



Bloque 4: Marketing Digital

Marketing Digital 360	60
SEO	63
Meta: Facebook and Instagram Ads	67
Google Ads	71



Marketing Digital 360

De principiante en marketing digital a estrategia 360 en 10 módulos

Programa práctico y directo para dominar el marketing digital desde una visión completa y estratégica: adquisición de tráfico, posicionamiento, publicidad digital, analítica y optimización de campañas. Cada clase cubre un bloque funcional clave para entender cómo funcionan los canales digitales y cómo utilizarlos para atraer clientes y generar negocio.



Clases grabadas + tests de autoevaluación



Cobertura completa: estrategia, captación, conversión y análisis de resultados



Visión integrada de SEO, publicidad digital, contenidos y analítica



Sin prerequisites técnicos





Para quién + Syllabus

Profesionales, emprendedores o perfiles de negocio que necesitan entender y aplicar el marketing digital en su trabajo o proyecto.

Especialmente útil para: Emprendedores que necesitan captar clientes online, profesionales de marketing que quieren entender el ecosistema digital completo, perfiles de negocio o ventas que quieren generar demanda digital y cualquier profesional que quiera comprender cómo funciona la captación online

Requisito de entrada:

Ninguno. Solo interés por entender cómo se generan clientes en internet.

Módulo 1 – Fundamentos del Marketing Digital

- **Introducción al marketing digital** y su papel en el crecimiento de empresas y proyectos. Diferencias entre marketing tradicional y digital, principales canales de captación online y cómo se estructura una estrategia digital efectiva.

Módulo 2 – El Ecosistema Digital y el Customer Journey

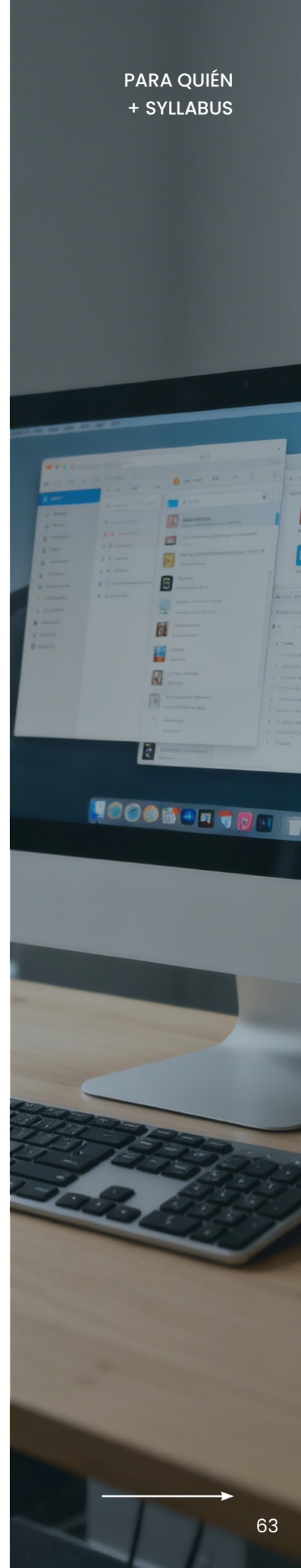
- **Comprensión del recorrido del usuario** desde que descubre una marca hasta que se convierte en cliente. Conceptos de awareness, consideración y conversión, y cómo se utilizan los diferentes canales digitales en cada etapa del proceso.

Módulo 3 – Estrategia Digital y Propuesta de Valor

- **Definición de objetivos de marketing, identificación de buyer persona y construcción de una propuesta de valor clara.** Diseño de una estrategia digital alineada con los objetivos de negocio.

Módulo 4 – Canales de Adquisición de Tráfico

- **Panorama completo de los canales para generar tráfico digital:** SEO, redes sociales, publicidad digital, email marketing y contenido. Ventajas, limitaciones y cuándo utilizar cada canal según el objetivo.





Módulo 5 – Marketing de Contenidos

- **Cómo crear contenido** que atraiga usuarios y genere confianza. Tipos de contenido digital (artículos, vídeos, redes sociales, recursos descargables) y cómo utilizarlos para posicionar una marca y captar audiencia.

Módulo 6 – Landing Pages y Conversión

- **Conceptos clave para convertir tráfico en clientes.** Diseño de landing pages efectivas, llamadas a la acción, formularios y optimización de páginas para mejorar la tasa de conversión.

Módulo 7 – Introducción a la Analítica Digital

- **Cómo medir resultados en marketing digital.** Principales métricas: tráfico, conversión, coste de adquisición, ROI y engagement. Uso de herramientas básicas de análisis para entender el rendimiento de campañas.

Módulo 8 – Automatización y Embudos de Marketing

- **Diseño de funnels o embudos de conversión** para transformar visitantes en clientes. Introducción a automatizaciones de marketing y cómo escalar procesos de captación y seguimiento de leads.

Módulo 9 – Integración de Canales Digitales

- **Cómo coordinar distintos canales dentro de una estrategia 360.** Sinergias entre SEO, publicidad digital, redes sociales y contenido para maximizar el impacto de las campañas.

Módulo 10 – Plan de Marketing Digital 360

- **Creación de un plan de marketing digital completo:** definición de objetivos, selección de canales, presupuesto, métricas y calendario de acciones para implementar una estrategia digital real.

Transformación:

De profesional que no entiende cómo se generan clientes online
→ a profesional capaz de diseñar y ejecutar una estrategia de marketing digital completa, combinando canales, contenido, conversión y análisis de resultados para generar crecimiento real.



SEO

De principiante en SEO a especialista en posicionamiento orgánico en 12 módulos

Programa práctico y directo para dominar Search Engine Optimization (SEO) desde sus fundamentos hasta su aplicación estratégica. Aprenderás cómo funcionan los motores de búsqueda, cómo posicionar contenidos en Google y cómo optimizar una web para generar tráfico orgánico cualificado de forma sostenible.

Cada clase cubre un bloque funcional completo del posicionamiento: investigación de palabras clave, optimización técnica, contenido, autoridad y analítica.

Clases grabadas + tests de autoevaluación

Cobertura completa: estrategia, contenido, SEO técnico y medición

Enfoque práctico orientado a posicionar proyectos reales

Sin prerequisites técnicos





Para quién + Syllabus

Profesionales, emprendedores o perfiles de marketing que quieren aprender a posicionar páginas web en Google sin depender exclusivamente de la publicidad.

Especialmente útil para: Emprendedores que quieren generar tráfico orgánico a su web, profesionales de marketing que desean dominar el canal SEO, creadores de contenido que buscan posicionar artículos y recursos, y, perfiles digitales que quieren entender cómo funcionan los motores de búsqueda.

Requisito de entrada:

Uso básico de PowerPoint. No se requiere experiencia en diseño.

Módulo 1 – Introducción al SEO y a los Motores de Búsqueda

- **Qué es el SEO** y por qué es uno de los canales más importantes de adquisición digital. Cómo funcionan los motores de búsqueda, cómo rastrean las webs y cómo deciden qué resultados mostrar a los usuarios.

Módulo 2 – Cómo Funciona Google

- **Comprensión del funcionamiento interno de los buscadores:** crawling, indexación y ranking. Qué factores influyen en el posicionamiento y cómo interpreta Google el contenido de una página.

Módulo 3 – Investigación de Palabras Clave

- **Cómo identificar las búsquedas que realizan los usuarios.** Métodos para encontrar keywords relevantes, análisis de intención de búsqueda y selección de palabras clave estratégicas para atraer tráfico cualificado.

Módulo 4 – Arquitectura Web y SEO

- **Cómo estructurar una web para facilitar el posicionamiento.** Jerarquía de contenidos, estructura de URLs, categorías, enlazado interno y organización de páginas para mejorar la indexación.





Módulo 5 – SEO On Page

- **Optimización de páginas** para motores de búsqueda. Uso correcto de títulos, encabezados, meta descripciones, estructura del contenido y densidad semántica para mejorar la relevancia de una página.

Módulo 6 – Contenido Optimizado para SEO

- **Cómo crear contenido que posicione en Google.** Estrategias de content SEO, redacción optimizada para buscadores y buenas prácticas para generar artículos y páginas que respondan a la intención de búsqueda.

Módulo 7 – SEO Técnico

- **Fundamentos técnicos** que influyen en el posicionamiento: velocidad de carga, indexabilidad, sitemap, robots.txt, estructura HTML y optimización para móviles.

Módulo 8 – SEO para Experiencia de Usuario

- **Cómo influyen los factores de experiencia de usuario en el posicionamiento.** Métricas de interacción, tiempo de permanencia, estructura de contenido y diseño orientado a facilitar la navegación.

Módulo 9 – Link Building y Autoridad

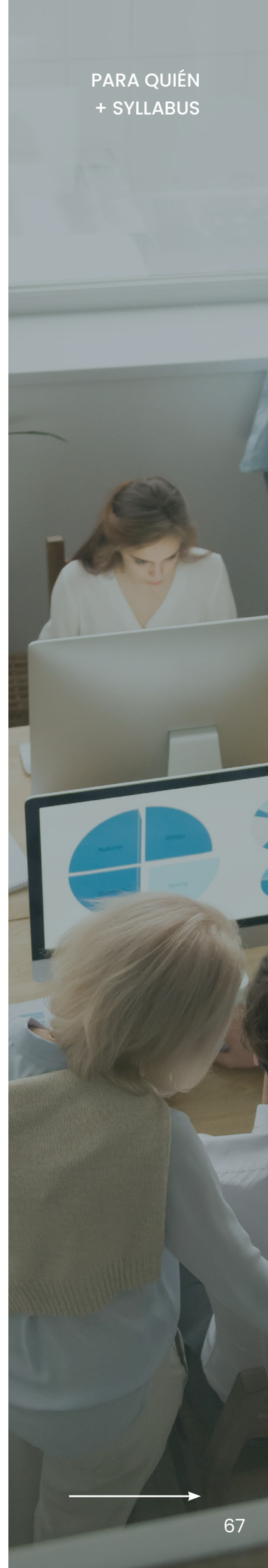
- **Cómo funciona la autoridad de dominio** y la importancia de los enlaces externos. Estrategias de link building, generación de enlaces naturales y construcción de autoridad para mejorar el ranking.

Módulo 10 – SEO Local

- **Optimización para búsquedas geográficas.** Uso de Google Business Profile, posicionamiento en mapas y estrategias para negocios locales que quieren atraer clientes cercanos.

Módulo 11 – Analítica SEO

- **Cómo medir resultados de posicionamiento.** Uso de herramientas como Google Search Console y Google Analytics para analizar tráfico orgánico, posiciones y rendimiento de contenidos.





Módulo 12 – Estrategia SEO Completa

- **Diseño de una estrategia SEO de principio a fin:** investigación de oportunidades, planificación de contenidos, optimización técnica y medición de resultados para construir un canal de adquisición orgánico sostenible.

Transformación:

De profesional que no entiende cómo posicionar una web en Google → a profesional capaz de diseñar y ejecutar una estrategia SEO completa, identificando oportunidades de búsqueda, optimizando contenidos y generando tráfico orgánico sostenible para un proyecto o negocio.





Meta: Facebook and Instagram Ads

De principiante en redes sociales a especialista en Meta Ads en 10 módulos

Programa práctico y directo para dominar Meta Ads (Facebook e Instagram Ads) desde cero: creación de campañas, segmentación de audiencias, diseño de anuncios, optimización de resultados y análisis de métricas.

Aprenderás a utilizar Meta Ads Manager para lanzar campañas publicitarias eficaces que generen visibilidad, tráfico y ventas, entendiendo cómo funcionan los algoritmos publicitarios y cómo optimizar la inversión.

Cada clase cubre un bloque funcional completo del ecosistema publicitario de Meta.

Clases grabadas + tests de autoevaluación

Cobertura completa: estrategia, creación de campañas, segmentación y optimización

Uso práctico de Meta Ads Manager y Business Manager

Sin prerequisites técnicos





Para quién + Syllabus

Profesionales, emprendedores o perfiles de marketing que quieren aprender a captar clientes mediante publicidad en Facebook e Instagram.

Especialmente útil para: Emprendedores que quieren generar ventas o leads con publicidad, profesionales de marketing que desean gestionar campañas en Meta, creadores de contenido o marcas personales que quieren promocionar su contenido y perfiles digitales que necesitan entender cómo funciona la publicidad en redes sociales

Requisito de entrada:

Conocimientos básicos de marketing digital o haber cursado previamente Marketing Digital 360. Se recomienda familiaridad con el uso de redes sociales como Facebook e Instagram. No es necesaria experiencia previa en publicidad digital.

Módulo 1 – Introducción a la Publicidad en Meta

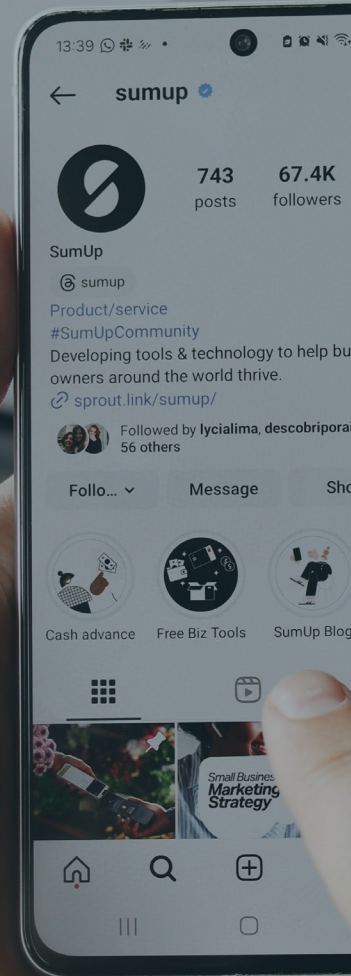
- **Panorama general de la publicidad en Facebook e Instagram.** Cómo funciona el ecosistema publicitario de Meta, tipos de campañas y papel de estas plataformas dentro de una estrategia de marketing digital.

Módulo 2 – Business Manager y Configuración Inicial

- **Configuración del Meta Business Manager y organización de cuentas publicitarias.** Creación de cuentas, gestión de permisos, vinculación de páginas y perfiles de Instagram para trabajar de forma profesional.

Módulo 3 – Meta Ads Manager y Estructura de Campañas

- **Comprensión de la estructura de campañas en Meta:** campaña, conjunto de anuncios y anuncios. Cómo organizar campañas correctamente para facilitar la optimización y el control de resultados.





Módulo 4 – Objetivos de Campaña

- **Tipos de objetivos publicitarios dentro de Meta Ads:** reconocimiento, tráfico, interacción, leads, conversiones y ventas. Cómo elegir el objetivo adecuado según el objetivo de negocio.

Módulo 5 – Segmentación de Audiencias

- **Cómo identificar y segmentar audiencias dentro de Meta Ads.** Uso de audiencias básicas, audiencias personalizadas y audiencias similares (lookalike) para llegar a usuarios con mayor probabilidad de conversión.

Módulo 6 – Creatividades y Diseño de Anuncios

- **Cómo crear anuncios efectivos para Facebook e Instagram.** Formatos publicitarios, diseño visual, redacción de copys y buenas prácticas para captar la atención del usuario.

Módulo 7 – Pixel de Meta y Seguimiento de Conversiones

- **Configuración del Meta Pixel y seguimiento de eventos** para medir acciones de los usuarios en la web. Importancia de la medición para optimizar campañas y mejorar el rendimiento.

Módulo 8 – Optimización de Campañas

- **Cómo analizar resultados y optimizar campañas en funcionamiento.** Ajuste de presupuestos, segmentación, creatividades y estrategias para mejorar el rendimiento publicitario.

Módulo 9 – Estrategias de Remarketing

- **Uso de campañas de retargeting o remarketing** para impactar nuevamente a usuarios que ya han interactuado con una marca. Estrategias para mejorar conversiones y reducir el coste de adquisición.



Módulo 10 – Estrategia Publicitaria Completa en Meta

- **Diseño de una estrategia completa de publicidad en Meta:** definición de objetivos, estructura de campañas, segmentación, optimización y escalado de campañas para generar crecimiento sostenido.

Transformación:

De profesional que solo promociona publicaciones o no entiende cómo funciona la publicidad en redes sociales → a profesional capaz de crear, gestionar y optimizar campañas completas en Meta Ads, utilizando segmentación avanzada, seguimiento de conversiones y estrategias de optimización para generar resultados reales.



Google Ads

De principiante en publicidad digital a especialista en Google Ads en 12 módulos.

Programa práctico y directo para dominar Google Ads desde cero: investigación de palabras clave, creación de campañas, optimización de anuncios y análisis de resultados para generar tráfico cualificado y ventas.

Aprenderás a utilizar la plataforma publicitaria de Google para aparecer en los resultados de búsqueda, en páginas web, en YouTube y en aplicaciones, entendiendo cómo funcionan las subastas publicitarias, la segmentación y la optimización de campañas.

Cada clase cubre un bloque funcional completo del ecosistema publicitario de Google.



Clases grabadas + tests de autoevaluación



Cobertura completa: estrategia, búsqueda, display, vídeo y medición



Uso práctico de Google Ads y herramientas asociadas



Sin prerequisites técnicos





Para quién + Syllabus

Profesionales, emprendedores o perfiles de marketing que quieren captar clientes mediante publicidad en Google.

Especialmente útil para: Emprendedores que quieren generar ventas o leads desde Google, profesionales de marketing que desean gestionar campañas de publicidad digital, negocios que quieren aparecer cuando los usuarios buscan sus productos o servicios, perfiles digitales que quieren entender cómo funciona la publicidad en buscadores

Requisito de entrada:

Conocimientos básicos de marketing digital o haber cursado previamente Marketing Digital 360. Se recomienda comprensión básica del funcionamiento de los motores de búsqueda y de las palabras clave. No se requiere experiencia previa gestionando campañas publicitarias.

Módulo 1 – Introducción a Google Ads

- **Qué es Google Ads y cómo funciona la publicidad en buscadores.** Papel de Google dentro del marketing digital y diferencias entre resultados orgánicos y resultados patrocinados.

Módulo 2 – Ecosistema Publicitario de Google

- **Comprensión de los distintos tipos de campañas disponibles:** Search, Display, Shopping, YouTube y Performance Max. Cuándo utilizar cada formato según el objetivo de negocio.

Módulo 3 – Estructura de una Cuenta de Google Ads

- **Organización de campañas dentro de la plataforma:** cuenta, campañas, grupos de anuncios y anuncios. Cómo estructurar correctamente una cuenta para facilitar la optimización.





Módulo 4 – Investigación de Palabras Clave

- **Cómo identificar las búsquedas que realizan los usuarios.** Uso de herramientas de investigación de keywords y selección de palabras clave con intención de compra.

Módulo 5 – Creación de Campañas de Búsqueda (Search)

- **Configuración paso a paso de campañas de búsqueda en Google.** Creación de grupos de anuncios, selección de palabras clave y configuración inicial de campañas.

Módulo 6 – Redacción de Anuncios Eficaces

- **Cómo escribir anuncios que generen clics y conversiones.** Uso de titulares, descripciones, extensiones de anuncio y llamadas a la acción para mejorar el rendimiento.

Módulo 7 – Segmentación y Configuración de Audiencias

- **Opciones de segmentación dentro de Google Ads:** ubicación, idioma, audiencias, intereses y comportamiento del usuario. Cómo dirigir los anuncios al público adecuado.

Módulo 8 – Presupuestos, Pujas y Subastas

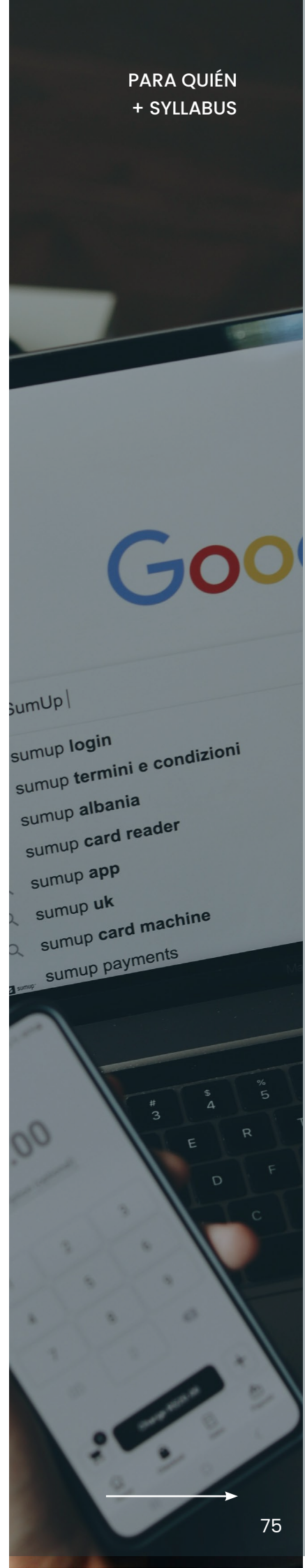
- **Cómo funciona el sistema de pujas de Google Ads.** Estrategias de puja manual y automática, control de presupuestos y optimización del coste por clic.

Módulo 9 – Campañas Display y YouTube

- **Creación de campañas en la red de Display y publicidad en YouTube.** Tipos de anuncios visuales y de vídeo, y cómo utilizarlos para generar visibilidad y remarketing.

Módulo 10 – Seguimiento de Conversiones

- **Configuración del seguimiento de conversiones para medir resultados.** Integración con herramientas de analítica y comprensión de métricas clave como CPA, ROAS y tasa de conversión.





Módulo 11 – Optimización de Campañas

- **Cómo analizar resultados y mejorar campañas en funcionamiento.** Ajustes en palabras clave, anuncios, pujas y segmentación para aumentar la rentabilidad.

Módulo 12 – Estrategia Completa de Google Ads

- **Diseño de una estrategia publicitaria completa en Google:** planificación de campañas, selección de canales, optimización continua y escalado de campañas para generar crecimiento.

Transformación:

De profesional que atiende al cliente de forma reactiva y se limita a informar o resolver consultas → a profesional capaz de gestionar conversaciones comerciales con seguridad, detectar oportunidades, comunicar valor de forma persuasiva y acompañar al cliente hacia una decisión de compra o contratación.



Metodología

Todos los programas se estructuran en formato **Master Class** que permite consumirlas a tu propio ritmo.

Y también en **guías de lectura** que actúan como hilo conductor: ayudan a reforzar conceptos, explorar referencias y conectar el aprendizaje con casos y necesidades del entorno.

Personas de referencia



Borja Adanero
*Co-founder and Co-CEO
of ThePowerMBA*



Víctor Rodado
Marketing Strategist



The background image shows a person's hands typing on a laptop keyboard. The entire image is covered with a semi-transparent teal overlay. On the left side, there is a glowing blue network graphic consisting of many interconnected nodes and lines. In the center, the logo 'thePower' is displayed. The logo features a stylized 'U' or 'P' symbol in dark blue and teal, followed by the text 'thePower' in a dark blue, sans-serif font.

 thePower