



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO**

Guía del Curso

Especialista en la Planificación y Optimización de Conversiones y Ventas: Embudo o Funnel de Conversión

Modalidad de realización del curso: [Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

OBJETIVOS

El funnel de ventas o embudo de ventas o conversión se trata del proceso por el cual las oportunidades potenciales de ventas son cualificadas y seleccionadas para convertirlas en oportunidades reales que terminan en una transacción reales. Por tanto, tiene como finalidad el análisis del proceso de venta para analizar los puntos decisivos en los que una venta potencial se convierte en una transacción real. A través del presente curso funnel de ventas el alumnado aprenderá a realizar este análisis de forma profesional, para posteriormente aplicarlo en todo tipo de canal de venta, ya sea online u offline.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUE ES EL EMBUDO DE CONVERSION?

1. Definiendo el funnel de conversión
2. Fases del funnel de conversión
3. ¿Porque poner en marcha un funnel de conversion?
4. Creando un funnel de conversion en Google Analytics

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PLANIFICAR NUESTRO EMBUDO DE CONVERSION DE MANERA OPTIMA

1. Realizando el estudio previo
2. Adaptar nuestro funnel a nuestro producto y potenciales clientes
3. Como optimizar nuestro embudo de conversion

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TECNICAS PARA AUMENTAR LAS VENTAS

1. Estudio de nuestro sitio
2. Tecnicas para solucionar el problema
3. Transformar el trafico en clientes
4. Mejorar el page speed y el contenido de nuestra web
5. Facilitar el pago y optimizar la devolucion del producto

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TIPOS DE FUNNEL

1. Funnel de captacion de leads
2. Funnel de cultivo de leads
3. Funnel de venta online
4. Remarketing con funnel de venta
5. Up-sell
6. Creando un mega funnel

UNIDAD DIDÁCTICA 5. METRICAS FUNNEL

1. Metricas a tener en cuenta en nuestro funnel
2. ¿Que debemos medir?

3. - Adquisición
4. - Activación
5. - Retención
6. - Referencia
7. - Revenue
8. Estrategias de optimizacion de nuestras metricas



C/ San Lorenzo 2 - 2
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476
Fax: 951 987 941



www.academiaintegral.com.es
E-mail: info@academiaintegral.com.es