







IN
—
BU

Growth Hacking: Espe ***Número a***



INESEM

SINESS SCHOOL

***especialista en Aumentar el
le Usuarios***

+ Información Gratis

**titulación de formación continua bonificada
empre**

Growth Hacking: Espe ***Número c***

duración total: 260 horas

horas telefo

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

+ Información Gratis

descripción

Se conoce como Growth Hacking a las técnicas del marketing tecnológico que utilizan la analítica, métricas y redes sociales para ganar reputación, por lo que es muy importante conocer diferentes ámbitos que nos podemos encontrar en este curso: Manager, Posicionamiento web, Social Media, Redes sociales. Curso de Growth Hacking: Especialista en Aumentar el tráfico orgánico y esenciales para realizar un crecimiento de negocio a través de bajo costo.

+ Información Gratis



+ Información Gratis

Aumentar el Número de Usuarios



a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo q
conocimientos técnicos en este área.

+ Información Gratis

objetivos

- Identificar sus fortalezas en growth hacking.
- Integrar remarketing en nuestra web
- Crear una estrategia de incentivos.
- Desarrollar una campaña de marketing en buscadores
- Saber cómo mejorar el posicionamiento de una web e conseguir tráfico relevante.
- Gestionar la imagen de tu empresa dentro de las redes de reputación y dominar las principales técnicas del marketing
- Saber maximizar el rendimiento de las redes sociales y
- Conocer las distintas estrategias de éxito que te ayude a tu empresa.

+ Información Gratis

para qué te prepara

Este Curso de Growth Hacking: Especialista en Aument tener una visión amplia y precisa del entorno del market para desenvolverse profesionalmente en este sector.

salidas laborales

Marketing online / Growth Hacking.

+ Información Gratis

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la du alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que e firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de l recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).

+ Información Gratis



INSTITUTO EUROPEO DE EST

como centro de Formación acreditado para la im
EXPIDE LA SIGUIENTE

NOMBRE DEL A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los

Nombre de la Acc

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formac
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con

Con una calificación de €

Y para que conste expido la pre
Granada, a (día) de (m)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Sello



forma de bonificación

+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información y

ESTUDIOS EMPRESARIALES

participación a nivel nacional de formación
TITULACIÓN

ALUMNO/A

estudios correspondientes de

Formación Formativa

ión INESEM en la convocatoria de XXXX
número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

SOBRESALIENTE

esente TITULACIÓN en
es) de (año)



Firma del alumno/a

NOMBRE DEL ALUMNO/A



- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los 3 meses a la Seguridad Social.

+ Información Gratis

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través de una metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar por un itinerario formativo, así como realizar las actividades y actividades del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final con un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder pasar.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán todos los progresos del alumno así como estableciendo consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar toda su actividad en la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

+ Información Gratis

materiales didácticos

- Manual teórico 'Growth Hacking'

+ Información Gratis



+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información y

Aumentar el Número de Usuarios



y matrículas: 958 050 240

fax: 958 050 245

Growth Hacking: Especialista en

profesorado y servicio de tutorías

+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información y

Nuestro equipo docente estará a su disposición para de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o un documento denominado “Guía del Alumno” entregado. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y conseguir respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas para hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando

+ Información Gratis

+ Información Gratis



+ Información Gratis

www.formacioncontinua.eu

información y

Aumentar el Número de Usuarios



y matrículas: 958 050 240

fax: 958 050 245



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad

+ Información Gratis

Aumentar el Número de Usuarios

ra la finalización del curso, que dependerá de la
o formativo con una fecha de inicio y una fecha

rsos de modalidad online, el campus virtual
y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y pron para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, p artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de opo administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

+ Información Gratis

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestro equipo de matriculación, envío de documentación y solución de dudas.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede consultar sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización y lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, así como el seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM.

programa formativo

PARTE 1. FUNDAMENTOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PRESENTACIÓN AL GROWTH HACKING

1. Qué es growth hacking
2. Cómo ver un buen growth hacker

+ Información Gratis

3. Proceso de growth hacking

4. Embudo de conversión

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DESARROLLANDO UN PLAN I

1. Entender a tu cliente

2. Entender tu producto

3. Beneficio en growth hacking

4. Seguimiento y Analytics

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PREPARACIÓN PARA EL CRE

1. Usar remarketing en nuestra web

2. Aptitud de tu producto

3. Base de clientes

4. Mantén a tus usuarios

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GENERAR MOMENTOS DE CF

1. Asociaciones para crecer

2. Integrar con API para crecer

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ESTUDIAR EN GROWTH HACI

1. Que es Airbnb

2. Tinder y su estrategia de growth hacking

3. visión de Square

4. oportunidad de JetBlue

+ Información Gratis

5.Finalización del curso Fundamentos del growth hack

PARTE 2. GROWTH HACK

UNIDAD DIDÁCTICA 1. GROWTH HACKING

- 1.Introducción al Growth Hacking
- 2.Embudo (Funnel)
- 3.Test A/B
- 4.Herramientas básicas para un Growth Hacker

UNIDAD DIDÁCTICA 2. POSICIONAMIENTO WEB

- 1.Introducción
- 2.¿Qué importancia tiene el posicionamiento?
- 3.Posicionamiento natural o patrocinado
- 4.Palabras más buscadas
- 5.Posicionamiento y marketing Online

UNIDAD DIDÁCTICA 3. POSICIONAMIENTO PATROCI

- 1.Aspectos del posicionamiento publicitario
- 2.Comprar un anuncio
- 3.Ubicación de los anuncios
- 4.Creación del anuncio
- 5.Conjuntos de palabras clave

+ Información Gratis

6. ¿Número uno en el ranking?

7. Página de aterrizaje

8. Supervisar los resultados

UNIDAD DIDÁCTICA 4. FUNDAMENTOS SEO. TEORÍA

1. Introducción

2. Seccionando a sus visitantes

3. ¿Qué buscan sus visitantes en Internet?

4. ¿Cuándo hacemos SEO?

5. En qué se basa el SEO

UNIDAD DIDÁCTICA 5. COMENZANDO EL TRABAJO

1. Introducción

2. Elección de las palabras clave

3. Lista de términos de marketing

4. Lista de términos por encuesta

5. Lista de términos populares

6. Sacando partido a Google Trends

UNIDAD DIDÁCTICA 6. FIJANDO OBJETIVOS SEO

1. Introducción

2. Conociendo el futuro: previsión de visitas

3. Calcular las visitas a partir de la posición en SERP

+ Información Gratis

4. Aplicación para el cálculo de visitas estimadas
5. ¿De donde venimos? ¿A dónde vamos?
6. Herramientas de monitorización SERP

UNIDAD DIDÁCTICA 7. FIJANDO OBJETIVOS SEO

1. Introducción
2. Información útil, información fresca
3. Flash, el problema del contenido invisible
4. Densidad de palabra (Keyword density)
5. Long Tail, la larga cola de palabras clave
6. Marketing en Internet: captando más visitas

UNIDAD DIDÁCTICA 8. FIJANDO OBJETIVOS SEO

1. Introducción
2. Estructurar la información
3. Link Juice y el atributo nofollow
4. Importancia no es lo mismo que Pagerank
5. Subdominios o carpetas
6. Dando nombre a las páginas
7. URL estáticas o dinámicas
8. Paso de parámetros entre páginas dinámicas
9. Reescribiendo la dirección de los enlaces

+ Información Gratis

10. Cabecera de página
11. HTML validado
12. Campos META
13. META TITLE
14. META DESCRIPTION
15. META KEYWORDS
16. Dentro de la página
17. Organizar el contenido con titulares
18. La cantidad de texto no influye
19. Escribir HTML validado no es fundamental, pero ay
20. Las imágenes se tienen que leer

UNIDAD DIDÁCTICA 9. FACTORES EXTERNOS QUE I

1. Estructura de enlaces en el sitio Web
2. PageRank
3. TrustRank
4. Intercambio y compra de enlaces
5. Agujeros negros en Internet

UNIDAD DIDÁCTICA 10. BLACK HAT SEO

1. Introducción
2. Cloaking

+ Información Gratis

3. Texto invisible
4. Duplicación de dominios
5. SPAM en foros
6. Uso de enlaces forzados o spam Keywords
7. Información sobre Black Hat SEO
8. Cómo salir de una penalización en Google

UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA FIGURA DE UN COMMUN

1. ¿Qué es un Community Manager?
2. ¿Cuáles son las tareas de las que se encarga un Co
3. Habilidades, aptitudes y actitudes del Community Ma
4. El día a día de un Community Manager
5. Conozcamos a algunos Community Manager de la e
6. Evaluación de las funciones y responsabilidades act
7. Definir las metas de un Community Manager
8. Tipos de Community Manager

UNIDAD DIDÁCTICA 12. CASOS DE ÉXITO

1. Estrategias de éxito en las redes
2. ¿Qué audiencia tienen las redes sociales?
3. Casos de afinidad entre marca y usuario
4. La marca aprende a través de la experiencia de usu

+ Información Gratis

5. Marketing Viral

UNIDAD DIDÁCTICA 13. REDES SOCIALES

1. Evolución de las redes sociales

UNIDAD DIDÁCTICA 14. REDES SOCIALES PROFESIONALES

1. Cómo utilizar LinkedIn para atraer negocio a tu empresa

2. Los elementos de una buena recomendación en LinkedIn

3. Otras redes profesionales. Xing

UNIDAD DIDÁCTICA 15. BLOG

1. ¿Qué es un Blog?

2. El Blog como herramienta de Marketing en la empresa

3. Una propuesta concreta para implantar un Blog corporativo

4. Cómo dirigirse, contactar y captar la atención de un Blog

5. Estrategias de crecimiento de un Blog

6. Plataformas de los Blogs: Livejournal, Blogger, WordPress

7. Los Blogs y los foros más importantes de España

8. Herramientas avanzadas de Monitorización

9. Tipos de Blogs

UNIDAD DIDÁCTICA 16. MICROBLOGGING

1. Twitter, lo bueno si es breve, dos veces bueno

2. Herramientas para optimizar el uso de twitter

+ Información Gratis

3. Cómo hacer crecer tu marca en Twitter

4. Otros sistemas de Microblogging (Jaiku, YouAre...)

UNIDAD DIDÁCTICA 17. SINERGIA DE LAS REDES SOCIALES

1. Cómo conectar diversas redes para ahorrar tiempo y

UNIDAD DIDÁCTICA 18. WIKIS Y WIKIPEDIA

1. La Wikipedia como fuente de información libre y univ

2. Definición de Wiki

3. La incorporación de los Wikis en el mundo empresarial

UNIDAD DIDÁCTICA 19. SINDICACIÓN DE CONTENIDOS

1. Cómo la sindicación de contenidos beneficia al tráfico

2. Qué es un podcast y cómo utilizarlos

UNIDAD DIDÁCTICA 20. PLATAFORMAS DE VÍDEO

1. Cómo aprovechar al máximo las herramientas en Youtube

2. El posicionamiento en Youtube

3. Otras plataformas de vídeo

UNIDAD DIDÁCTICA 21. PLATAFORMAS DE FOTOGRAFÍA

1. Cómo utilizar las plataformas de fotografía en beneficio

2. Flickr y Panoramio

UNIDAD DIDÁCTICA 22. CÓMO ANIMAR UNA COMUNIDAD ONLINE

1. Trucos para animar una Comunidad Online

+ Información Gratis

2.Estrategias de participación en las redes sociales

3.La voz de la empresa o la marca

UNIDAD DIDÁCTICA 23. LA RUMOROLOGÍA

1.Situaciones de crisis en la red: los hoax

2.Cómo atajar el problema

UNIDAD DIDÁCTICA 24. REPUTACIÓN ONLINE

1.Gestión de tu reputación online

2.Herramientas y consejos para monitorizar online

3.Branding digital ¿Qué dicen de tu marca en Internet?

4.Creación de un sistema de escucha/alertas.

5.Importancia de opiniones en la red

+ Información Gratis