

Programa especializado en **Real Time Bidding (RTB) y Direct Programmatic**



Próximamente



60 h.



Presencial



Madrid



Bolsa de
empleo



1.995 €



KSCHOOL

www.kschool.com

Programa Especializado en Real Time Bidding (RTB) y Direct Programmatic

Real-Time Bidding o RTB es una de las formas de Compra Programática. Es un modelo de compra de inventario publicitario online basado en pujas, donde **las pujas** se realizan por cada **impresión única (impresión a impresión) y a Tiempo Real**.

Programmatic consiste en la **automatización del proceso de Compra de Medios**. Permite la compra por adelantado de impresiones publicitarias en sitios web específicos (Programmatic Direct) + uso de multitud de Data recogido a Tiempo-Real de diferentes Fuentes, lo que ofrece la oportunidad de adaptar el Mensaje/Oferta que presentamos a cada uno de los usuarios que alcanzamos en función de "Quién es ese usuario", e independientemente del dispositivo que en ese momento esté utilizando.

Objetivos

1. Crear estrategias basadas en Branding, Adquisición de Tráfico Cualificado, Engagement y Distribución.
2. Diferenciarás Programmatic Ad y RTB (Real-Time Bidding)
3. Conocerás todos los tipos de modelos de atribución y de conversiones: Direct Conversions, Post Conversions, Post-Impression Conversions, Post-View Conversions.
4. Te darás cuenta de que la Medición no es una oportunidad, es una necesidad. No podemos controlar aquello que no medimos..
5. Aprenderás a realizar el Mix Estratégico: Programmatic Ad + Search + eMail Marketing + Real-Time Data, y todo bajo un enfoque Cross-Device.
6. Verás como el fin último de la Atribución es la correcta distribución de la Inversión.

Perfil del alumno

Para sacar el máximo provecho de este Programa especializado se requieren conocimientos previos en Marketing Digital. No importa si estás en el lado de la Conceptualización y Diseño (UX, Research, UI), en el de la Captación (SEO, ASO, PPC Campaigns, ...), si eres Analista Web, o si tu especialidad es la Estrategia, si te apasiona el mundo de la Publicidad Digital, si quieres conocer en profundidad los diferentes Sistemas Publicitarios y Modelos con los que trabajar, y quieres aprender a optimizar la inversión en Media alcanzando eficiencia además de eficacia , éste es tu curso.

Salidas profesionales

Saldrás preparado para entender el funcionamiento de pujas y crear planificaciones de medios con el modelo RTB conociendo los diferentes actores, sus roles y aumentando el ROI de tus campañas.

Programa Especializado en Real Time Bidding (RTB) y Direct Programmatic

KSchool Empleo

En KSchool ofrecemos a nuestros alumnos el acceso a una plataforma web de empleo propia donde las empresas publican semanalmente todo tipo de ofertas de las áreas de especialidad de nuestros programas.

En ella, encontrarás ofertas laborales y de prácticas, de empresas nacionales e internacionales, y en cualquier provincia. Se trata de un servicio gratuito y vitalicio, así que podrás seguir utilizándola para avanzar en tu carrera profesional siempre que quieras.

Ecosistema de empresas

Dónde trabajan nuestros alumnos:



Empresas de nuestra bolsa de empleo:



Dónde trabajan nuestros profesores:



Por qué estudiar en KSchool



Experiencia

Desde que nacimos en 2011 en KSchool han pasado miles de alumnos, cientos de ediciones y decenas de programas, que nos dan la experiencia necesaria para tener los mejores cursos.



Prestigio

No nos gusta la "titulitis", pero lo cierto es que estudiar en KSchool abre puertas. Nuestros alumnos son los mejores preparados, y las empresas lo saben.



Comunidad

Fomentamos el networking entre profesionales digitales: profesores, alumnos, amigos de la casa... KSchool es una red de expertos digitales en constante crecimiento.



Innovación

Siempre a la vanguardia del sector, tenemos los cursos más punteros. Programas siempre actualizados con las últimas tecnologías y en base a las necesidades de las empresas.



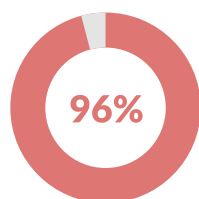
Empleo

Somos la escuela con mayor índice de empleabilidad. ¡96% de alumnos trabajando!. Y Gracias a KSchool Empleo, encontrar un nuevo trabajo en el sector digital será más fácil que nunca.

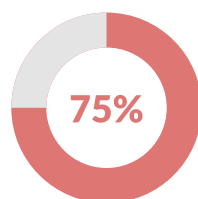
Números de Kschool

KSchool nació en 2010 con el propósito de formar a los nuevos perfiles profesionales que la Red demanda de forma constante. Nos definimos como "La escuela de los profesionales de Internet". Nuestra filosofía es formar a los profesionales del presente de manera práctica y eficaz.

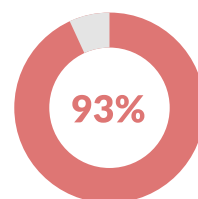
En KSchool enseñan profesionales en activo, expertos en cada disciplina. ¡Saben de lo que hablan! Hoy, en ciertos sectores el valor no lo aporta un título. Lo aporta lo que cada profesional sabe hacer.



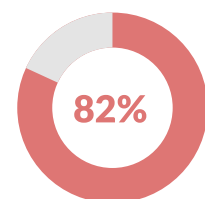
Alumnos están trabajando



Encuentra trabajo en los 12 primeros meses



Alumnos satisfechos



Recomendaría nuestros programas



Temario

Módulo 1: Introducción: Audiencia y uso de Internet y Mobile en el mundo

- Audiencia y uso de Internet en el Mundo
- Audiencia y uso de Internet en Europa
- Audiencia y uso de Internet en España

Módulo 2: Introducción a la Medición

- Fuentes de información en Entornos Digitales
- Metodologías de medición de Audiencia: Site Centric y User Centric
- Cookie y su rol en la Medición
- Tracking: Tracked URL, Tracking Codes, Cookie, Super Cookie
- Tipos de Conversiones: Direct Conversions, Post-Conversions, Post-Impression Conversions y Post-View Conversions

Módulo 3: Los 4 pilares de la Estrategia Digital

Módulo 4: Display Advestising

- Publicidad, forma de comunicación persuasiva
- Display Advertising, Publicidad Gráfica en el Medio Internet
- Display Ad: Branding vs. Performance
- Necesidades y requerimientos Tecnológicos: Ad Server, Tag, Cookie
- Modelos de contratación publicitaria
- Display Ad y su rol en el Marketing de Resultados: Afiliación
- El Plan de Medios: Duplicación de audiencias
- Fórmulas y formatos
- Criterios de segmentación
- Display Ad: Video
- Social Ad
- Publicidad Comportamental: Personalización del Mensaje Publicitario (Re-Marketing Vs. Re-Targeting)
- Del Site Centric al User Centric: Programmatic Ad
- Direct Programmatic y Real-Time Bidding (RTB)

Módulo5: Mobile Display

- Consideraciones de la programática en el Mobile
- Ecosistema: principales agentes y tecnología
- Data en Mobile
- Localización
- Audiencias
- Identificadores: cross-screen / cross-platform
- Creatividades dinámicas
- Planteamiento de campaña mobile en programática

Módulo 6: Diseño y Creatividad

- Squad creativo
- Elaboración de un Briefing creativo
- Landing Page: Objetivo, diseño, desarrollo e implementación de Tracking Code
- Display Ads: Origen, formatos y ClickTag
- Ad Server: Doubleclick Studio
- Rich Media: Standard Display Ads vs Rich Media
- Creatividades dinámicas
- Adobe Animate
- Google Designer
- Sesión con Findato.es : Empezando desde CERO

Módulo 7: Data

- Historia de los datos
- Actores que intervienen en el ecosistema
- Los Datos
- Big Data¿En que Consiste en realidad?
- Herramienta para la gestión de los datos
- Data Management Platform
- Privacidad y protección de datos
- Business case
- Live Demo
- Sesión con proveedor de data: Weborama

Módulo 8: Programmatic Ad

- Programmatic Ad, un cambio de paradigma
- Presente del Programmatic Ad
- Programmatic Ad Vs. RTB
- Estructura Tecnológica del RTB: DSP, SSP, DMP y Ad Exchanges
- Campañas: Trafficking y Reporting
- Ad Viewability: Alcance Vs. Impacto
- Ad Fraudulent & Click Fraudulent
- Ad Blockers
- Principales Players, Plataformas y Herramientas
- Futuro del Programmatic Ad: Programmatic Tv y Digital AudioBroadcasting
- Sesión con proveedor de Programmatic Ad: DQ&A
- Case Study Mix Estratégico perfecto:
- Ad + Search + eMail Marketing + Real Time Data + Content Personalization y todo bajo un enfoque Cross-Device

Módulo 9: Medición y Atribución

- ¿Qué es la Atribución?
- Atribución, Contribución y Distribución del Budget
- Rol de Programmatic Ad en las Conversiones
- Plataformas y herramientas
- Ejercicio de Autoevaluación
- Cierre del curso

Metodología y Evaluación

La filosofía de KSchool es “ponte con”, por lo que en nuestras clases tendrás que remangarte y ponerte a trabajar. Obviamente, las clases tienen un componente teórico necesario, pero una vez asimilado, tendrás que ponerlo en práctica.

Profesores



Nacho Carnés

Senior Manager, Digital Marketing, Digital Strategy & Programmatic Marketing at Accenture Interactive

Licenciado en Ciencias de la Información, rama Publicidad y RRPP, Especialista en Gestión Publicitaria, y Máster en Data Mining & Marketing Intelligence. Más de 16 años de experiencia en Internet, Research, Marketing, Digital Marketing, Estrategia Digital, Medición y Analítica Web en empresas como Kaspersky, G DATA, Columbia Tristar y Yahoo!; co-autor del Libro Blanco del Comercio Electrónico; y más de 7 años de experiencia como Profesor y Ponente



Pilar Martínez

Responsable de Mobile en Mindshare

Diplomada en Turismo por la Universidad de Alcalá y Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad de Valladolid. Actualmente es Responsable de Mobile en Mindshare trabajando para clientes como Unilever, Universal Pictures, Ford, entre otros. Me gusta pensar que mi trayectoria personal y profesional siempre es una carrera de fondo, en la que el aprendizaje es mi máxima motivación.



David González

Special Projects Manager Iberinform Internacional, SAU - Crédito y Caución - Atradius Group

Más de 15 años de experiencia en la conceptualización, desarrollo, implementación y comercialización de proyectos de base tecnológica tanto a nivel nacional como internacional. Toda mi experiencia profesional se ha vinculado al desarrollo de nuevas tecnologías y a su comercialización en mercados B2B/B2C en compañías como Movistar, Orange, Zed Group y HAAP Communication Group. Actualmente me encuentro redefiniendo el modelo de negocio on-line de Iberinform.



Miguel Cabezas

Creative Manager at ROI Up Agency

Responsable del departamento creativo en ROI UP, supervisando y gestionando los distintos perfiles del departamento para aportar soluciones creativas a cada uno de los proyectos. Más de 10 años de experiencia en departamentos creativos, trabajando para marcas como Grupo Heineken, Kymco, Pikolin, Grupo Calidad Pascual, Banco Popular, Sony BMG, Kaspersky, Accor Hotels, Johnson and Johnson. Desde 2014 certificado en Google Studio, especializado en soluciones rich media creativas para los principales Ad servers, Doubleclick, Sizmek, Rocketfuel.



Jose Ramón Pérez

Performance Manager en Adsimilis (DQ&A Media)

Con más de 15 años de experiencia profesional en compañías con actividad nacional e internacional, en 2011 inició nueva etapa en DQ&A Media (www.dqna.com). En estos últimos años su actividad ha estado ligada al diseño y puesta en marcha de estrategias de acción en compra programática de medios online-mobile (certificado en Doubleclick Bid Manager) y al desarrollo de acciones de respuesta directa en modelos CPL-CPI-CPA a través de equipo interno propio y de la red de partners asociados.



Jesús Aspra

Managing Director en Weborama España y Latam

Licenciado en Ingeniería Informática y Diplomado en Organización Industrial, Jesús Aspra empezó su trayectoria laboral con una amplia experiencia en el sector turismo desde el puesto de gestión y desarrollo de negocio. Desde hace más de 7 años su actividad está centrada en el sector online, coincidiendo con su incorporación a Weborama, donde ha desempeñado los puestos de Client Services Director y Account Director entre otros. En la actualidad, ocupa el puesto de Managing Director supervisando toda la actividad de la empresa en España y Latinoamérica.

Programa
Especializado
en Real Time
Bidding (RTB)
y Direct
Programmatic

Lo más importante



Duración: 60 h - 1,5 meses
Viernes de 17 a 22 h
Sábados de 9 a 14 h



Bonificable a través de la
fundación estatal para la
formación en el empleo



Precio:
1.995 €



Formas de pago:
Pago único



Inicio: Próximamente



IBERCENTER
Plaza de Carlos Trías Bertrán, 4
28020 Madrid

Dicen de nosotros:



Marta Cámara

Data Science & Negocio en EURO 6000

1ª ed. Máster de Data Science

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



Juanfra Cózar

Marketing y Diseño Gráfico en Zailand

7ª ed. Máster en Analítica Web

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



Rhea Moufarrej

UX Designer en Barrabés Meaning

6ª ed. Máster en Usabilidad y Experiencia de Usuario

"El Máster de UX me ha aportado mucho en mi carrera profesional y mi vida personal. Gracias a KSchool, tuve la suerte de conocer a los mejores profesionales del sector que han podido contribuir a mi crecimiento profesional en la industria."



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."



Álvaro Peñalba

Digital Marketing en Cross Nutrition

9ª ed. Máster 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 "

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.

www.kschool.com