



# El poder de Mr. Google V: Curso Especializado en CRO, aprende a sacar rendimiento a tu tráfico



26.Jun - 28.Jun 2017

Cod. I4-17

**Mod.:**

Face-to-face

**Edition**

2017

**Activity type**

Summer course

**Date**

26.Jun - 28.Jun 2017

**Location**

Bizkaia Aretoa

**Languages**

Spanish

**Academic Validity**

30 hours

**Organising Committee**





Gipuzkoako Foru Aldundia  
Diputación Foral de Gipuzkoa

## Description

El **CRO (Conversion Rate Optimization) u optimización de la conversión**, es una disciplina del marketing online, que permite mejorar la experiencia del usuario en nuestras páginas con el objetivo de incrementar el porcentaje de usuarios que acaban convirtiendo o terminando el proceso de compra en nuestra tienda online

Este Curso de Verano está enfocado como un modo práctico para profundizar en el CRO y **los principales factores que intervienen en un proceso de optimización de la conversión**. Permite llegar a optimizar el ratio de conversión y la experiencia de usuario (UX) en las acciones de marketing online.

También trataremos el Real Time Bidding, el Inbound Marketing y las acciones de optimización en SEM y SEO.

Contaremos con los mejores expertos en Performance, para que las campañas de captación y ventas en Internet, estén enfocadas a resultados.

Contaremos con los mejores expertos en Performance, para que las campañas de captación y ventas en Internet, estén enfocadas a resultados.

## Objectives

Conocer en profundidad las técnicas de CRO.

Optimizar campañas de Marketing online.

Herramientas de venta programática.

Google Analytics y embudos de conversión enfocados a CRO.

Inbound Marketing.

## Course specific contributors



# Program

## 26-06-2017

08:45 - 09:00	Registro y entrega de documentación
09:00 - 09:15	Apertura del Curso a cargo de Nerea San Martín (Directora de Proyección Universitaria de la UPV/EHU)
09:15 - 11:30	“Qué es el CRO - Metodologías y modelos de Conversión “ <b>Natzir Turrado Ruiz</b> FunnelPunk - CEO
11:30 - 12:00	Break
12:00 - 14:00	“SEM Y DISPLAY de Adwords - Tu próximo cliente a 2 mm “ <b>Daniel Jurado Herrera</b> Danijurado.com - Paid Media Advisor - CEO

## 27-06-2017

09:15 - 11:15	“Taller: Compra Programática- Modelos Premium: RTB para dummies; modelos, métodos y análisis“ <b>Ruf Silvestre Ollé</b> Arena Media - Account Director
11:15 - 11:45	Break
11:45 - 13:30	“KPI´S y modelos de conversión “ <b>Maria Mainar Peña</b> Wizink.es - Responsable de Analítica Digital

## 28-06-2017

09:15 - 11:00	“Orientación del contenido a las búsquedas de los usuarios, o cómo el SEO puede usarse para CRO“ <b>Miguel Lopez Gomez</b> MOV Valencia - CEO
11:00 - 11:30	Break
11:30 - 13:30	“Ponencia: Inbound Marketing - Cómo generar campañas “ <b>José Antonio Diaz Campanario</b> Danijurado.com - Inbound Marketing Specialist

## Directed by



### **Gloria Marzo Ortega**

Elements digital

---

Gloria Marzo es Directora de la empresa de Marketing Digital en Bilbao "elements digital" . Licenciada en CCSS y de la Comunicación, Máster en Marketing Digital y apasionada del Marketing online. Ha sido directora del Curso de Verano de la UPV/EHU especializado en Estrategias de Marketing online desde 2009. Los Cursos de Verano de la UPV/EHU sobre Marketing Digital están enfocados a aprender de la mano de los mejores ponentes del mundo de la empresa todas las herramientas de Gestión y Marketing. Nuestra misión es seguir formando profesionales para un mundo digital cada vez más competitivo.

## Teachers



### **José Antonio Díaz Campanario**

---

Soy Investigador comercial por formación, llevo inmerso en el mundo eCommerce desde 2013, gestionando todos los campos de mi propia tienda online, llegando a vender a nivel internacional con un presupuesto muy ajustado. Lo que me llevó a conocer la hermosa disciplina del Inbound Marketing, y el marketing automatizado. Siendo certificado por HubSpot en esta materia, desarrollando mi trabajo en Danijurado.com. Actualmente, elaboro mis campañas a través del conocimiento de los datos de mi audiencia. Utilizándolos para optimizar y maximizar el rendimiento de cada nivel del funnel de conversión. Porque, si no estás midiendo, no estás haciendo nada. Esta gestión me permite diseñar e implementar estrategias de Inbound Marketing para diferentes tipos de presupuestos. ¿Es posible?. Sí, solo tienes que tener presentes tres aspectos: presupuesto, planning y métricas.



### **Daniel Jurado Herrera**

---

Especialista en Adwords y Performance Marketing, dedicado al mundo online desde 2008. Convencido del valor diferencial de la herramienta Adwords para E-commerce, emprende en 2013 creando su propia Agencia: Danijurado.com, con un foco claro en la gestión especializada de Adwords. Top Contributor de la Comunidad Adwords en Español. Mentor AdWords en Campus Madrid y Profesor en Kschool para el Master SEO/SEM. Skill: Search, Display, Mobile, Remarketing, Google Tag Manager, Google Analytics, WPO, CRO, CX, UX



### **Miguel Lopez Gomez**

---

Director de la agencia de marketing digital MOV Marketing, autor de 'Libro SEO: Posicionamiento en buscadores', director del Congreso SEO Profesional, que se celebra a principios de Julio en Madrid desde 2010 y Director del Master SEO+SEM que se organiza en Madrid, Barcelona y Valencia. Es jurado de los premios DigiPeru desde 2014 y los European Search Awards desde 2015. Estudió Ing. Tec. Informática en la UPV, desarrollando su carrera en marketing online desde 1997. Ha realizado el Master de Analítica Web de KSchool, así como diversos cursos de gestión empresarial y marketing. Regularmente imparte seminarios en la Univ. Politécnica de Valencia, Univ. Europea de Madrid, Cámara

Valencia, KSchool, IDESE, IEM Business y otros centros universitarios y entidades privadas. Ha trabajado para empresas como Carrefour, Lubasa, LIDL, agencias de marketing y publicidad como AGR, Engloba, VG Agencia Digital, así como para PYMEs del sector farmacéutico, medicina, moda y docenas de e-commerce.



**Maria Mainar Peña**

---

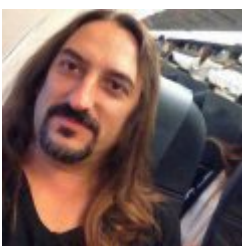
Especializada en Marketing y Comunicación, hace 5 años decidí dedicarme a la Analítica Digital. Elegí un master que me dio la oportunidad de comenzar a trabajar en Sanitas y aprender de grandes profesionales. ING llamó a mi puerta dos años después y me ofreció la posibilidad de montar el área de Analítica y Optimización. Era todo un reto, así que me puse la camiseta naranja y acepté encantada. Con esfuerzo e ilusión, dos años después, ya había un área de CRO consolidada. El mundo digital va muy deprisa y mi curiosidad por conocer al cliente que está detrás de la pantalla, ha ido en aumento. Hace unos meses Wizink me contó proyecto que tenía entre manos: crear un área encargada de unificar el dato On y Off y así tener una visión completa del cliente. Me propuso ser miembro del equipo y liderar la parte de Analítica Digital. Así que aquí estoy, con un vértigo que no me quito y con mucha ilusión en este nuevo reto.



**Natzir Turrado Ruiz**

---

Desde hace años trabaja el posicionamiento y las métricas de grandes cuentas a nivel nacional e internacional, además de colaborar con distintas Startups. Cofundador de la consultora SEO FunnelPunk. Organizador del evento MeasureCamp Spain y cofundador del evento Untagged. Es profesor de Marketing Digital en diversas escuelas de negocio y universidades. De formación es Ingeniero Técnico en Informática de Sistemas por la Universitat de Barcelona, Máster en Marketing Online y Posgrado en Analítica Web. Escribe en <https://www.analistaseo.es>, uno de los blogs de marketing digital y SEO más recomendados.



**Ruf Silvestre Ollé**

---

Si algo motiva mi carrera profesional son los grandes retos a los que se enfrenta el sector del Marketing digital. Apasionado de la publicidad en todas sus formas, estratega, emprendedor y creativo con más de 20 años de experiencia en marketing y publicidad. Actualmente soy director de cuentas en Arena Media (Havas Media Group). La alineación con los objetivos de negocio de los clientes, el inconformismo y la optimización constante son claves en el marketing digital. Ocasionalmente me olvido de KPIs y resultados contemplando los amaneceres en la Cerdanya, tocando la guitarra o caminando por el monte con mi perra.



## Registration fees

<b>REGISTRATION</b>	<b>UNTIL 31-05-2017</b>	<b>UNTIL 26-06-2017</b>
GENERAL	81,00 EUR	95,00 EUR
<a href="#">REDUCED FEE</a>	48,00 EUR	-
<a href="#">REGISTRATION EXEMPTIONS</a>	20,00 EUR	20,00 EUR
<a href="#">SPECIAL FEES</a>	-	48,00 EUR

# **Place**

## **Bizkaia Aretoa**

Avenida Abandoibarra, 3. 48009- Bilbao

Bizkaia