



La mejor formación a tu alcance.

POSICIONAMIENTO EN LA WEB PARA EL EMPRENDIMIENTO

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

- Integrar y potenciar Internet en la estrategia comercial de la empresa como elemento fundamental de la promoción empresarial.
- Describir las bases de la arquitectura de la participación en la Web

Contenidos:

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CÓMO POSICIONAR PÁGINAS WEB CUANDO SE EMPRENDE UN NEGOCIO

Posicionamiento en buscadores de empresas de nueva creación.

- Buscadores y directorios.
- Relevancia de los resultados.
- Tráfico cualificado.
- Técnicas penalizables de posicionamiento.

Palabras clave.

- La importancia de las palabras clave.
- Analizar el tráfico que recibe el sitio web.
- ¿Dónde utilizar las palabras clave?
- Dominio y URL.
- El título de la página. Encabezados y texto de la página.
- Las etiquetas meta.

Enlaces (I).

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

Enlaces (II).

La mejor formación a tu alcance.

- Marcadores sociales. Intercambio de enlaces.
 - Enlaces que penalizan.
 - Mapa del sitio (Sitemap).
- Contenidos difíciles de posicionar cuando se crea una empresa.
- Imágenes.
 - Flash.
 - La librería SWFObject.
 - El archivo robots.txt .

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

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

- Pasos previos al diseño web: dominio, hosting, etc.
- Cómo elegir un proveedor para un diseño web a medida.
- Prácticos: Aplicaciones de software disponibles.
- Caso real: Virtual Shop.
- Estructura del negocio online: BackOffice y Frontoffice.
- Caso Real: Concepción de un negocio online.
- Caso práctico resuelto.

Gestión de Blog Corporativo.

- Cómo adecuar los contenidos para fidelizar al cliente.
- El Blog en la estrategia online: Facebook Connect, etc.
- Cómo crear un blog con Blogger, paso a paso.
- Cómo crear un blog con Wordpress, paso a paso.
- Caso práctico resuelto.

Marketing 3.0.

- Value Management: Prepararse para el Marketing 3.0.
- Co-Creation: El cliente como creador del producto.
- Comunidades 3.0: Comunicación Cliente-Cliente.
- Creación de campañas de Comunicación en la Web Semántica.
- Ejemplo Real: Nuestra marca y su ADN social.
- Ejercicio Práctico: Crear una estrategia de Marketing dinámica 3.0.



FOESCO
FORMACIÓN ESTATAL CONTINUA

Telf.: 910 323 794
cursos@foesco.com

