

Modalidad: curso e-Learning Duración: 90 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Aplicar técnicas de posicionamiento de páginas web a la hora de emprender un negocio, tanto las correspondientes al posicionamiento natural o SEO, como la creación de campañas de publicidad online (SEM), a la vez que aprender a ejecutar acciones que hagan que un nuevo negocio se sitúe entre los primeros puestos en los resultados de las búsquedas que realizan los usuarios en Google, Yahoo, MSN y otros buscadores, y obtener los conocimientos básicos para diseñar una web 3.0 como estrategia para dar mayor presencia a un negocio.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CÓMO POSICIONAR PÁGINAS WEB CUANDO SE EMPRENDE UN NEGOCIO Posicionamiento en buscadores de empresas de nueva creación. - Buscadores y directorios. - Relevancia de los resultados. - Tráfico cualificado. - Técnicas penalizables de posicionamiento. Palabras clave. - La importancia de las palabras clave. - Analizar el tráfico que recibe el sitio web. ¿Dónde utilizar las palabras clave? - Dominio y URL. - El título de la página. Encabezados y texto de la página. - Las etiquetas meta. Enlaces (I). - Enlaces internos. - Conseguir enlaces externos. Alta en directorios. Enlaces (II). - Marcadores sociales. Intercambio de enlaces. - Enlaces que penalizan. - Mapa del sitio (Sitemap). Contenidos difíciles de posicionar cuando se crea una empresa. - Imágenes. - Flash. - La librería SWFObject. - El archivo robots.txt . UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL EMPRENDEDOR COMO ANALISTA WEB: CÓMO DISEÑAR UNA WEB Y MEDIR EL TRÁFICO CON GOOGLE ANALYTICS Diseño y Usabilidad de la página Web del nuevo negocio Online. - Pasos previos al diseño web: dominio, hosting, etc. - Cómo elegir un proveedor para un diseño web a medida. - Prácticos: Aplicaciones de software disponibles. - Caso real: Virtual Shop. - Estructura del negocio online: BackOffice y Frontoffice. - Caso Real: Concepción de un negocio online. - Caso práctico resuelto. Gestión de Blog Corporativo. - Cómo adecuar los contenidos para fidelizar al cliente. - El Blog en la estrategia online: Facebook Connect, etc. - Cómo crear un blog con Blogger, paso a paso. - Cómo crear un blog con Wordpress, paso a paso. - Caso práctico resuelto. Marketing 3.0. - Value Management: Prepararse para el Marketing 3.0. - Co-Creation: El cliente como creador del producto. - Comunidades 3.0: Comunicación Cliente-Cliente. - Creación de campañas de Comunicación en la Web Semántica. - Ejemplo Real: Nuestra marca y su ADN social. - Ejercicio Práctico: Crear una estrategia de Marketing dinámica 3.0.

