

PLANES DE FORMACIÓN DIRIGIDOS PRIORITARIAMENTE A TRABAJADORES OCUPADOS

PROGRAMA DE LA ESPECIALIDAD FORMATIVA: POSICIONAMIENTO EN LA WEB PARA EL EMPRENDIMIENTO

- Horas totales: 90
- Modalidad: Teleformación

OBJETIVO GENERAL: 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 FORMATIVOS:

1. CÓMO POSICIONAR PÁGINAS WEB CUANDO SE EMPRENDE UN NEGOCIO

1.1. Posicionamiento en buscadores de empresas de nueva creación.

- 1.1.1. Buscadores y directorios.
- 1.1.2. Relevancia de los resultados.
- 1.1.3. Tráfico cualificado.
- 1.1.4. Técnicas penalizables de posicionamiento.

1.2. Palabras clave.

- 1.2.1. La importancia de las palabras clave.
- 1.2.2. Analizar el tráfico que recibe el sitio web.

1.3. ¿Dónde utilizar las palabras clave?

- 1.3.1. Dominio y URL.
- 1.3.2. El título de la página. Encabezados y texto de la página.
- 1.3.3. Las etiquetas meta.

1.4. Enlaces (I).

- 1.4.1. Enlaces internos.
- 1.4.2. Conseguir enlaces externos. Alta en directorios.

1.5. Enlaces (II).

- 1.5.1. Marcadores sociales. Intercambio de enlaces.
- 1.5.2. Enlaces que penalizan.

1.5.3. Mapa del sitio (Sitemap).

1.6. Contenidos difíciles de posicionar cuando se crea una empresa.

1.6.1. Imágenes.

1.6.2. Flash.

1.6.3. La librería SWFObject.

1.6.4. El archivo robots.txt .

2. EL EMPRENDEDOR COMO ANALISTA WEB: CÓMO DISEÑAR UNA WEB Y MEDIR EL TRÁFICO
CON GOOGLE ANALYTICS

2.1. Diseño y Usabilidad de la página Web del nuevo negocio Online.

2.1.1. Pasos previos al diseño web: dominio, hosting, etc.

2.1.2. Cómo elegir un proveedor para un diseño web a medida.

2.1.3. Prácticos: Aplicaciones de software disponibles.

2.1.4. Caso real: Virtual Shop.

2.1.5. Estructura del negocio online: BackOffice y Frontoffice.

2.1.6. Caso Real: Concepción de un negocio online.

2.1.7. Caso práctico resuelto.

2.2. Gestión de Blog Corporativo.

2.2.1. Cómo adecuar los contenidos para fidelizar al cliente.

2.2.2. El Blog en la estrategia online: Facebook Connect, etc.

2.2.3. Cómo crear un blog con Blogger, paso a paso.

2.2.4. Cómo crear un blog con Wordpress, paso a paso.

2.2.5. Caso práctico resuelto.

2.3. Marketing 3.0.

2.3.1. Value Management: Prepararse para el Marketing 3.0.

2.3.2. Co-Creation: El cliente como creador del producto.

2.3.3 Comunidades 3.0: Comunicación Cliente-Cliente.

2.3.4. Creación de campañas de Comunicación en la Web Semántica.

2.3.5. Ejemplo Real: Nuestra marca y su ADN social.

2.3.6. Ejercicio Práctico: Crear una estrategia de Marketing dinámica 3.0.