INESEM

BUSINESS SCHOOL

Curso de Mobile Marketing y App Store Optimization (ASO)

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

Curso de Mobile Marketing y App Store Optimization (ASO)

duración total: 150 horas ***horas teleformación:*** 75 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

Este curso online en posicionamiento ASO (App Store Optimization) responde a las necesidades de cada vez más profesionales de marketing, empresas y emprendedores que requieren de conocimientos sobre cómo incrementar la visibilidad y descargas de una App. Las diferentes App Store cuentan con características muy diferentes para tener en cuenta a la hora de adaptar la estrategia de posicionamiento. En este curso se conocerán todos los elementos y estrategias necesarios para impulsar la demanda y el éxito de tu App de manera práctica y teórica, junto a otros elementos de marketing mobile.
INESEM ofrece las ventajas de la enseñanza online, las últimas tendencias y herramientas en ASO junto con el apoyo y cercanía del mejor equipo docente especializado.

a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

- Descubrir el comportamiento de los usuarios a la hora de buscar una aplicación en las Apps Store.
- Identificar las principales diferencias entre Google Play y Apple Store.
- Aprender a implementar la principales herramientas y estrategias de optimización para Apps Store.
- Incrementar la visibilidad y número de descargas de tu App .

para qué te prepara

Gracias a este curso online en ASO aprenderás a desarrollar una estrategia de posicionamiento en app store para tu aplicación móvil, la de un tercero o la de tu empresa. Conoce las principales diferencias entre Google Play Store y Apple Store para adaptar el contenido de tu aplicación e incrementar la visibilidad y número de descargar en estas plataformas. Conoce la relación del SEM, SEO tradicional y mobile en el éxito de tu estrategia ASO.

salidas laborales

Gracias a este curso en ASO, o App Store Optimization, adquirirás una especialidad complementaria como profesional de marketing o desarrolladores de aplicaciones móviles. Conviértete en especialista en ASO o añade este servicio a tu cartera de servicios de marketing digital ofrecidos. Emprende tu propio negocio a través de una aplicación móvil que pueda generar muchas descargas.

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).

INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La direccion General — Firma del alumno/a

MARIA MORENO HIDALGO — Sello — NOMBRE DEL ALUMNO/A

forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'Mobile Marketing y App Store Optimization (ASO)'

profesorado y servicio de tutorías

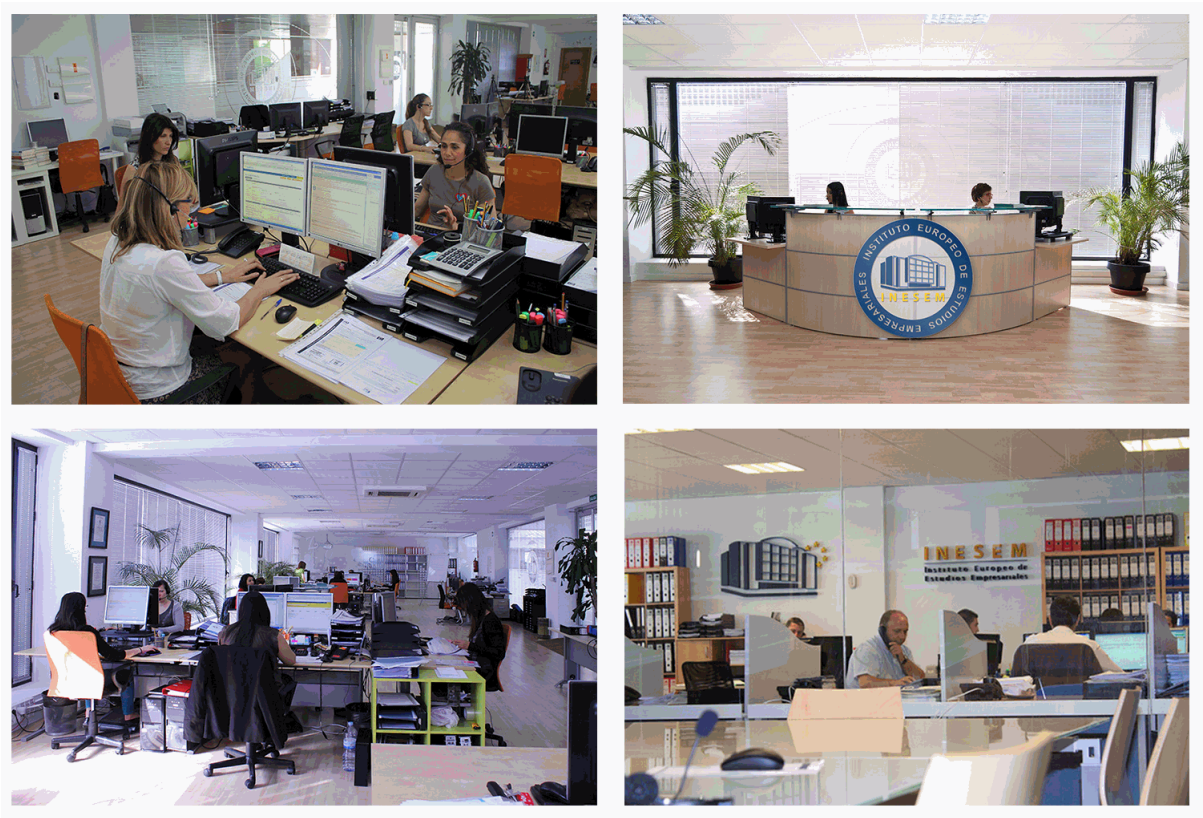
Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail**: El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono**: Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual**: El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FUNDAMENTOS DEL MOBILE MARKETING

1.Introducción y antecedentes
2.Creación de valor y fases de la movilidad
3.El móvil como herramienta publicitaria
4.Campañas Push y Pull
5.Categorías del marketing mobiles
6.Grados de interacción
7.Entornos de la movilidad

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESTRATEGIA MOBILE

1.Diseño adaptado a dispositivos móviles: Resposive Design
2.Móvil y Marketing Mix
3.Plan estratégico mobile: Estrategia SoLoMo
4.Formatos de publicidad móvil
5.Mobile Adserver
6.Mobile Advertising
7.Integración online y mobile

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANALÍTICA MOBILE

1.introducción al mobile analytics
2.Google Analytics Mobile
3.Mobile Analytics vs Web Analytics
4.Herramientas y seguimiento mobile
5.Claves para la medición en marketing móvil

UNIDAD DIDÁCTICA 4. USUARIO MOBILE

1.Tendencias de consumo móvil
2.Prosummer
3.La generación Touch o Táctil
4.Hiperconectividad
5.El móvil en el Costumer Journey
6.Usuario multitasking o multitarea
7.Periodismo ciudadano y mobile

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL NEGOCIO MOBILE MARKETING Y APPS

1.Internet tradicional vs Mobile
2.Micromomentos de consumo
3.Tecnología Parsing FIT
4.Aplicaciones móviles
5.Estrategia en Apps
6.Contenidos orientados a Apps
7.Modelos de negocios en aplicaciones
8.Promoción de aplicaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 6. APLICACIONES MÓVILES

1.¿Qué es una APP?
2.Diseño y desarrollo de una APP
3.Tipos de aplicaciones móviles
4.Modelos de negocio

UNIDAD DIDÁCTICA 7. OPTIMIZACIÓN DE LOS MOTORES DE BÚSQUEDA MÓVIL

1.¿Cómo funciona la optimización de motores de búsqueda móvil?
2.Mejores prácticas para móvil SEO básico
3.¿En qué búsquedas debemos posicionar nuestro sitio web?
4.Descubrir cómo se posicionan nuestras palabras clave

+ Información Gratis

5.Seguimiento del SEO móvil y nuestras palabras clave
6.Prácticas avanzadas de SEO

UNIDAD DIDÁCTICA 8. INTRODUCCIÓN AL APP STORE OPTIMIZATION (ASO)

1.Introducción a ASO (App Store Optimization)
2.Importancia del App Store Optimization (ASO) en las estrategias de Mobile Marketing
3.Relación entre SEO Tradicional, SEM, SEO Mobile y ASO.
4.Principales diferencias entre Google Play y Apple Store
5.Categorías más descargadas
6.Dominios web con extensión ".app"
7.Tipos de App y su influencia en ASO
8.Principales KPIs en tu estrategia ASO

UNIDAD DIDÁCTICA 9. FACTORES Y HERRAMIENTAS DEL ASO

1.Factores ASO on-metadata en Google Play y Apple Store
2.Factores ASO off-metadata en Google Play y Apple Store
3.Herramientas para influir en el ASO

UNIDAD DIDÁCTICA 10. ELEMENTOS IMPORTANTES DEL ASO

1.ASO y la investigación de palabras clave
2.Fuentes de tráfico
3.Descargas orgánicas y no orgánicas
4.Visual assets de Google Play Store
5.Visual assets de Apple Store
6.Rantings y rewies, cómo mejorarlos
7.Conversion rate, cómo mejorarlo
8.Diseño de iconos optimizados para ASO

UNIDAD DIDÁCTICA 11. ESTRATEGIAS DEL ASO

1.Visibilidad a través de SEO tradicional y SEO Mobile
2.ASO y Campañas de User Acquisition (UA)
3.ASO estacional
4.Generar descargas a través de Redes Sociales
5.Cómo incorporar viralidad en la aplicación y que sea usada con regularidad
6.Checklist. Posicionamiento ASO paso a paso

UNIDAD DIDÁCTICA 12. MARKETING Y PROMOCIONES MÓVILES BASADAS EN LA LOCALIZACIÓN

1.Introducción a las promociones móviles
2.¿Qué productos son adecuados para los cupones móviles? Objetivos y expectativas
3.Marketing basado en la localización y en proximidad digital
4.Creación de programas para la fidelización móvil

+ Información Gratis