

AMAZON ADVERTISING: CÓMO VENDER MÁS Y A MÁS GENTE 30H

Módulo 1: Fundamentos y el Algoritmo A9 (5h)

- 1.1 Cómo piensa Amazon: El impacto de la publicidad en el posicionamiento orgánico (Efecto volante o *Flywheel*).
- 1.2 La Buy Box: Por qué es imposible hacer publicidad efectiva si no tienes el control del precio y el stock.
- 1.3 Glosario de Métricas Críticas: Dominio absoluto de conceptos: ACoS (Coste publicitario de las ventas), RoAS, CPC, CTR e Impresiones.
- 1.4 Preparación del Listing: Auditoría de imágenes, títulos y "Bullet Points" antes de gastar un solo euro en anuncios.

Módulo 2: Campañas de Sponsored Products (8h)

- 2.1 Tipos de Segmentación: Diferencias entre segmentación automática (deja que Amazon aprenda) y manual (toma el control).
- 2.2 Keyword Research para Amazon: Uso de herramientas para encontrar palabras clave de intención de compra (Long-tail).
- 2.3 Tipos de concordancia: Amplia, de frase y exacta. Cuándo usar cada una para no quemar el presupuesto.
- 2.4 Segmentación por Producto (ASIN): Cómo hacer que tu anuncio aparezca en la página de un producto de tu competencia.

Módulo 3: Sponsored Brands y Sponsored Display (6h)

- 3.1 Branding en Amazon: Creación de anuncios de cabecera con logotipo y video.
- 3.2 Amazon Store: Cómo diseñar una tienda gratuita dentro de Amazon para enviar el tráfico de tus anuncios de marca.
- 3.3 Retargeting de Display: Cómo volver a impactar a personas que vieron tu producto pero no compraron (dentro y fuera de Amazon).
- 3.4 Creatividades que convierten: Test A/B de imágenes y textos de anuncios.

Módulo 4: Optimización y Gestión del Presupuesto (6h)

- 4.1 Estrategias de Puja: Pujas dinámicas (solo reducir o aumentar y reducir) y pujas fijas.
- 4.2 Negativización de palabras clave: Cómo ahorrar dinero eliminando términos que traen clics pero no ventas.
- 4.3 Análisis de Informes publicitarios: Lectura del informe de "Términos de búsqueda" para descubrir nuevas oportunidades.

- **4.4 Estacionalidad y "Lightning Deals":** Cómo ajustar la publicidad en eventos clave (Prime Day, Black Friday, Navidad).

Módulo 5: Estrategia Avanzada y Automatización (5h)

- 5.1 Escalamiento de campañas: Cómo subir el presupuesto sin destrozarse el ACoS.
- 5.2 IA aplicada a Amazon Ads: Introducción a herramientas externas de automatización y el uso de la IA de Amazon para generar imágenes de estilo de vida.
- 5.3 Proyecto Final: Creación de un plan publicitario integral para un producto real, con cálculo de márgenes y objetivos de ventas.