

# CertificateK

## Índice de Contenidos del Curso: Preparación para la Certificación de Google Search Ads 360

### Introducción al Curso y SA360

- **Bienvenida y Objetivos del Curso:** Una visión general de lo que aprenderás y cómo este curso te preparará para aprobar el examen de certificación de Search Ads 360.
  - **¿Qué es Search Ads 360 (SA360)?:** Entiende SA360 como una plataforma de gestión de búsquedas de nivel empresarial, sus funcionalidades clave y su papel dentro de Google Marketing Platform.
  - **Ventajas de Usar SA360:** Conoce los beneficios principales de SA360 para la gestión a gran escala, la optimización automatizada y la generación de informes unificados.
  - **Diferencias Clave entre Google Ads y SA360:** Comprende cuándo y por qué una organización necesita SA360 en lugar de Google Ads solo.
- 

### Módulo 1: Estructura y Configuración de Cuentas en SA360

- **Jerarquía de Cuentas de SA360:** Aprende la estructura de la cuenta de SA360, incluyendo las subgestiones, cuentas de motor y campañas.
  - **Vinculación con Cuentas de Motor:** Cómo conectar SA360 con diversas cuentas de motor de búsqueda (Google Ads, Microsoft Ads, etc.).
  - **Modelos de Atribución en SA360:** Comprende cómo SA360 aplica modelos de atribución avanzados para asignar el crédito de las conversiones.
  - **Configuración Inicial y Permisos de Usuario:** Gestión de accesos y roles dentro de la plataforma SA360.
- 

### Módulo 2: Gestión de Campañas y Grupos de Anuncios

- **Sincronización de Campañas:** Cómo SA360 sincroniza y gestiona las campañas, grupos de anuncios, anuncios y palabras clave a través de múltiples motores.
  - **Campañas de Plantilla:** Creación y uso de plantillas para generar campañas y grupos de anuncios de forma escalable y automatizada.
  - **Gestión de Presupuestos en SA360:** Estrategias y herramientas para controlar y optimizar el gasto publicitario a través de múltiples campañas y motores.
  - **Dimensiones y Métricas Personalizadas:** Cómo definir y utilizar métricas y dimensiones propias para un análisis más profundo.
- 

### **Módulo 3: Automatización y Smart Bidding**

- **Estrategias de Puja de SA360 (Smart Bidding):** Exploración de las estrategias de puja inteligentes de SA360 (ROAS objetivo, CPA objetivo, cuota de impresión objetivo, etc.) y su aplicación avanzada.
  - **Bid Strategies Avanzadas:** Configuración de carteras de pujas y ajustes de pujas basados en la estacionalidad, los datos geográficos o el dispositivo.
  - **Reglas Automatizadas:** Creación de reglas personalizadas para automatizar la gestión de pujas, habilitar/pausar elementos y ajustar presupuestos.
  - **Pujas Basadas en Datos Unificados:** Cómo SA360 utiliza datos de conversión de múltiples fuentes para optimizar las pujas.
- 

### **Módulo 4: Palabras Clave y Creatividades Dinámicas**

- **Gestión de Palabras Clave a Gran Escala:** Herramientas y técnicas para gestionar miles o millones de palabras clave de manera eficiente.
- **Actualizaciones Masivas:** Uso de hojas de cálculo masivas y la API para realizar cambios a gran escala en las palabras clave y creatividades.
- **Anuncios de Búsqueda Responsivos y Expansión:** Cómo SA360 facilita la creación y gestión de estos formatos de anuncio.

- **Feed-Based Ads (Anuncios Basados en Feeds):** Creación de anuncios dinámicos a partir de *feeds* de datos (productos, inventario) para una personalización masiva.
- 

## Módulo 5: Informes y Atribución en SA360

- **Informes Unificados Multi-Motor:** Generación de informes que consolidan datos de rendimiento de diferentes motores de búsqueda.
  - **Tablas Dinámicas y Cuadros de Mando:** Creación de informes personalizados para analizar el rendimiento en detalle.
  - **Modelos de Atribución Basados en Datos (DDA):** Comprensión y aplicación de los modelos de atribución de datos de SA360 para obtener una visión más precisa del rendimiento.
  - **Informes de Atribución:** Análisis de las rutas de conversión y el valor de cada punto de contacto en el embudo.
  - **Exportación de Datos e Integraciones:** Cómo exportar datos de SA360 para un análisis posterior e integrar con otras herramientas.
- 

## Módulo 6: Integración con Google Marketing Platform

- **Integración con Google Analytics 360:** Cómo SA360 se conecta con GA360 para un seguimiento de conversiones y una visión de audiencia más completa.
  - **Integración con Display & Video 360 (DV360):** Sinergias entre la gestión de búsqueda y display/vídeo para estrategias de marketing unificadas.
  - **Integración con Campaign Manager 360:** Uso de Campaign Manager para el seguimiento de impresiones y clics en SA360.
  - **Audiencias de GMP:** Cómo compartir y utilizar audiencias entre las diferentes plataformas de Google Marketing Platform.
- 

## Módulo 7: Solución de Problemas y Buenas Prácticas

- **Auditoría de Cuentas en SA360:** Cómo revisar y asegurar la configuración correcta y el rendimiento óptimo de las campañas.
  - **Problemas Comunes y Soluciones:** Identificación y resolución de problemas de sincronización, pujas o informes en SA360.
  - **Mejores Prácticas para SA360:** Estrategias avanzadas para la gestión eficiente y escalable de campañas de búsqueda.
  - **Novedades y Actualizaciones de SA360:** Mantenerse al día con las últimas funciones y cambios de la plataforma.
- 

## **Módulo 8: Preparación para el Examen de Certificación**

- **Revisión de Conceptos Clave:** Un repaso intensivo de los temas fundamentales de Search Ads 360.
- **Simulacros de Examen:** Preguntas de práctica y escenarios para familiarizarte con el formato y el tipo de contenido del examen.
- **Consejos para el Día del Examen:** Estrategias para afrontar el examen con confianza y maximizar tus posibilidades de éxito.
- **Recursos Adicionales:** Dónde encontrar más información, documentación oficial y soporte para tu aprendizaje continuo.