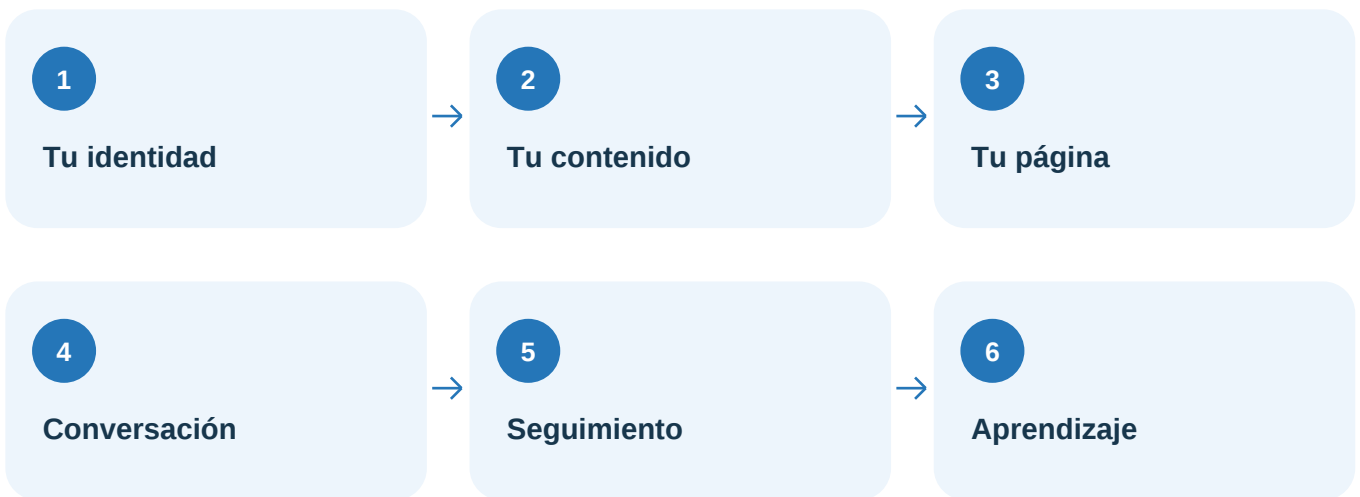


Una idea. Una campaña. Todo conectado.

Tu primera campaña con IA

Una plantilla para decidir qué vas a decir, a quién y qué ocurre después. Incluye un brief, siete ideas, un guion y un recorrido de seguimiento. Las siete piezas son propuestas de contenido, no generaciones incluidas.



01 / DEFINE	02 / CREA	03 / CONECTA
Una oferta y una persona concreta.	Siete piezas con un propósito.	Una conversación que continúa.

Incluye ejemplos, guion, seguimiento y una hoja de trabajo. Sin resultados inventados: tú completas el contexto de tu negocio.

Una campaña empieza con una decisión.

Elige una sola oferta. Si necesitas tres llamadas a la acción para explicarla, reduce el alcance antes de producir contenido.

Público	¿A quién quieres ayudar y en qué situación está?
Problema	¿Qué le está impidiendo avanzar ahora?
Oferta	¿Qué recibe exactamente y qué queda fuera?
Prueba disponible	¿Qué puedes demostrar con una muestra, un proceso o un dato real?
Acción principal	¿Qué puede hacer después: leer el programa, pedir información o reservar?
Responsable	¿Quién atiende la respuesta y revisa el siguiente paso?

Ejemplo que recorrerá todo el kit

Una academia prepara un curso introductorio de fotografía con móvil. Su público quiere mejorar sus fotos y duda de si necesita una cámara profesional. La campaña ofrece consultar el programa y pedir información. No promete resultados ni plazas que no se hayan confirmado.

Completa el brief con información de tu negocio. Las personas, mensajes y situaciones del ejemplo son ilustrativos.

No repitas el mismo anuncio siete veces.

Cada pieza responde a una pregunta distinta. Elige primero las que más aparecen en tus conversaciones y conserva una misma oferta.

01 El problema

¿Por qué mis fotos no muestran lo que veo?
Tu móvil puede captar más de lo que estás mostrando.
Reel con una escena cotidiana / Consultar el programa

02 Una mejora práctica

¿Qué puedo probar hoy?
Antes de cambiar de cámara, cambia de posición.
Demostración de un encuadre / Ver el siguiente ejemplo

03 La objeción

¿Necesito una cámara profesional?
Empieza por aprender qué hacer con la que ya tienes.
Vídeo con avatar y ejemplos propios / Revisar los requisitos

04 El proceso

¿Cómo se aprende?
Una escena, una decisión y una práctica para repetirla.
Carrusel con tres pasos del curso / Leer el temario

05 La prueba

¿Qué voy a ver dentro?
Así analizamos una foto en una lección.
Fragmento autorizado de una clase / Ver una muestra real

06 La elección

¿Encaja conmigo?
Este curso empieza aquí. Comprueba si es tu siguiente paso.
Vídeo sobre requisitos y alcance / Pedir información

07 La invitación

¿Cómo doy el siguiente paso?
Si quieres conocer el curso, aquí tienes el programa.
Resumen con la oferta y un CTA / Consultar el programa

No son siete días obligatorios ni una frecuencia recomendada para todas las cuentas. Adapta el orden, los formatos y el calendario a tu audiencia.

La misma promesa, de principio a fin.

Este guion desarrolla la objeción de la cámara. Sustituye el ejemplo por una duda real de tu cliente y comprueba cada afirmación antes de grabar o generar.

Apertura	¿Crees que necesitas una cámara profesional para empezar a aprender fotografía?
Contexto	En este curso introductorio practicamos con el móvil. Empezamos por observar la luz, elegir el encuadre y entender qué queremos mostrar.
Demostración	Mira esta misma escena desde dos posiciones. Enseña aquí una comparación real, con las condiciones explicadas.
Alcance	El programa está pensado para empezar. Consulta los requisitos, las lecciones y el formato para ver si encaja contigo.
Acción	Tienes el programa en la página. Revísalo y, si te queda alguna duda, pide información.

La página continúa la conversación

Titular	Aprende las bases de fotografía con tu móvil.
Qué incluye	Programa, formato, requisitos, precio y condiciones reales del curso.
Prueba	Una muestra autorizada de la clase o del ejercicio. Identifica lo ilustrativo.
Una acción	Consultar el programa. El formulario de información aparece cuando tiene sentido.
Dudas	Equipo necesario, nivel de entrada, acceso a lecciones y forma de recibir ayuda.

Revisa pronunciación, rótulos, imágenes y enlace. Si utilizas un avatar o contenido sintético, comprueba las reglas del canal donde lo publiques.

Responder es el comienzo. El seguimiento continúa.

Entrega lo que la persona pide, conserva el contexto y deja claro quién atiende lo que viene después. No hace falta una secuencia larga para empezar.

Primera respuesta	Hola, gracias por pedir información. Aquí tienes el programa del curso: [enlace]. ¿Quieres aclarar algo sobre el nivel, las lecciones o el formato?
Una duda concreta	Para empezar se utiliza un móvil. Estos son los requisitos del curso: [enlace]. Si tu situación no aparece aquí, puedo pasar tu consulta al equipo.
Traspaso al equipo	Voy a compartir tu pregunta con la persona responsable para que pueda revisarla con el contexto. Te responderá por el canal acordado.

Origen	Vídeo, página y campaña desde los que llegó.
Interés	Oferta y pregunta concreta.
Estado	Nueva consulta, en conversación o pendiente de revisión.
Responsable	Persona o equipo que atenderá el caso.
Siguiente paso	Acción acordada y fecha, si la hay.
Preferencias	Canal solicitado y permisos aplicables al seguimiento.

Si responde un asistente de IA, identifícalo. Pasa a una persona las quejas, excepciones, peticiones de hablar con el equipo y preguntas sin información verificada. Un recordatorio no debe enviarse solo porque exista un contacto.

Prueba el recorrido completo.

Haz una prueba interna con datos ficticios antes de recibir consultas reales. El trabajo no termina cuando el vídeo queda bonito.

- ☐ La oferta, los requisitos y las condiciones coinciden en vídeo y página.
- ☐ Las muestras son propias o autorizadas y no atribuyen resultados inventados.
- ☐ El contenido se entiende con y sin sonido; rótulos y subtítulos están revisados.
- ☐ El enlace funciona y la página se lee bien en móvil.
- ☐ El formulario confirma la recepción solo cuando se guarda de verdad.
- ☐ La consulta conserva su origen, un responsable y un siguiente paso.
- ☐ El bot reconoce sus límites y existe una salida clara hacia una persona.
- ☐ Los eventos distinguen visitas, clics, solicitudes confirmadas y ventas reales.

Mide lo que ocurre después

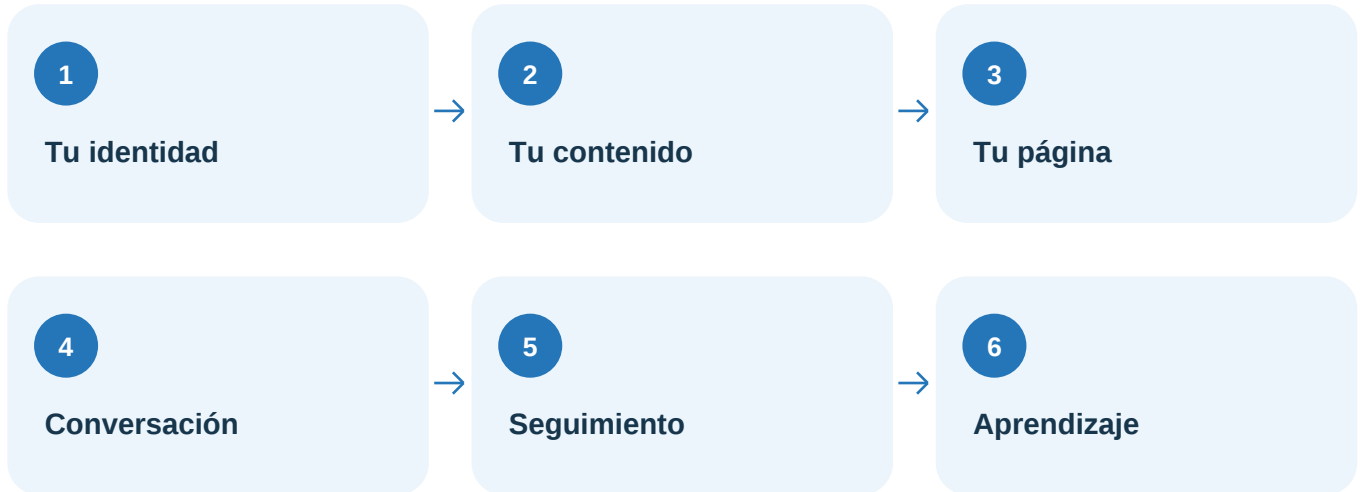
Página	¿Cuántas visitas llegan a la página de la oferta?
Consulta	¿Cuántas solicitudes válidas se guardan?
Seguimiento	¿Cuántas tienen responsable y acción siguiente?
Resultado	¿Cuántas avanzan a la etapa comercial que has definido?

Tu identidad es el comienzo. Conecta el brief con el trabajo de tu equipo de IA: avatar y contenido, página y campaña, conversación y CRM. Empieza por un recorrido que puedas revisar de principio a fin.

Este kit prepara el trabajo. No publica contenido, crea anuncios, envía mensajes ni incluye generaciones o acceso gratuito a la aplicación.

Del primer impacto al siguiente paso.

No publiques piezas aisladas. Define qué verá la persona después y quién seguirá la conversación.



El ejemplo, conectado

Reel: un consejo de fotografía con móvil. Página: invitación al taller. Formulario: datos de contacto y origen. Conversación: resolver si necesita cámara. CRM: responsable y próxima acción. Revisión: inscripciones reales, no solo visualizaciones.

Antes de producir

Comprueba que tu promesa, CTA y página hablan de la misma oferta. Elige una métrica por etapa y prueba el formulario antes de publicar.

Tu próxima campaña empieza aquí.

Completa esta hoja antes de abrir el editor. Usa el archivo de texto si prefieres escribir en digital.

La oferta

La persona

La promesa

La prueba

El siguiente paso

Descubre cómo conectarlo en ContentFlow365

www.contentflow365.com/es/producto