Programa · Marketing Digital con IA

12 clases de 3 horas · Jueves de 18:30 a 21:30 · Encuentros presenciales y material asincrónico.

Objetivo: aprender a usar internet para vender productos o servicios propios y construir un ecosistema digital básico pero funcional.

Cada encuentro combina un bloque de teoría y un bloque de implementación supervisada.

01 · Punto de partida y el Cerebro Digital

Entender qué hace el marketing y cómo darle contexto a la IA. Documentos de identidad, cliente, negocio, voz y criterio visual.

Resultado de aprendizaje: Un primer expediente de tu negocio.

02 · El mapa del negocio · Método COTEP

Reconocer las cuatro funciones de un sistema comercial. CO: Contenido · T: Tráfico · E: Embudo · P: Producto. El glosario del funnel como biblioteca de consulta.

Resultado de aprendizaje: El mapa de tu negocio y sus puntos por mejorar.

03 · La landing page

Entender qué es una landing page y dónde entra en el Método COTEP. Diferencia con la web tradicional, las partes de una landing, una práctica con IA y dónde publicarla gratis.

Resultado de aprendizaje: Una landing de una sola acción, publicada con un enlace propio.

04 · Contenido estratégico y perfiles

Publicar con intención y convertir el perfil en una puerta de entrada. Contenido estratégico: de dónde salen las ideas y qué publicar. Perfiles claros, con un siguiente paso.

Resultado de aprendizaje: Un perfil que se entiende y un contenido que lleva a algún lado.

05 · Tu landing en internet y el mapa del embudo

Poner la landing en internet y ver cómo se conecta todo. Subir la página, las imágenes, dejarla activa y el dominio. El mapa: contenido, perfil, landing y WhatsApp o captura.

Resultado de aprendizaje: Tu landing publicada, con su enlace y el botón de WhatsApp probado.

06 · Edición y publicación de tu landing

Corregir la landing y dejarla en internet. Dos videos: corregirla con The Growing Editor y subirla gratis a Tiiny Host o Netlify.

Resultado de aprendizaje: Tu landing corregida y publicada con un enlace propio.

07 · El lead magnet y la captura

Capturar a quien todavía no está listo para comprar. Qué es un lead magnet y por qué existe, cómo armarlo con IA, la página de captura y la de gracias, dónde se guardan los datos.

Resultado de aprendizaje: Un lead magnet y su página de captura funcionando.

08 · La oferta

Presentar una solución que el cliente pueda evaluar. Avatar y propuesta de valor, punto A y punto B, qué incluye, precio y garantía. El copy de la landing de ventas.

Resultado de aprendizaje: La oferta escrita y la landing de ventas reescrita con ella.

09 · Vender por WhatsApp y hacer seguimiento

Convertir el clic en una venta. El primer mensaje, las preguntas, las objeciones y el cierre. WhatsApp Business y los mensajes de seguimiento.

Resultado de aprendizaje: Tu guion de venta y tus mensajes de seguimiento.

10 · Tráfico pago · Publicidad

Entender qué se paga al hacer publicidad. Objetivo, público, presupuesto chico, el anuncio que lleva a la landing o a WhatsApp, y la lectura de los primeros resultados.

Resultado de aprendizaje: Una campaña armada, con un destino definido.

11 · Laboratorio de ensamblaje

Conectar las piezas y probar el recorrido completo. Perfil, contenido, landing, captura, oferta y WhatsApp, probados como si fueras el cliente.

Resultado de aprendizaje: Tu ecosistema digital básico funcionando.

12 · Auditoría y cierre

Evaluar qué funciona y qué necesita mejorar. Revisión COTEP, coherencia, experiencia del cliente y próximos pasos.

Resultado de aprendizaje: Un plan de mejora para seguir después del curso.

Material de estudio · Edición septiembre 2026