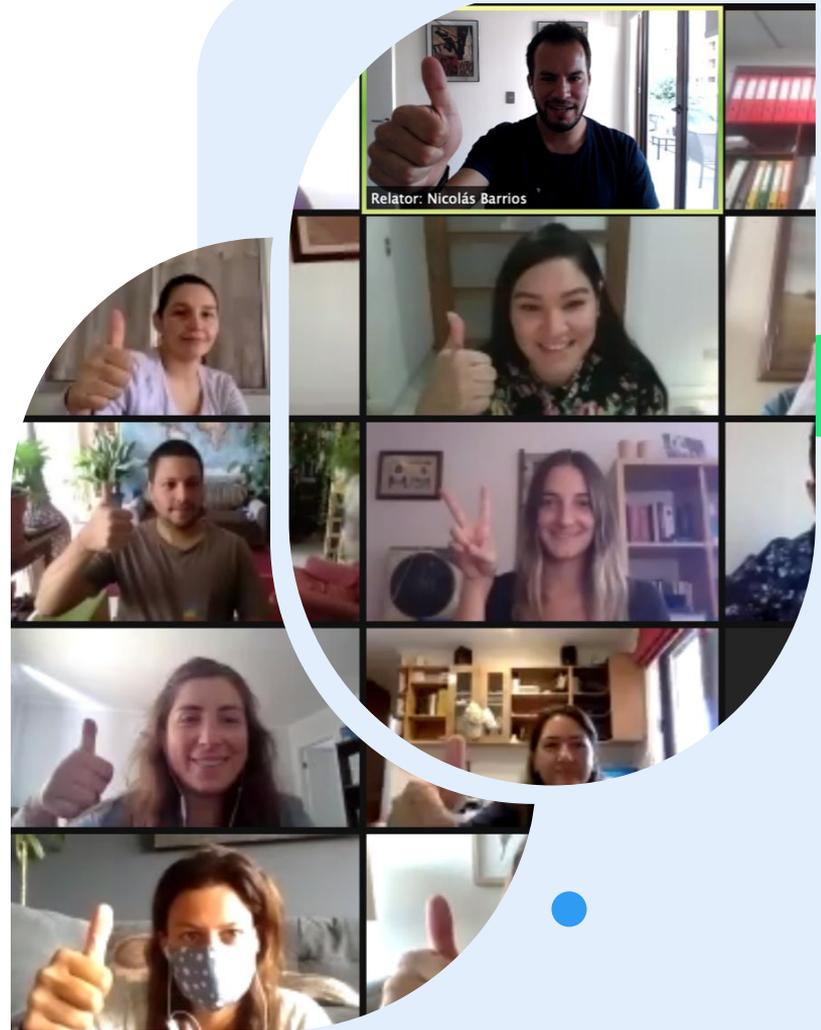




adity.

Programa de:  
**Especialización en  
Google**





## 01 Más de 5.500 alumnos han estudiado con nosotros

Hemos desarrollado a profesionales que se insertan de manera más efectiva al ámbito laboral, con conocimientos prácticos en la materia.

## 03 Cursos en vivo vía streaming

Los cursos se realizan en modalidad Streaming para que puedas resolver tus dudas con el profesor en tiempo real. Estas quedan grabadas para su posterior revisión y repaso.

## 05 Aula Virtual

Implementamos un Aula Virtual que te permitirá ingresar a un mayor nivel de conocimiento, con información relevante para tu capacitación, contarás con material descargable, clases en vivo, clases grabadas entre muchos otros beneficios más.

## 02 Procesos de Calidad

Academia Adity es un OTEC, por lo que puedes inscribir tus cursos en Sence y poder rebajar impuestos para el siguiente año por conceptos de capacitación.

## 04 Sé parte de nuestro club de beneficios

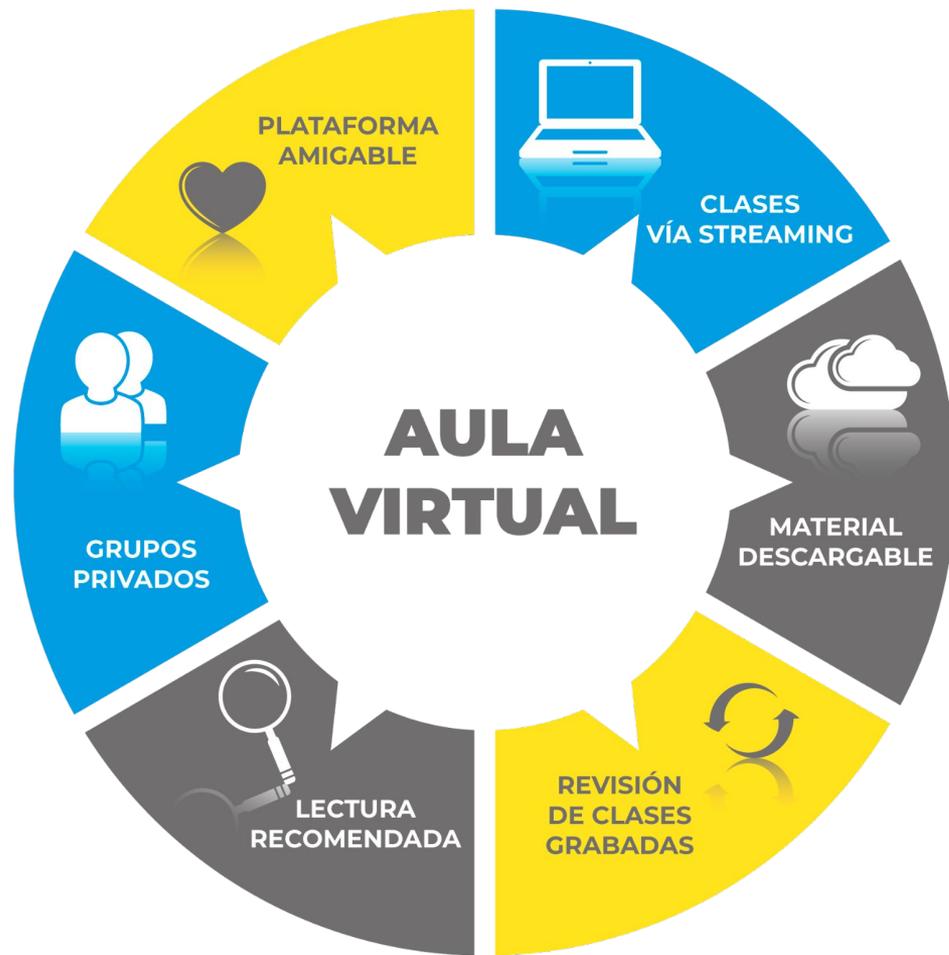
Al elegir nuestros cursos serás parte de los beneficios que tenemos para tí, como descuento con plataformas de marketing digital y empresas como; Doppler, Chipax, Launch Cowork y una comunidad virtual exclusiva para que posterior al curso puedas resolver dudas o realizar networking. También convenios Tarjeta Vecino de Municipalidad de Las Condes.  
***¡Pregunta por tus descuentos al momento de tu inscripción!***

## ACCESO AULA VIRTUAL

ENTRAR

REGISTRO

[¿Ha olvidado su contraseña?](#)



# Descripción del Programa

En una sociedad altamente digitalizada, **aparecer en los primeros resultados de Google** es fundamental para seguir creciendo en un mercado altamente competitivo. Pero, **¿Cómo podemos diferenciarnos de nuestra competencia?** o **¿Cómo podemos aparecer en ese momento preciso en que mi posible cliente necesita resolver un problema?**, **¿Cómo crear de manera efectiva una campaña de búsqueda o display en Google?**, estas son muchas interrogantes que en completo programa de especialización en Google vamos a resolver.

Comenzarás por comprender el mundo de la publicidad pagada en los motores de búsqueda, identificando sus ventajas y diversas acciones que podrás realizar para potenciar tu empresa en Google, pero, **¿Qué pasa si no tengo campañas activas?**. En el **segundo módulo** llamado **“Posicionamiento SEO”** conocerás todas las acciones que podrás realizar de manera orgánica, te enseñaremos **cómo iniciar tu proyecto de SEO, definir tus objetivos, analizar tus keywords** y por supuesto utilizaremos herramientas como **SEMrush** que nos ayudarán por esta travesía.

Para concluir y finalizar el programa con la **“Certificación de Google Analytics”**, podrás medir los resultados y efectividad de todas tus acciones realizadas en los motores de búsqueda, podrás medir la efectividad de tus campañas pagadas, alcance, resultados obtenidos de manera orgánica y mucho más.

El programa está dictado por profesionales **con experiencia demostrable** que han estado insertos en el mundo de las agencias de publicidad, emprendimiento y asesorías.

## Duración

25 sesiones (dos veces a la semana)  
75 horas cronológicas

## Incluye

Certificado Academia Adity  
Certificación de Google Ads  
Certificación Analytics

# Distribución del programa



## Objetivos del programa

- Identificar los principales conceptos **de la plataforma de Google Ads** en sus diferentes funciones que contempla la herramienta a la hora de **definir cómo implementar una campaña de publicidad de manera efectiva**.
- Reconocer la **situación inicial del sitio web** o negocio que se desea posicionar mediante una **auditoría web** que permita identificar los factores clave a optimizar en cuanto a contenidos y metadatos.
- Comprender los principales **modelos de métricas y análisis para mejorar las estrategias digitales**.

# ¿Qué habilidades voy a desarrollar durante el Programa?

## Posicionamiento orgánico en buscadores

Aprender técnicas de SEO fundamentales para posicionar tu web y tu contenido de forma orgánica en los motores de búsqueda.

## SEO técnico

Entender los componentes relacionados al sitio web para futuras consideraciones al partir un proyecto de desarrollo web.

## Performance Manager

Aplicarás tus conocimientos para el **seguimiento y control** optimizando **campañas, tags, URLs y todos los marcajes necesarios para una correcta implementación** de una campaña digital.

## Linkbuilding

Identificar a los aliados que estén en tu nicho de negocio y que potencien el valor de tu marca con acciones de relaciones públicas y generación de contenido relevante y estratégico.

## Analítica digital

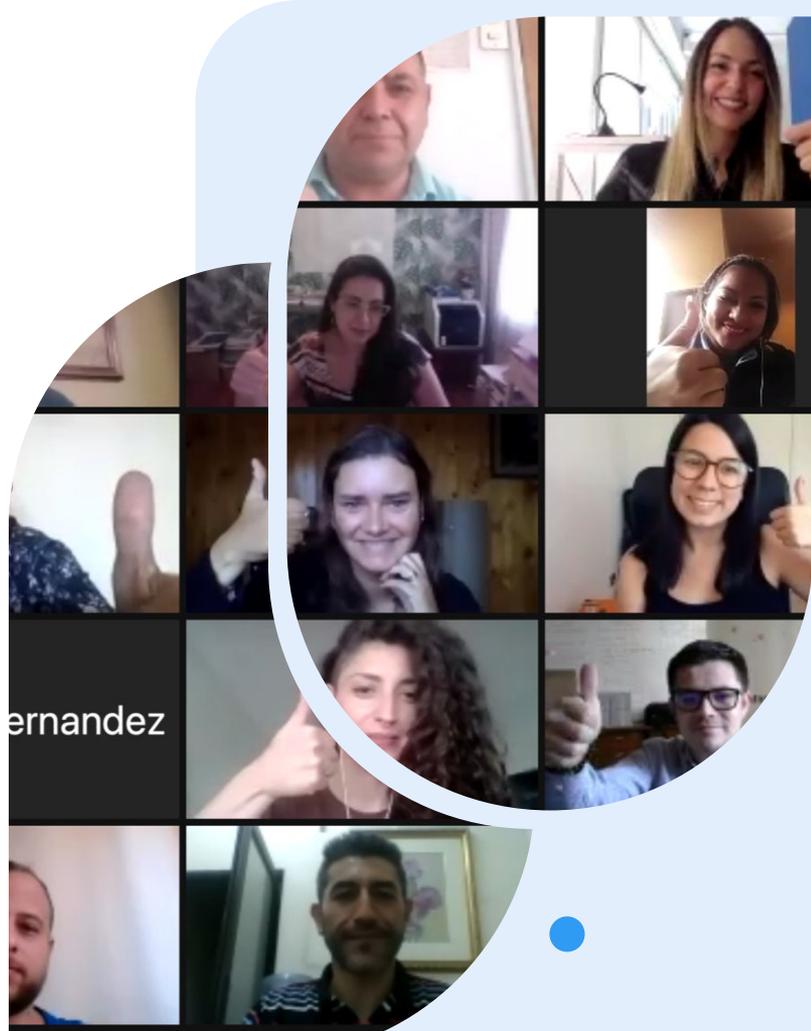
Entender desde una nueva perspectiva las distintas estrategias y canales de medición, consiguiendo analizar y evaluar correctamente distintas métricas digitales orientadas al SEO y SEM.



adity

Módulo 1:  
**Certificación Google  
Ads**

¡Potencia tus ventas y aumenta tu empleabilidad  
desarrollando tus competencias digitales en Google  
Ads!





## Módulo 1 (Clase 1)

### Principios de Google Ads y estructura de campañas de búsqueda

- Presentación, ventajas y uso del lenguaje correcto con los conceptos claves en Google Ads.
- Cómo administrar cuentas de Google Ads de manera masiva con el centro de clientes. (MCC)
- Explicación de los objetivos publicitarios que se pueden utilizar en cada campaña de marketing.
- Cómo el SEM se beneficia del SEO, y sus diferencias principales.
- Pilares fundamentales de Google Ads.
- Tipos de campañas existentes en Google Ads.
- Medición y análisis de tendencias.
- Correcta formulación en la estructuras de implementación de campañas de búsqueda en Google.

## Módulo 2 (Clase 2)

### Pre implementación de campañas de búsqueda en Google

- Configuración y consideraciones al momento de abrir una cuenta de Google Ads.
- Principales secciones de la plataforma.
- Domina los aspectos básicos de las campañas de búsqueda de Google.
- Tipos de objetivos publicitarios y de marketing.
- Intenciones de búsqueda, definición de palabras clave y concordancias.
- Implementación de la estructura de campaña de búsqueda en la plataforma.



## Módulo 3 (Clase 3)

Implementación de campañas de búsqueda y redacción de anuncios de alto nivel

- Volumen de búsqueda, planificación, proyección y obtención de ideas de palabras clave para campañas de búsqueda en Google.
- Anuncios de búsqueda adaptable y medidor de calidad del anuncio.
- Redacción efectiva de anuncios publicitarios y prácticas recomendadas.
- Programación de anuncios.

## Módulo 4 (Clase 4)

Optimización de campañas de búsqueda y utilización del Machine Learning de Google

- Funcionamiento de la subasta, ranking y nivel de calidad en Google Ads.
- Tipos de estrategias de ofertas en la subasta de campañas de búsqueda (costo por clic; manual, automático, real, máximo).
- Cómo trabajar las pujas (subastas) automáticas.
- Estrategias de puja centradas en la visibilidad.
- Estrategias de puja centradas en la consideración.
- Estrategias de puja centradas en las conversiones.
- Estrategias de puja centradas en los ingresos.
- Extensiones de anuncios: automáticas, universales, dinámicas.
- Optimización de campañas a través de los términos de búsqueda.



## Módulo 5 (Clase 5) Campañas de display de Google Ads

- Publicidad de display en Google.
- Objetivo de marketing: aumentar la notoriedad de marca.
- Objetivo de marketing: aumentar la consideración.
- Objetivo de marketing: aumentar las compras de los clientes actuales y fidelizarlos.
- Tipos de campañas en display: smart display, discovery, estándar, etc.
- Formatos de anuncios de display.
- Soluciones y tipos de audiencia de Google Ads.
- Segmentaciones de la red de display: por contenido.

## Módulo 6 (Clase 6) Implementación de campañas de display en Google y gestión de audiencias

- Segmentaciones de la red de display: por públicos.
- Segmentaciones de la red de display: datos demográficos y dispositivos.
- Ventajas de las soluciones de audiencia de Google para las campañas de búsqueda.
- Exclusiones de audiencias.
- Segmentación por lista de clientes.
- Implementación de campaña display en la plataforma.



## Módulo 7 (Clase 7)

### Campañas estándar de Google display y campañas de video

- Crear paso a paso campañas de display estándar de Google display.
- Cómo subir tus propios anuncios a campañas de display de Google Ads.
- Gestión y creación de públicos personalizados.
- Introducción a las campañas de video de Google Ads.
- Tipos de anuncios de las campañas de video: bumper ads, trueview in-stream y discovery.
- Configuración y vinculación de la cuenta de YouTube con Google Ads.
- Implementación de campañas de video de Google Ads.
- Campañas de instalación de aplicaciones para dispositivos móviles.

## Módulo 8 (Clase 8)

### Optimización y recomendaciones para campañas y creación de plan de medios para Google

- Planificador de rendimiento.
- Incrementando los niveles de optimización en campañas (consideraciones y recomendaciones de Google Ads).
- Creación de un plan de medios para Google Ads.



## Módulo 9 (Clase 9) Remarketing y marcaje de campañas digitales

- Introducción al remarketing.
- Remarketing dinámico.
- Configuración listas de remarketing con Google.
- Remarketing para campañas de búsquedas.
- Optimización de las campañas con las listas de remarketing en búsqueda (RLSA).
- Vinculación de cuentas de Google Ads con Google Analytics para remarketing.
- Marcaje de campañas de publicidad y métricas asociadas a la evaluación del rendimiento de conversiones.

## Módulo 10 (Clase 10) Control de campañas, presupuestos y configuraciones adicionales

- Datos, rendimiento y control presupuestario de campañas activas junto al plan de medios.
- Pestaña resumen.
- Historial de cambios.
- Niveles de acceso y administración de una cuenta de Google Ads.
- Métodos de pago y facturación.
- Políticas publicitarias de Google Ads.

## Módulo 11 (Clase 11)

### Rendición de examen de Campañas de Búsqueda de Google Ads

- Rendición de examen:  
"Certificación de Publicidad en Búsqueda de Google Ads" + "Certificación de Display de Google Ads".



# Resultado final

Al terminar el curso habrás aprendido el lenguaje y nomenclatura de las agencias de publicidad, además de implementar campañas de manera profesional. Estos conocimientos te permitirán poder **obtener las certificaciones de Google** y por supuesto podrás **adquirir las nuevas competencias laborales que está solicitando el mercado actual.**

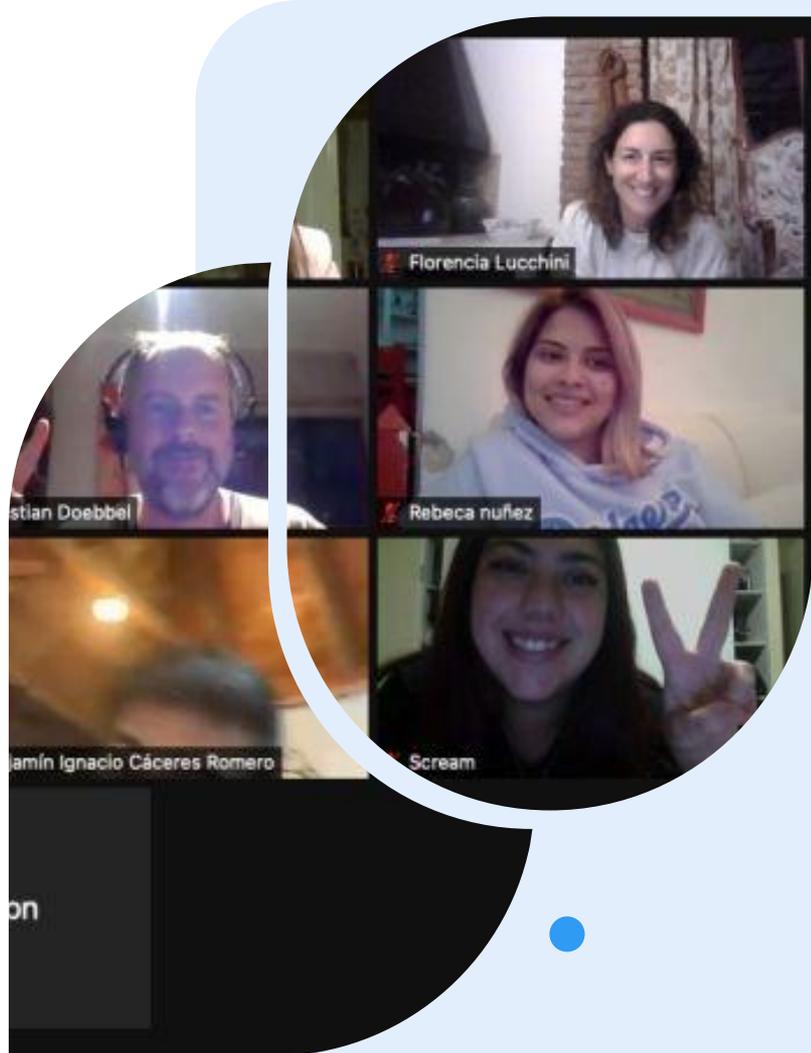




adity

## Módulo 2: **Posicionamiento SEO**

¡Aprende a posicionar orgánicamente tu  
marca en Google!



## Módulo 1 (Clase 1)

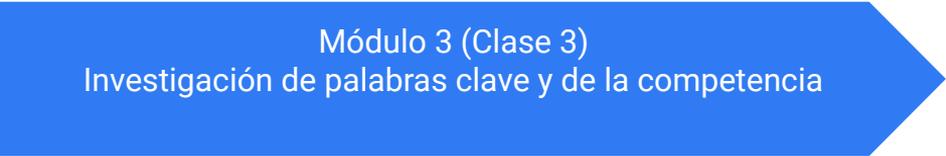
Aspectos claves para una estrategia de posicionamiento en Google

- El funcionamiento de los motores de búsqueda e inteligencia artificial.
- Intenciones de búsqueda y el comportamiento del usuario.
- Factores internos y externos del posicionamiento orgánico.
- Definición de objetivos para una estrategia de posicionamiento orgánica en Google
- Tareas clave para iniciar un proyecto de posicionamiento en Google.
- Semrush para trabajar tu posicionamiento SEO.

## Módulo 2 (Clase 2)

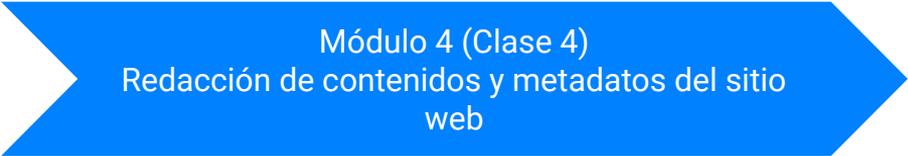
Auditoría web y mejoras del estado de salud

- Indexación y rastreabilidad efectiva de tu sitio web.
- Revisión de los factores internos del SEO en un sitio web.
- Qué es una auditoría web orientada al SEO utilizando Semrush Premium.
- Realización de tu propia auditoría web.



Módulo 3 (Clase 3)  
Investigación de palabras clave y de la competencia

- 
- Herramientas para la gestión del SEO.
  - Investigación (research) de palabras clave.
  - Identificación y análisis de la competencia en Google.



Módulo 4 (Clase 4)  
Redacción de contenidos y metadatos del sitio web

- 
- Principales gestores de contenido web (CMS).
  - Arquitectura de la información y creación de sitemap.
  - Estructura de cabeceras (H1, H2, Hx...)
  - Redacción de meta datos orientados al SEO y otras redacciones de contenido.

## Módulo 5 (Clase 5)

Gestión, monitoreo de links y enlaces externos. Desarrollo y gestión de estrategia SEO basada en un blog

- ¿Qué es el SEO Off-Page?.
- Link building y gestión de contenidos estratégicos.
- Ideas para obtener backlinks (Guest posting).
- Monitoreo y gestión de backlinks con Semrush.
- Estrategia de contenidos (blogging) para el SEO.
- Redacción SEO y comprobación del éxito de los contenidos a través de Semrush.

## Módulo 6 (Clase 6)

Métricas, reportes y seguimiento de la estrategia de posicionamiento en Google

- Utilizando Google Analytics para la estrategia SEO.
  - Métricas y rastreo de posicionamiento en Google.
  - Buenas prácticas del profesional a cargo de una estrategia SEO.
- 

Módulo 7 (Clase 7)  
Presentación del Proyecto Final

- Entrega y presentación de estrategia SEO.



# Proyecto final

Deberás crear un **proyecto de Posicionamiento SEO** para un negocio existente en el mercado. Será evaluado por el profesor del curso, considerando: **Definición de objetivos, identificación de la situación inicial del negocio mediante auditoría web, investigación de palabras claves, optimización de metadatos y estrategia de linkbuilding**, de acuerdo a la estrategia del negocio y que sustente el objetivo de la empresa.

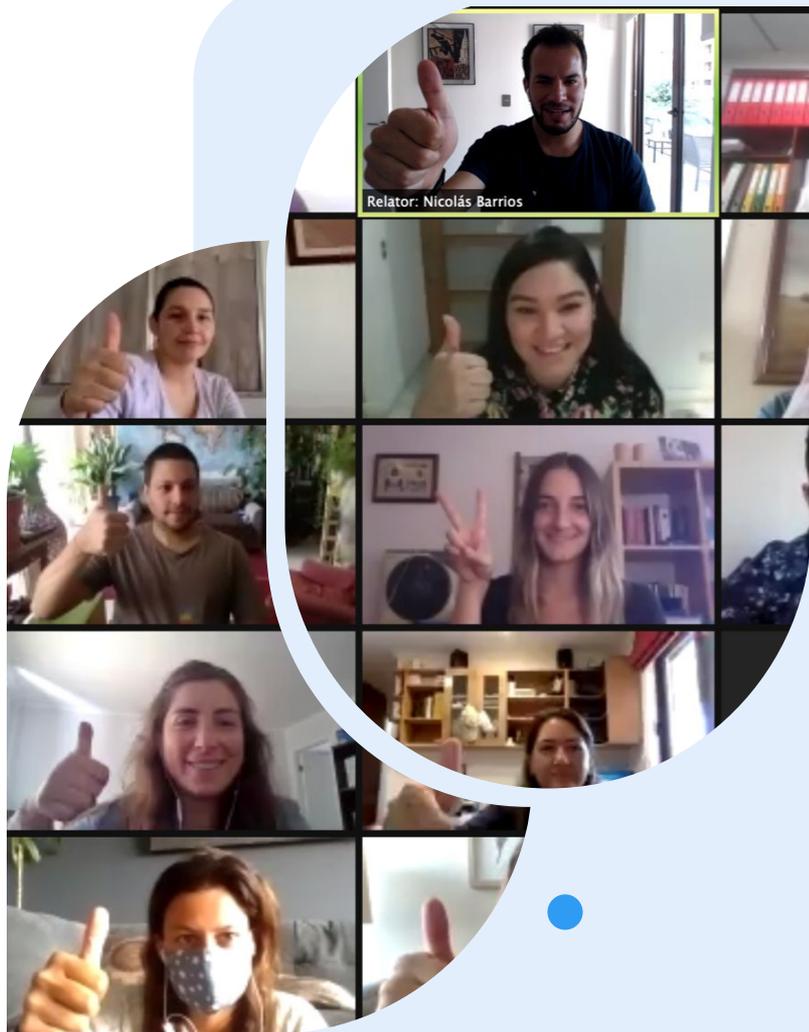




adity.

## Módulo 3: **Google Analytics**

¡Aprende a medir el éxito de tus acciones  
en digital con Google!



## Módulo 1 (Clase 1)

Introducción a la Analítica Digital e Implementación de Universal Analytics y Google Analytics 4

- Qué es la analítica digital.
- Presentando Google Analytics y comparación con Google Analytics 4.
- Definición de dimensiones y métricas.
- Elementos clave en la medición: los hits, sesiones, eventos, cookies y otros.
- Aclarando los KPI fundamentales y definición de objetivos de marketing aplicados a la analítica digital.
- Creación de cuenta Universal Analytics y Google Analytics 4 en un sitio web.

## Módulo 2 (Clase 2)

Reconocimiento de los informes de rendimiento

- Dentro de Analytics: Elementos a nivel de plataforma en Universal Analytics y Google Analytics 4.
- Estructura de la cuenta y métricas esenciales de la analítica digital.
- Reconocimiento y lectura de informes en; tiempo real, audiencia, adquisición y comportamiento.
- Tipos de objetivos y configuración en Google Analytics.

## Módulo 3 (Clase 3) Reporting e Interpretación de datos.

- Fuentes de tráfico y adquisición de usuarios; canales, fuentes y medios.
- Etiquetado automático y manual con parámetros de campañas personalizadas (UTM).
- Integración e informes de Google Ads en Google Analytics.
- Reportes de adquisición para redes sociales.
- Paneles e informes personalizados.

## Módulo 4 (Clase 4) E-commerce y Conversiones.

- Medición de conversiones en Google Analytics.
- Embudos de marketing y experiencia de usuario (UX).
- Informes de comercio electrónico (ecommerce).
- Optimización de las métricas del comportamiento de la compra en un ecommerce.
- Creación de reportes (paneles) personalizados de ecommerce en Google Analytics.

## Módulo 5 (Clase 5) Modelos de Atribución, Segmentos y Audiencias.

- Qué son y cómo funcionan los modelos de atribución en entornos digitales.
- Análisis de embudos multicanal, conversiones asistidas y comparación de modelos de atribución.
- Creación y visualización de segmentos personalizados para análisis exhaustivo de datos.
- Definición de nuevas audiencias personalizadas para remarketing en Google.

## Módulo 6 (Clase 6) Filtros y Visualización de Reportes Avanzados. Google Tag Manager y Google Data Studio

- El uso de dimensiones secundarias en reportes avanzados.
- Implementación de filtros; incluir o excluir datos específicos.
- Visualización de reportes avanzados.
- Implementación de eventos a través de Google Tag Manager y visualización de reportes en Google Data Studio.

Módulo 7 (Clase 7)  
Examen final de certificación Google Analytics.

- Rendición de examen de certificación.



# Resultado final

Al terminar el curso habrás aprendido a **utilizar la interfaz de Universal analytics y GA4, crear informes, analizar e interpretar la información, marcaje avanzado, Google Tag manager y Google Data studio**, de manera profesional.

Estos conocimientos te permitirán poder **obtener la certificación de Google** y por supuesto podrás **adquirir las nuevas competencias laborales que está solicitando el mercado actual**.



Las buenas decisiones están en tus manos

# Contáctanos

[ventas@academiaadity.cl](mailto:ventas@academiaadity.cl)

+56 9 59109891 - +56 9 42087334

Guardia Vieja 202, oficina 403, Providencia  
[www.academiaadity.cl](http://www.academiaadity.cl)

**adity**

