



**Salomonica Technologies SL**  
Tel. +34 932049990  
Fax. +34 932038647  
C/ Santa Magdalena Sofia, 12  
08034 Barcelona (Barcelona) SPAIN  
[www.CustomerHunt.net](http://www.CustomerHunt.net)

## CURSO DE MARKETING ONLINE

Cómo convertir la web en un negocio online utilizando las últimas estrategias, técnicas y herramientas a nuestro alcance:  
SEO, SEM, WEB 2.0, SOCIAL MEDIA MARKETING...



**Salomonica Technologies SL**  
Tel. +34 932049990  
Fax. +34 932038647  
C/ Santa Magdalena Sofia, 12  
08034 Barcelona (Barcelona) SPAIN  
[www.CustomerHunt.net](http://www.CustomerHunt.net)

## ¿Por qué este curso?

Analizando las últimas tendencias observamos:

- El 80% de los usuarios de Internet utilizan la web para informarse (para tomar la decisión de compra o comprar directamente).
- El 87% de los usuarios no llegan a pasar más allá de la segunda página de Google buscando la información, antes que realicen el clic sobre alguno de los enlaces que allí encuentran.
- Una vez has captado a un cliente potencial, tu web ha de ser lo suficiente persuasiva con tal de que el usuario marche antes de 10 segundos, tiempo máximo en el que los usuarios deciden quedarse o marcharse de un sitio web.

Estas y otras estadísticas, como los 20 millones de usuarios del estado español hacen que la red sea hoy por hoy un canal estratégico de productos y servicios para la expansión y crecimiento de cualquier negocio en el futuro.

En este curso los alumnos aprenderán todo sobre las últimas estrategias, técnicas y herramientas de marketing online. El objetivo principal del curso es que los alumnos conozcan todos los elementos para convertir una página web en un negocio, es decir, que la página web genere ventas y nuevos clientes.

## ¿Quiénes somos?

**CustomerHunt** es una consultora especializada en formación y asesoramiento de marketing online, incluyendo los segmentos de SEO (posicionamiento natural en buscadores), SEM (creación y gestión de campañas de publicidad en buscadores), SMO (creación y gestión de redes sociales), ORM (gestión y monitorización de la reputación online) y otros servicios de marketing viral.

## Otros clientes que recientemente se han formado con nosotros realizando este curso:

- School of Professional & Executive Development - [www.talent.upc.edu](http://www.talent.upc.edu)
- European Software Institute - [www.esi.es](http://www.esi.es)
- ESEI - [www.esei.es](http://www.esei.es) (Impartimos clases de Online Marketing)
- Universitat de Vic - [www.uvic.cat](http://www.uvic.cat) (Impartimos clases de Publicidad, Comunicación y RRPP en Internet)

## Temario

En el curso de formación se proponen los siguientes temas:

### I. SEO (Search Engine Optimization)

#### a) Conceptos básicos de SEO

##### a.1) Terminología

a.2) Googlebot, análisis del algoritmo Google y el PageRank: como rastrea, indexa y otorga **importancia** y **relevancia** Google a las páginas y su impacto a todos los niveles (valoración, posicionamiento natural, coste de la publicidad contextual de AdWords, etc).

##### a.3) Técnicas: Optimización para Googlebot i otros robots

- Optimización de la estructura y los contenidos
- Errores frecuentes y como corregirlos
- Penalizaciones a evitar

##### a.4) Optimización para los usuarios/clientes

- Objetivos + perfil de usuario (es lo que queremos?, nos sirve?)
- Usabilidad
- Landing Pages

#### b) Nuestro mercado online y nuestra competencia

- Cual es nuestro mercado potencial online?
- Cómo buscan nuestros clientes potenciales?
- Y nuestra competencia: que hacen y como lo hacen

#### c) Keywords: el trabajo de las palabras clave

- Fuentes y recursos para trabajar con las palabras clave.
- Identificación y optimización de las palabras clave para nosotros.
- Stemming y otras técnicas relacionadas
- Keyword density

### **d) Otras Técnicas de Posicionamiento Natural**

- Comunicaciones con Google: Google Webmasters
- LinkBuilding: trabajando el link building (técnicas y estrategias) y generación de backlinks útiles para Google y para el usuario.
- Más contenido, más posicionamiento: SGM (Social Generated Media), blogs, Link Baiting, Bookmarking, Web 2.0, Redes Sociales...
- El Universal Search de Google o Google 2.0

## **II. SEM (Search Engine Marketing)**

### **a) Conceptos Básicos de SEM**

#### **a.1) Diferencias entre SEO y SEM**

- SEO vs SEM: porque y para que se utiliza cada uno de ellos.
- Ingredientes del SEM

### **b) La Publicidad Contextual: AdWords**

- La herramienta y sus posibilidades
- Segmentación de usuarios: localización, idioma, especialización (portales), perfil demográfico, estacionalidad, etc.
- Optimizando el coste y la inversión: el ROI

### **c) Otras Medios y Soportes Publicitarios Online**

- Promoción vertical
- eMail Marketing
- Modelos de Publicidad: ppc, lead, impressions...
- Los affiliate programs
- El SMO (Social Media Optimization): RRS feeds, wikis, blogging, viral marketing, bookmarking, news

### **d) Técnicas de persuasión publicitarias y promocionales**

- La landing page
- El texto del anuncio: Messaging
- La oferta, el plazo y el precio

### **e) Reputación Online**

- El ORM (Online Reputation Management) i el SERM (Search Engine Reputation Management)

### III. LES ESTADÍSTICAS: ANÁLISIS DE RESULTADOS

a) Principales indicadores de seguimiento y valoración (KPI)

- Indicadores web
- Indicadores de negocio

b) Las Herramientas

- Google Analytics
- StatCounter

**Duración del Curso:** 4:30h

**Precio Curso Completo (temario completo):** 550€ + IVA

Variaciones posibles del curso por especialización, duración y precio:

| CURSO  | TEMÁTICA   | DURACIÓN | PRECIO     |
|--|--|----------|------------|
| <b>SEO<br/>Posicionamiento<br/>Páginas Web</b>                           | Posicionamiento natural: cómo hacer que la web salga en los primeros resultados de Google sin coste.   | 4h       | 450€ + IVA |
| <b>AdWords +<br/>Google<br/>Analytics</b>                                | Crear, gestionar y optimizar campañas de publicidad en Google (AdWords). Evaluación de resultados y estadísticas de la web y del negocio (Google Analytics).                                   | 3h       | 375€ + IVA |
| <b>Publicidad por y<br/>para Internet</b>                                | Análisis de los distintos modelos de negocio publicitario, formatos y soportes online. Dónde anunciarse, con en que formato y cuando...  | 3h       | 375€ + IVA |
| <b>eBranding:<br/>Competencia,<br/>Marca y<br/>Reputación<br/>Online</b> | Nuestra imagen y marca online: cómo estamos posicionados, análisis de nuestra competencia, análisis de nuestro mercado potencial, análisis de búsquedas y opiniones de los usuarios en la red. | 3h       | 375€ + IVA |