



ASISTENTE EN MARKETING DIGITAL

6 meses

Certificada por UTN – Facultad Regional Reconquista

Modalidad: cursado online de 6 meses.

Enfoque: formación por rol para aprender a ejecutar tareas reales de marketing digital en un negocio (plan, contenidos, copy, anuncios, embudos, atención/WhatsApp y organización del trabajo) con apoyo de IA. Perfil operativo junior que ayuda a ejecutar el marketing semanal de un negocio/pyme:

- Organiza calendario y tareas.
- Arma contenido (básico) y lo publica.
- Responde/deriva consultas con guiones.
- Apoya campañas simples (sin ser “trafiquer”)
- Mide con tablero simple y reporta.



Marketing digital e Inbound Marketing

Qué vas a aprender: entender el marketing digital actual y construir una base clara para ejecutar: plan simple, cliente ideal, propuesta de valor y recorrido del cliente.

Contenidos:

- **Fundamentos del Marketing Digital:** qué es el marketing digital hoy y qué piezas lo componen para un negocio real.
- **Marketing Digital – Evolución:** cómo cambió el comportamiento del cliente y qué implica para vender y comunicar.
- **El Inbound Marketing:** cómo atraer, convertir y fidelizar sin depender solo de anuncios.
- **Integración del marketing en las áreas de la empresa:** cómo se conecta marketing con ventas, atención y operación.
- **Conceptos de marketing imprescindibles:** términos y lógica base para no “hacer por hacer”.
- **Qué es un plan de marketing:** qué incluye un plan simple y para qué sirve en la práctica.
- **Fases en la elaboración del plan de marketing:** pasos claros para ir de diagnóstico a acciones.
- **Cómo crear un plan de Mkt:** cómo armar un plan “mínimo viable” con foco, objetivos y acciones.
- **Avatar:** la importancia de entender a quién le vendés, qué le importa y cómo decide.
- **Buyer persona:** cómo convertir el avatar en un perfil concreto con necesidades, objeciones y hábitos.
- **Customer Journey:** cómo mapear el recorrido del cliente desde que te conoce hasta que compra.
- **Diseño de Customer Journey:** cómo usar ese recorrido para decidir qué contenido y acciones hacer.
- **Manual de Marketing Digital:** guía práctica para ordenar conceptos y tomar decisiones con criterio.
- **Estrategias y tácticas para marcas comerciales y personales:** qué estrategias aplican según tipo de negocio (marca personal vs comercio).
- **Propuesta Única de Valor:** cómo diferenciarte en una frase clara y “vendible”.
- **Casos de estudio:** cómo se ve todo esto aplicado en ejemplos reales.

Redes Sociales con Sistema: Plan, Perfiles y Calendario que se Cumple

Qué vas a aprender: planificar contenido con criterio y sostener una presencia consistente en redes, conectando Instagram/Facebook/WhatsApp con un sistema de calendario y manual de marca.

- **Contenidos :**
- **Introducción:** ¿Para qué sirven las redes dentro del negocio (no solo “subir posts”)?
- **Qué es el Marketing de Contenidos:** cómo usar contenido para atraer, educar y vender.
- **Tipos de contenido y su propósito:** qué publicar según objetivo (alcance, confianza, conversión).
- **Storytelling:** Cómo contar historias para vender sin sonar vendedor.
- Storytelling y los 3 Actos de Aristóteles: estructura simple para guiones y posts.
- **Storyemotion y Anclaje Espacial:** cómo hacer que el contenido se sienta real y conecte emocionalmente.
- **Curación de contenidos:** cómo seleccionar ideas/referencias y adaptarlas a tu nicho (sin copiar).
- **Cómo se construye un plan de social media:** pilares, frecuencia, formatos y objetivos.
- **Optimización de perfiles:** bio, destacados, links y estructura para que el perfil convierta.
- **Gestión de Instagram:** qué hacer en IG para crecer y convertir (con orden).
- **Gestión de Facebook:** cómo usar FB según negocio y audiencia.
- **Gestión de WhatsApp:** cómo integrar WhatsApp como canal de atención/venta.
- **Excel por nichos:** cómo usar ejemplos por rubro para nutrir ideas de contenido.
- **Plantillas para planificar contenido:** cómo planificar rápido sin improvisar cada día.
- **Ciclo de 8 semanas:** método para sostener contenido con consistencia.
- **Contenido por plataforma:** qué funciona mejor en cada red y por qué.
- **Branding: qué es:** cómo sostener identidad visual y tono sin ser diseñador.
- **Manual de RRSS:** cómo dejar documentado “qué se publica, cómo y para qué”.



Escritura Persuasiva y Piezas que Convierten

Qué vas a aprender: escribir textos y guiones que convierten para redes, anuncios y piezas de venta: investigación del cliente, fórmulas, voz de marca, email y estructuras de conversión.

- **Contenidos:**
- **Qué es copywriting y por qué importa:** escribir para vender y mover a la acción.
- **Investigación para textos efectivos:** cómo entender el mercado y al cliente para escribir mejor.
- **Mapa de Empatía:** herramienta concreta para detectar dolores, deseos y objeciones.
- **Objetivos de comunicación:** qué decir según etapa (atraer, explicar, convertir).
- **Agitar dolor vs mostrar beneficio:** cuándo usar cada enfoque sin exagerar.
- **Fórmulas de escritura:** estructuras listas para captions, anuncios y mensajes.
- **Power words:** palabras que aumentan claridad, impacto y decisión.
- **Titulares Magnéticos:** cómo escribir el “primer golpe” que hace que te lean.
- **Voz de marca:** tono y estilo para sonar consistente (y no “copiado”).
- **¿Qué vendés?:** clarificar producto/servicio en términos que el cliente entienda.
- **Ejercicio ¿Qué vendés?:** bajar a papel tu oferta en lenguaje simple.
- **Persuasión e influencia:** gatillos y principios éticos para convencer sin manipular.
- **Email Marketing:** cómo usar email para vender y fidelizar.
- **Email Marketing – práctica:** cómo escribir correos reales (estructura + CTA).
- **Email Marketing – ejercicios 2:** práctica adicional para reforzar habilidad.
- **Página de Captura:** qué debe tener una landing para captar leads.
- **Página de Captura – ejercicios:** práctica para diseñar la estructura correcta.
- **Carta de Venta:** cómo estructurar un texto largo que cierre ventas.
- **Carta de Venta – ejemplos:** ver modelos reales para copiar estructura.
- **Funnels:** qué es un embudo desde la comunicación (no solo tecnología).
- **Funnels – variación:** cómo adaptar embudos según negocio y canal.
- **Promos:** cómo pensar promociones sin destruir margen ni marca.
- **Consejos finales:** checklist mental para escribir con claridad y objetivo.



Publicidad en Meta:

Estructura, KPI y Control (sin volverte “traficker”)

Qué vas a aprender: entender y ejecutar fundamentos de publicidad en Meta: estructura de campañas, KPIs, públicos, UTM, presupuestos y estrategia para leads y e-commerce.

- **Contenidos:**
- **Fundamentos de publicidad online:** para qué sirve pauta y cuándo usarla.
- **Esquemas de anuncios:** estructura cuenta campañas conjuntos anuncios.
- **Viaje del cliente en publicidad:** cómo pensar anuncios por etapas (frío/tibio/caliente).
- **KPIs principales:** qué mirar según objetivo (no “todos los numeritos”).
- **Meta Business Suite:** cómo gestionar activos y entender el ecosistema.
- **Pixel vs Conjunto de Datos:** entender señales y medición (sin tecnicismo excesivo).
- **Clase Meta Ads #1:** setup y lógica de campañas (base).
- **Clase Meta Ads #2:** armado de campañas y lectura de resultados (continuación).
- **Presupuestos CBO/ABO:** cuándo conviene cada uno y cómo decidir.
- **Configurar UTM:** cómo etiquetar campañas para medir.
- **Parámetros UTM para seguimiento:** interpretación básica para reportar.
- **Campañas recomendadas:** qué campañas usar según objetivo.
- **Visibilidad infinita:** concepto estratégico para sostener presencia.
- **Campaña por etapas:** cómo escalar con orden.
- **Publicidad para leads:** captar contactos y convertirlos con seguimiento.
- **Campañas nuggets:** captación de bajo costo y nutrición.
- **Publicidad para e-commerce:** lógica de anuncios para productos y catálogo.
- **Publicidad para infoproductos:** lógica de anuncios para vender servicios/cursos.
- **De preguntones a compradores:** cómo filtrar consultas y cerrar por WhatsApp con apoyo IA.
- **Pagar anuncios en dólares sin impuestos:** instrucción práctica sobre método disponible.
- **Públicos personalizados:** qué son y para qué se usan.
- **Categorías especiales:** cuándo aplican y qué limitan.

Embudos y Automatización Mínima para **Convertir Mejor**

Qué vas a aprender: diseñar embudos, automatización mínima y medición para tomar decisiones y mejorar conversiones sin perderte en tecnicismos.



Contenidos:

- **Embudos de venta:** cómo llevar a alguien de interesado a comprador.
- **Ejemplos de embudos:** modelos típicos para adaptar.
- **Cómo construir un embudo:** pasos para diseñarlo en 1 hoja.
- **Tipos de tráfico:** orgánico vs pago vs referidos, y cómo impactan.
- **Automatizaciones de marketing:** qué automatizar y qué NO automatizar.
- **Embudos que convierten PT1:** parte práctica del armado.
- **Embudos que convierten PT2:** continuación y refinamiento.
- **Automatización Inteligente:** cómo usar funnels como sistema (sin complicarte).
- **Mentalidad del tracking:** medir lo justo para decidir mejor con UTM.

Experiencia del Cliente

Qué vas a aprender: atención al cliente y ventas por conversación: WhatsApp Business, plantillas, herramientas y social selling aplicado.

Contenidos:

- **Mundo de atención al cliente:** por qué es parte del marketing y ventas.
- **No asumirás nada:** hábito clave para atender mejor y evitar conflictos.
- **Preguntas que no podés dejar de hacer(te):** checklist para entender al cliente.
- **Hacerse experto en el producto:** cómo mejorar conversiones con conocimiento real.
- **WhatsApp Business:** usar WhatsApp como canal profesional.
- **Estrategias + plantillas:** respuestas listas para soporte y ventas.
- **Herramientas de atención:** cómo organizar conversaciones y seguimiento.
- **Social Selling (tácticas):** vender con contenido y conversación.
- **Social Selling (creativas):** ideas para generar confianza y cierre.

Construcción de Ofertas que la Gente Entiende y Quiere

Qué vas a aprender: construir ofertas claras y deseables: componentes, objeciones, prueba social, garantía, beneficios y estructura de la oferta.

Contenidos:

- **Por qué una oferta bien construida vende:** transformar "algo" en algo deseable.
- **Core:** qué es exactamente lo que entregás.
- **Para quién es:** segmentar para atraer al cliente correcto.
- **Recompensa inmediata:** qué gana rápido el cliente.
- **Valor + emoción:** cómo conectar beneficio con deseo.
- **Naming:** nombre claro que haga entender la propuesta.
- **Objeciones:** anticipar y responder dudas típicas.
- **Bonus infalible + bonus:** cómo sumar valor sin regalar de más.
- **Bonus parte 2:** expansión de bonificación con lógica.
- **Prueba social:** cómo usar evidencia de forma creíble.
- **Garantía:** cómo reducir riesgo percibido.
- **Diferenciador:** por qué elegirte a vos.
- **Características:** qué incluye, sin humo.
- **Beneficios:** qué cambia en la vida/negocio del cliente.
- **Resultados:** qué puede esperar lograr si aplica.
- **Plantilla oferta arcoíris:** sistema para armar ofertas con estructura.

Gestión y desarrollo del negocio digital

Qué vas a aprender: ordenar el negocio con herramientas de gestión y documentación para trabajar con criterio profesional.

Contenidos (punto por punto):

- **Manual de Negocios Digitales:** documentar procesos, oferta y operación.
- **Desarrollate como “Marketero”:** cómo crecer como perfil que ayuda a negocios.
- **Brief de Marketing:** pedir información correcta y ordenar ejecución.

Lanzamiento Digital

Qué vas a aprender: planificar y ejecutar un lanzamiento digital paso a paso: captación, oferta, ejecución, métricas y análisis post lanzamiento.

Contenidos:

- **Fundamentos del lanzamiento:** qué es y cuándo usarlo.
- **Conceptos básicos:** estructura mínima.
- **Objetivos:** qué medir y cómo definir objetivos.
- **Roles y perfiles:** quién hace qué.
- **Cronograma:** fases y tiempos.
- **Oferta:** cómo se diseña para lanzamiento.
- **Presentación de oferta:** cómo se comunica.
- **Promoción:** qué acciones se hacen.
- **Ejecución:** control de lo que pasa durante el lanzamiento.
- **Panel de control:** métricas para decidir.
- **Checklist:** lista de control para no olvidar pasos.
- **GPT Planificador de Lanzamientos:** apoyo para ordenar cronograma y tareas.

Producción de Contenido: Guiones, Reels y Carruseles con Método

Qué vas a aprender: producir contenido con método: formatos, grabación, guiones, carruseles, ángulos creativos y embudos con contenido.

Contenidos:

- **Contenido estratégico:** contenido con objetivo (no “relleno”).
- **Conceptos básicos:** bases para producir sin trabarte.
- **Tipos de video:** formatos útiles para negocio.
- **Producción:** cómo grabar y preparar piezas.
- **Guiones con ChatGPT:** crear guiones rápido con IA.
- **Cómo me grabo:** resolución práctica de grabación.
- **Mentoría:** acompañamiento con ejemplos.
- **Ideas ganadoras con ChatGPT:** generar ideas adaptadas a nicho.
- **Ángulos creativos:** enfoques para contar la historia.
- **5 niveles de consciencia:** elegir el ángulo correcto según el estado del cliente.
- **Carruseles:** por qué usarlos y cuándo.
- **Embudo con carruseles:** usar carruseles como parte del sistema de conversión.

Herramientas incluidas (GPTs)

(Se utilizan durante todo el cursado como soporte y aceleradores de trabajo.)



GPT'S Marketing estratégico

- Generador de Ofertas Irresistibles
- Escritor de Argumentos de Valor
- Escritor de Resumen Persuasivo
- Análisis FODA
- Creador de Cliente Ideal 360
- Creador de Customer Journey
- Creador de Hoja de Ruta
- Creador de Lead Magnets
- Generador de Plan Estratégico
- Investigador de Mercado
- Modelo de Negocio Canvas
- Propuesta de Valor Canvas
- Coach de enfoque estratégico en MKT
- GPT para crear tu Plan de Growth Marketing



GPT'S Planificación y Estrategia de contenidos

(Asistentes que analizan nichos, organizan pilares editoriales, identifican tendencias y generan contenido pilar.)

- Planificador RRSS por Nicho
- Estrategia Editorial 30 Días
- Calendario de Redes Sociales
- Analizador de Tendencias
- Contenido Pilar A2
- Auditoría de Redes sociales
- Estrategia de Contenido Viral
- GPT para crear tu plan de contenidos



GPT'S Copywriting, Storyselling y Narrativas

(Herramientas para páginas de venta, correos, anuncios, guiones y narrativa.)

- Generador de Historias de Venta
- Narrativa Hero Journey para Marcas
- Storytelling Corporativo
- Emails de Storyselling
- Copywriter para Páginas de Venta
- Copywriter Email Marketing
- GPT: Copywriter para Anuncios
- Guiones para Videos de Venta
- Textos para Contenido Profesional
- Plantillas de Mensaje Directo
- Textos para Redes Sociales
- Guiones para Reels Virales
- Guiones para Stories
- Generador de Titulares
- Generador de Hooks Virales
- Generador de CTA
- Escritor de Notas de Prensa
- Escritor de Newsletter
- Escritor de Artículos de Blog
- Creador de Podcast
- Campañas de Email Promocional
- Guiones para Ads tipo UGC
- Ángulos Creativos para Ads



GPT'S Tráfico y ads

(Asistentes enfocados en ángulos, guiones UGC, campañas y optimización.)

- Ángulos Ads
- Guiones UGC Ads
- Meta Ads Builder
- Ads Optimizer
- Trucos del Algoritmo

CERTIFICACIÓN

Al finalizar vas a contar con una formación completa para trabajar como **Asistente en Marketing Digital**, con base sólida en estrategia, contenidos, copywriting, anuncios, embudos, atención y organización del trabajo. Además, vas a contar con herramientas basadas en IA (GPTs) para acelerar investigación, planificación y producción de piezas.

Esta formación se enmarca en una **Certificación Oficial de UTN**, lo que suma respaldo institucional, reconocimiento y validación formal del aprendizaje. Ese aval es un diferencial real para presentar tu perfil, tus entregables y tu recorrido formativo ante empresas, pymes o proyectos que buscan incorporar talento con base sólida y certificada.



GPT'S Desarrollo de contenido

(Asistentes para análisis del nicho, planificación editorial y producción multi-formato.)

- Guiones Reels Virales
- Carrusel Educativo
- Shorts para RRSS
- Caption Pro
- GPT – Creador de hooks
- GPT – Divide y Multiplica – Creador de Carruseles
- Evergreen Content Generator
- Repurpose Editor



GPT'S Consultores

- Consultor experto en Marketing Digital
- Consultor experto en redes sociales
- Experto en copywriting y redacción persuasiva
- Experto en comercio electrónico
- Experto en Atención al Cliente y Customer Success
- Consultor estratégico en ventas digitales
- Consultor estratégico en embudos de venta y automatización
- Consultor especializado en Publicidad Online
- Consultor especializado en gestión de proyectos
- Consultor especializado en Email Marketing

Bono

Chat Gpt para emprendedores (incluido)

Contenidos:

- Prepara tu mente para trabajar con ChatGPT
- Diccionario 101 de Inteligencia Artificial
- Recomendaciones para mejorar tu aprendizaje
- Navegando la interfaz como un profesional
- Configura tu ChatGPT
- Conversaciones personalizadas con ChatGPT PARTE 1
- Conversaciones personalizadas con ChatGPT PARTE 2
- Cómo entender y crear prompts efectivos en ChatGPT
- Diferentes tipos de prompts para ChatGPT
- Cómo estructurar prompts efectivos para ChatGPT
- Cómo Usar la Fórmula RACE para Crear prompts con ChatGPT
- Cómo Usar ChatGPT para Crear PROMPT's Personalizados
- Creando un GPT: Que es un gpt
- Cómo simular un GPT sin la versión de pago
- Cómo investigar a competidores de forma estratégica
- Cómo dar feedback constructivo a ChatGPT
- Biblioteca de Frases de Feedback Profesional
- Técnicas Avanzadas de Feedback
- Templates de Feedback Listos para Usar
- Técnicas Secretas de los Profesionales
- GPT – Aprende lo que sea – Tutor para cualquier temática
- GPT – Creador de Logotipos y Conceptos
- GPT – Tu propio creador de GPTs
- Conociendo a Claude
- Estrategia de dos aliados