos a las empresas en todo lo relacionado con el marketing digital (SEO,SEM, Performance, Mkt Relacional, RRSS, ...) . Anteriormente dirigí Secuoyas , consultora de UX, Diseño y Desarrollo Web. También he trabajado para empresas como Prisa Digital, iBrands o Anuntis. Poseo experiencia en la gestión de equipos y lanzamiento de proyectos.



Carlos Molina
CEO en Tidart
Digital Services

Actualmente, soy socio fundador de TIDART Consultora Digital; y Director de Planificación Estratégica Digital en Sheldon Madrid. Desde TIDART damos servicio a muchos comercios electrónicos españoles y extranjeros en la gestión y planificación de sus campañas de Marketing Online: SEO, SEM, Facebook Ads, LinkedIn, Twitter, RTB ... y cualquier canal de generación de tráfico de respuesta directa.



Loreto Gómez
Directora de
Departamento
Digital de
El Sofá Verde

Atesora más de 18 años de experiencia en Marketing, Formación y Comunicación, principalmente en retail. Emprendedora en negocio familiar del textil, experta en cadenas de tiendas. En la actualidad imparte clases de RRSS, plan de Marketing, SEO, SEM, Analítica y negocios digitales dentro del #Actívate perteneciente a google. En la actualidad trabaja como directora en el departamento Digital dentro de www.elfofaverde.com Puedes seguir lo que escribe en: www.lady-tools.com



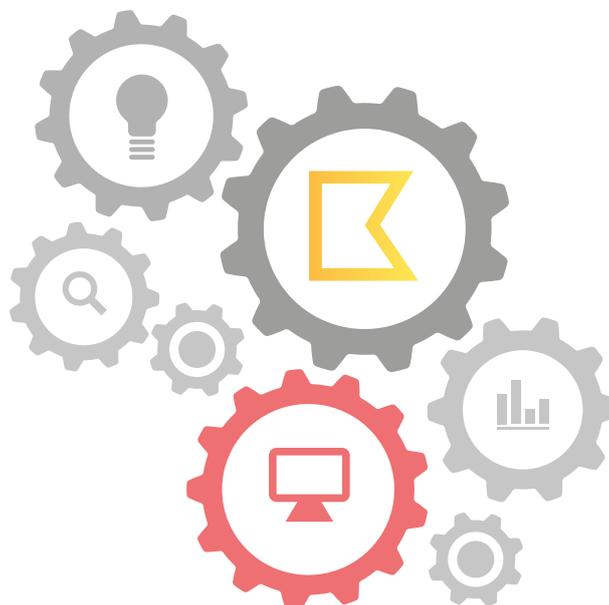
María Velasco
UX Lead en
Accenture
Interactive

Soy una traductora- marketiniana reconvertida a diseñadora UX. Durante los últimos cinco años he trabajado en la transformación digital de marcas como Sanitas o Iberdrola. Mi gran pasión es la investigación de usuario. Además, he tenido la suerte de liderar el equipo de UX y formar en técnicas de investigación y prototipado a diseñadores, analistas y otros profesionales de departamentos digitales.



Rubén Orta
CTO en Antevenio

Ingeniero Informático por la Universidad Carlos III de Madrid, comenzó en el desarrollo de software en el 1997. En la actualidad es CTO del Grupo Antevenio, la primera empresa española en ser cotizada en el Alternext Francés. Entre los proyectos que se engloban dentro de la marca Antevenio se encuentran: MDirector, una de las principales plataformas dentro del mercado hispano para la gestión de campañas de Email Marketing y SMS, El Viajero Fisgón o inVIPTus.



QUÉDATE CON LO MÁS IMPORTANTE



36 h.



OPCIÓN ENTRE SEMANA:

Inicio: Próximamente
Duración: 5 semanas
Lunes y Miércoles de 18 a 21h



Aula KSchool
Calle José Picón, 31
28028 - Madrid



545 €



FORMAS DE PAGO:

· PAGO ÚNICO



BONIFICABLE
POR LA FUNDACIÓN
TRIPARTITA

NUESTRO MANIFIESTO

Si el sistema no está preparado para darnos el conocimiento que necesitamos lo vamos a conseguir por nuestra cuenta • Hoy, en ciertos sectores el valor no lo aporta un título. Lo aporta lo que cada profesional sabe hacer • Si dependemos de nosotros mismos, vamos a pensar por nosotros mismos • No queremos, ni podemos sentarnos a esperar a que alguien se fije en nosotros • No hay ningún mapa. Debemos hacer nuestro camino, y es un camino que muchas veces no ha sido explorado, pavimentado, ni señalizado • Nuestro conocimiento es la clave de nuestro desarrollo personal y profesional • Todo el mundo tiene algo que enseñar. Queremos aprender todos de todos • En el mundo del conocimiento, cuanto más se comparte más se tiene • Lo que aprendemos es lo que practicamos • Especializarse es ponerle un apellido a nuestra profesión. Es echarle especias a nuestro ingrediente principal • Queremos construirnos un futuro fuera del rebaño. Para eso vamos a pensar y hacer las cosas de forma diferente • No vamos a seguir instrucciones a ciegas, no vamos a ser pelotas, no vamos a mantener la cabeza agachada. Esas formas no van con nosotros • Vamos a estar siempre en movimiento. No vamos a parar de movernos. Somos inquietos y nos gusta ser así • Como queremos resultados diferentes, vamos a hacer las cosas de forma diferente • Las pirámides son monumentos funerarios. Nos divierte verlas en los libros de historia, no sufrirlas en nuestro trabajo • Nuestro mercado no es el de los empleos. Es el de las oportunidades • Queremos colaborar con nuestras empresas a generar ingresos, no queremos tener un simple empleo • Queremos avanzar elaborando mejores recetas, no cocinando más • Queremos poner vida a los años, no solo años a la vida • Somos mucho más que un perfil y unas competencias. Somos algo más que las hojas de nuestro CV • Queremos levantarnos con ilusión los próximos 40 años. Queremos hacer las cosas con pasión, cariño y humanidad.