

CURSO	:	Trafficker de TikTok Ads
DURACIÓN	:	32 Horas (8 Sesiones o 16 Sesiones)
PRE – REQUISITO	:	Conocimientos básicos de marketing digital y publicidad digital.

SUMILLA

El curso Trafficker de TikTok Ads forma parte del componente de formación especializada en marketing digital y publicidad en medio sociales. Su enfoque es teórico-práctico, orientado a la planificación, implementación y optimización de campañas publicitarias en TikTok Ads bajo una estructura Full Funnel (awareness, consideración y conversión).

A través de un enfoque centrado en los datos y el rendimiento, el curso busca que el alumno comprenda la lógica del ecosistema publicitario de TikTok, desarrolle criterio estratégico en la segmentación y aprenda a configurar campañas efectivas alineadas a los objetivos de negocio.

Durante el proceso de aprendizaje, el participante adquirirá competencias técnicas para el uso de la plataforma TikTok Ads Manager, la instalación y medición mediante TikTok Pixel, así como el análisis de métricas clave según cada etapa del funnel. Entre ellas destacan los ratios de awareness (alcance, impresiones y frecuencia), los indicadores de engagement y viewability (VTR, CTR, ER) y las métricas de conversión (CPA, ROAS, retención).

Al finalizar el curso, el alumno estará capacitado para actuar como trafficker digital especializado en TikTok, siendo capaz de diseñar, ejecutar y optimizar campañas full funnel, interpretando datos de desempeño y aplicando estrategias de mejora continua para maximizar resultados.

REQUISITOS

- Laptop con navegador actualizado (Recomendado Chrome/Edge)
- Cuenta TikTok personal para prácticas (opcional)

MATERIALES Y EQUIPOS - ONLINE

- Computadora de escritorio o laptop con cámara web y micrófono.
- Descargar e instalar Google Meet: <https://meet.google.com/>
- No se requiere instalar programas especiales, se trabajará principalmente desde el Ads Manager y herramientas web.

SES	CONTENIDO
1	INTRODUCCIÓN A TIKTOK ADS <ul style="list-style-type: none"> • Ecosistema y Algoritmo • Full Funnel (Awareness/consideración/conversión)
	ACTIVIDAD: Elaborar una diapositiva con 5 características del ecosistema publicitario de TikTok.
2	CUENTA PUBLICITARIA Y AUDITORÍA INICIAL <ul style="list-style-type: none"> • Business Center • Ads Manager: Configuración e interfaz • Políticas publicitarias
	ACTIVIDAD: Checklist de creación de cuenta publicitaria TikTok Ads Manager.
3	INSTALACIÓN DE TIKTOK PIXEL Y EVENTOS WEB <ul style="list-style-type: none"> • Concepto, utilidad y configuración básica • Eventos estándar y personalizados
	ACTIVIDAD: Completar guía práctica: instalación y verificación del píxel en un sitio demo.

4	SEGMENTACIÓN Y PÚBLICOS <ul style="list-style-type: none"> • Intereses, comportamiento y audiencias personalizadas • Lookalikes y datos propios
	ACTIVIDAD: Crear 2 segmentaciones diferenciadas por objetivo
TRABAJO	Presentación PPT: Plan básico de una campaña (objetivo, segmentación, formato y métricas a analizar.)
5	FORMATOS DE ANUNCIOS <ul style="list-style-type: none"> • In-feed, Spark Ads, Lead Ads, Collection Ads
	ACTIVIDAD: Seleccionar y analizar un anuncio real: mensaje + CTA
6	CREATIVIDAD PARA TIKTOK <ul style="list-style-type: none"> • Hook, storytelling y UGC
	ACTIVIDAD: Guión + storyboard de un video de 15 segundos
7	PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA FULL FUNNEL <ul style="list-style-type: none"> • KPIs por etapa del funnel
	ACTIVIDAD: Diseñar una mini estrategia por etapa para una marca
8	CONFIGURACIÓN DE CAMPAÑAS <ul style="list-style-type: none"> • CA - GA - AN (estructura)
	ACTIVIDAD: Campaña mockup en Ads Manager con presupuesto y pujas
TRABAJO	Presentación PPT: Propuesta de campaña Full Funnel con creativities y estructura configurada.
9	OPTIMIZACIÓN DE CAMPAÑAS <ul style="list-style-type: none"> • Learning Phase • A/B Testing
	ACTIVIDAD: Formular 3 hipótesis de mejora con KPIs
10	ANALÍTICA DE RENDIMIENTO <ul style="list-style-type: none"> • CTR, CPA, ROAS, Retención
	ACTIVIDAD: Reporte corto con insights y recomendaciones
11	DATA & CREATIVES INSIGHTS <ul style="list-style-type: none"> • Qué escalar/qué pausar
	ACTIVIDAD: Selección de 3 anuncios justificando decisiones
12	CONVERSIONES AVANZADAS <ul style="list-style-type: none"> • Catálogo de productos - Lead Gen
	ACTIVIDAD: Crear + optimizar formulario Lead Ad

TRABAJO	Dashboard + Informe Analítico: Análisis de rendimiento y propuesta de optimización.
13	<p>CASOS REALES Y BENCHMARK</p> <ul style="list-style-type: none"> • Buenas prácticas por industria <p>ACTIVIDAD: Exposición corta: caso de éxito</p>
14	<p>RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS TÉCNICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rechazos y errores de pixel <p>ACTIVIDAD: Solución de 3 casos simulados</p>
15	<p>REVISIÓN GUIADA DE PROYECTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acompañamiento + Feedback <p>ACTIVIDAD: Mentoría directa por equipos</p>
16	<p>EXAMEN FINAL:</p> <p>SESIONES 13 A 16</p> <p>Campaña completa y defendida con datos: Estrategia, creatividad, estructura, optimización.</p>

Informes e Inscripciones

Av. Benavides 715, Miraflores

Tel: 242-6890 / 242-6747

arteydiseno@ipad.edu.pe

ipad.pe

JH/11.25