



PUBLICIDAD DIGITAL EN META Y GOOGLE CON IA PARA ESTUDIANTES EMPRENDEDORES

Objetivos y metas del curso

El curso se enfoca en los siguientes aspectos clave:

- Comprender los fundamentos de la publicidad digital en Meta y Google Ads.
- Definir la estrategia publicitaria a partir del buyer persona y los objetivos del negocio.
- Crear y configurar campañas reales en Meta Ads y Google Ads Red de Búsqueda.
- Aplicar las herramientas de IA disponibles en ambas plataformas para optimizar resultados.
- Interpretar métricas clave y tomar decisiones de mejora continua.

Temario:

Semana 1

Base estratégica para hacer publicidad que funciona

- ¿Por qué fracasa la publicidad de la mayoría de emprendedores?
- Buyer persona aplicado a campañas: a quién le hablo y qué necesita.
- Diferencias entre Meta Ads y Google Ads: cuándo usar cada plataforma.
- Objetivos de campaña según la etapa del negocio.

Semana 2:

Meta Ads - Configura tu primera campaña

- Estructura de una campaña en Meta: campaña, conjunto de anuncios y anuncio.
- Tipos de campañas en Meta y cuándo usar cada una.
- Configuración paso a paso de una campaña para emprendedores.
- Creatividades que funcionan: formatos, copys y llamados a la acción efectivos.

Semana 3

Meta Ads - IA, optimización y métricas

- Herramientas de IA dentro de Meta: Advantage + y optimización automática.
- Cómo leer los resultados de tu campaña: KPIs clave y qué significan.
- Primeras optimizaciones: qué ajustar y cuándo hacerlo.
- Errores frecuentes del emprendedor al hacer publicidad en Meta.

Semana 5

Google Ads - IA, optimización y métricas

- Smart Bidding y recomendaciones de IA en Google Ads.
- Cómo posicionar tu anuncio en los primeros lugares: Quality Score y buenas prácticas.
- KPIs clave en Google Ads y cómo interpretarlos.
- Comparación de resultados entre Meta y Google: ¿cuál está funcionando mejor?

Semana 4:

Google Ads red de búsqueda - Fundamentos y configuración

- Cómo funciona la red de búsqueda de Google: el momento de la intención.
- Selección y optimización de keywords con IA.
- Estructura de campaña y grupos de anuncios en Google Ads.
- Principios de una landing page efectiva: velocidad, relevancia y keywords.

Semana 6

Proyecto final - Presentación de tu plan y campaña publicitaria

- Presentación del plan publicitario completo: estrategia, configuración de campaña en Meta y/o Google, métricas proyectadas y propuesta de optimización.
- Retroalimentación del docente y evaluación final.
- Próximos pasos: cómo escalar tu publicidad con presupuesto limitado.