



## CONTENIDO ESTRATÉGICO CON IA EN REDES SOCIALES PARA ESTUDIANTES EMPRENDEDORES

### Objetivos y metas del curso

El curso se enfoca en los siguientes aspectos clave:

- Definir una estrategia de contenido basada en el buyer persona y el buyer journey.
- Crear contenido orientado a generar consultas y ventas, no solo seguidores.
- Utilizar herramientas de IA para producir contenido de forma más eficiente.
- Interpretar métricas de contenido orgánico para tomar decisiones estratégicas.
- Identificar qué contenido tiene potencial para escalar a pauta pagada.

### Temario:

#### Semana 1

##### Estrategia antes del contenido

- Por qué el contenido sin estrategia no vende: el error más común del emprendedor.
- Buyer persona y buyer journey aplicados al contenido en redes sociales.
- Qué tipo de contenido necesita cada etapa del journey: atracción, consideración y decisión.
- Diferencia entre contenido de comunidad y contenido que convierte.

#### Semana 2:

##### Crea contenido con IA de forma inteligente

- Herramientas de IA para crear contenido más rápido y mejor: ChatGPT, Canva AI, CapCut AI y otras.
- Formatos que funcionan para emprendedores: reels, carruseles y stories.
- Cómo usar IA para generar ideas, guiones y copys alineados a tu negocio y audiencia.
- Buenas prácticas de contenido en Instagram y TikTok para emprendedores.

### Semana 3

#### Métricas que importan - Decisiones basadas en datos

- Qué métricas mirar en tu contenido orgánico y qué ignorar.
- Cómo identificar qué publicaciones tienen potencial real de crecimiento.
- Interpretación de datos con apoyo de IA: qué está funcionando y por qué.
- Del contenido orgánico a la pauta pagada: cuándo y cómo dar el salto.

### Semana 5

#### Optimización continua con IA

- Ciclo de mejora: publicar, medir, optimizar y repetir con IA.
- Cómo usar los datos de tu contenido para crear más de lo que funciona.
- Herramientas de IA para programar, analizar y mejorar tu contenido.
- Construcción de un flujo de contenido sostenible para emprendedores con poco tiempo.

### Semana 4:

#### Contenido que genera la primera conversación

- Cómo diseñar contenido que lleve al usuario a escribirte o consultar.
- Llamados a la acción efectivos para emprendedores según el tipo de negocio.
- Secuencias de contenido: cómo construir una narrativa que guíe hacia la venta.
- Uso de IA para personalizar mensajes y respuestas iniciales.

### Semana 6

#### Proyecto final - Presentación de tu estrategia de contenido

- Presentación de la estrategia de contenido completa: buyer persona, buyer journey, plan de contenidos basado en datos, ejemplos de piezas creadas con IA y métricas de seguimiento definidas.
- Retroalimentación del docente y evaluación final.
- Próximos pasos: cómo mantener y escalar tu estrategia de contenido.