

TRAFFICKER DIGITAL 2.0

(Complemento del Trafficker Regular)

Duración

8 clases (2 meses)

Frecuencia

1 vez por semana de 18:00 a 19:30 hs

Formato por clase

1:30 hs virtual o presencial

Enfoque

50% técnico/teórico + 50% mentoría/consultoría aplicada

Objetivo: pasar de "operar campañas" a **pensar, diagnosticar, priorizar y escalar** como un perfil senior.



¿Para quién es?

Para quienes ya:

- Realizaron el curso de trafficker digital en **Eunoia Campus**.
- Corren campañas (o ya vieron lo esencial en Trafficker regular).
- Entienden métricas básicas.
- Y quieren subir de nivel en **estrategia, criterio, escalado, reporting y consultoría**.



¿Qué vas a lograr al final?

Vas a salir con:

Playbook Senior

Checklists + frameworks + plantillas de decisión para operar como un profesional de alto nivel.

Un método propio

Para **analizar y mejorar cuentas** sin depender de "la receta mágica".



Metodología

Estructura fija (90 min)

40' – Bloque Técnico

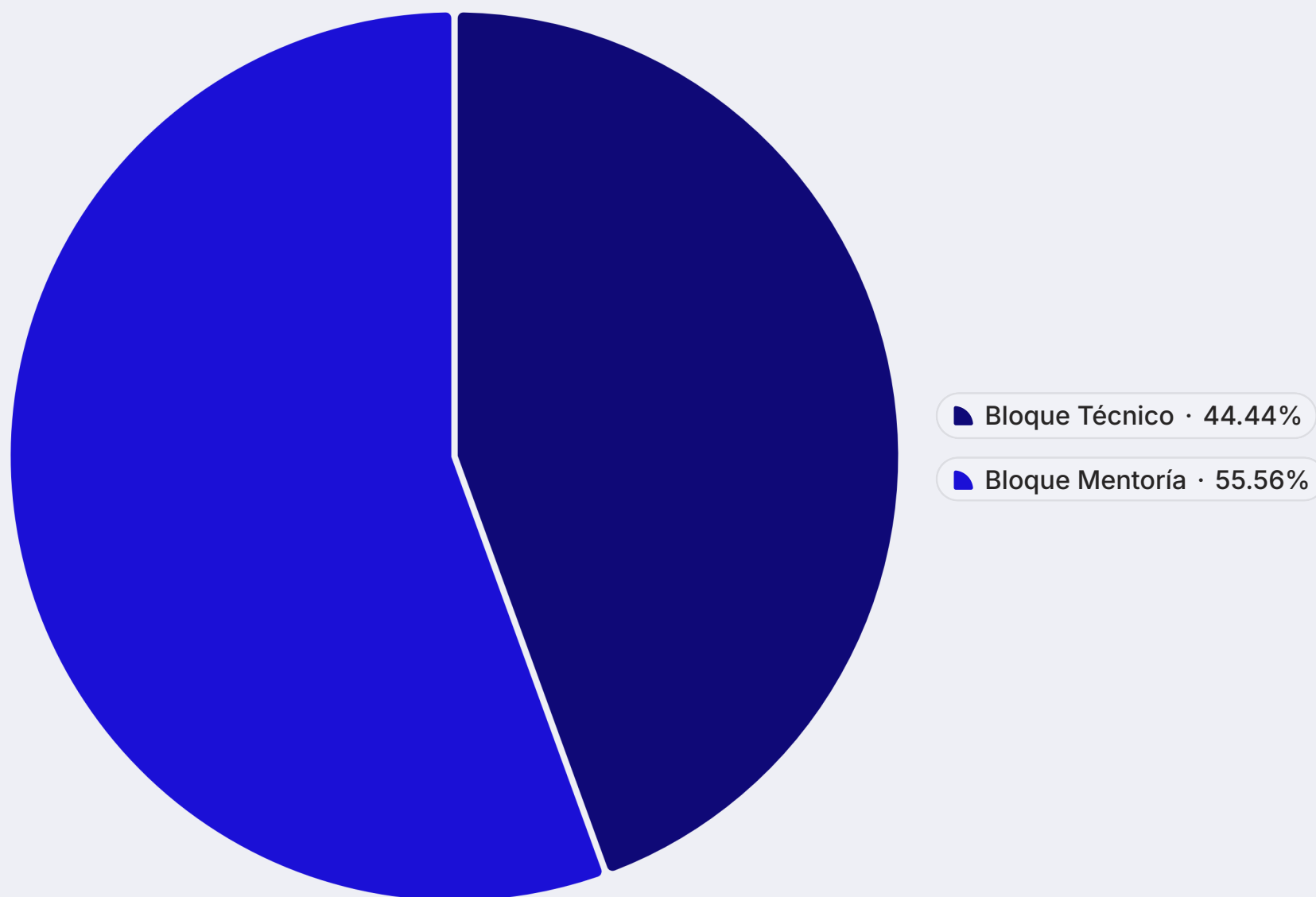
Frameworks + criterios + ejemplos reales

Qué hacer / por qué / cuándo

50' – Bloque Mentoría

Clínica aplicada

Revisión de casos, cuentas, rol de consultoría





Cómo se trabaja (dinámicas de mentoría)



Account Clinic

Revisamos casos por clases.

Todos los alumnos participan.



War Room de decisiones

"¿Qué tocar primero?" — **Impacto vs esfuerzo.**



Roleplays profesionales

Discovery call, reporte, objeciones y propuesta.



CLASE 1

Mentalidad Senior + Diagnóstico de negocio

Bloque Técnico

- De ejecutor a estrategia: objetivos de marketing vs comerciales
- KPIs reales según modelo (leads / ecommerce / B2B)
- Cómo leer un negocio en 15 minutos: brief senior y prioridades

Bloque Mentoría

Clínica: definimos para cada caso **North Star Metric + 3 KPIs + señales de alarma**

Entregable

"Mapa de negocio + KPIs" (1 página)



CLASE 2

Ecosistema & Funnel omnicanal (Paid + orgánico + CRM)

Bloque Técnico

- Arquitectura por etapas del funnel y rol de cada canal
- Cómo conectar Ads con seguimiento comercial (sin humo)

Bloque Mentoría

Armado en vivo: blueprint de casos de uso (servicios vs ecommerce vs B2B)

Entregable

"Blueprint de ecosistema" (canales + objetivos + eventos)



CLASE 3

Atribución moderna (sin magia) + medición en contexto iOS/cookies

Bloque Técnico

- Atribución: qué significa y qué NO significa
- Cómo decidir sin depender solo de ROAS / CPA
- Señales de incrementalidad y criterios de lectura

Bloque Mentoría

Diagnóstico guiado: "qué dato falta" + "qué prueba haría para validar"

Entregable

Checklist de medición + hipótesis de atribución



CLASE 4

Google Ads avanzado (Search + Performance Max)

Bloque Técnico

- Estructuras avanzadas: intención, match, control de términos
- Pujas y señales: cuándo cambiar vs cuándo esperar
- PMax: cuándo conviene / cuándo no + control con señales

Bloque Mentoría

Auditoría express: fugas + quick wins + plan de acción 7 días

Entregable

"Plan de optimización 7 días – Google"



CLASE 5

Meta Ads avanzado (estructura, escalado y lectura fina)

Bloque Técnico

- Estructuras escalables (ABO/CBO) y simplificación inteligente
- Escalado vertical/horizontal
- Control de fatiga: creativos, públicos, ventanas y decisiones

Bloque Mentoría

War Room: qué tocar primero / qué NO tocar (con casos)

Entregable

"Árbol de decisiones Meta" (si pasa X → hago Y)



CLASE 6

Creatividad para performance (testing sistemático)

Bloque Técnico

- Creativo como variable #1: hooks, ángulos, ofertas, UGC
- Sistema de testing con matriz simple (para no improvisar)

Bloque Mentoría

Taller: cada alumno arma su set de variaciones + plan de producción realista

Entregable

Matriz creativa + brief para diseñador/UGC





CLASE 7

B2B Ads (LinkedIn) + funnel realista

Bloque Técnico

- Cuándo conviene LinkedIn y cuándo no
- Segmentación avanzada
- Cómo medir B2B sin mentirse con métricas vanidosas

Bloque Mentoría

Roleplay: discovery call B2B + expectativas + plazos + reporting

Entregable

Funnel B2B + guión de llamada de discovery



CLASE 8

Gestión Senior (clientes, pricing, reporting) + cierre consultivo

Bloque Técnico

- Onboarding profesional y manejo de expectativas
- Reporting que genera decisiones (no PDFs eternos)
- Cómo vender estrategia (no "campañas")

Bloque Mentoría

Presentación final tipo consultoría: diagnóstico + plan 30 días por caso

Entregable

Portfolio 2.0 + Plan 30 días (prioridades + roadmap)



Entregables del curso (lo que te llevás)

Al finalizar el curso, contás con un set completo de herramientas listas para usar:

Playbook Senior

Checklists + frameworks +
árboles de decisión

Plan 7 días Google + Árbol de decisiones Meta

Herramientas de optimización
listas para aplicar

Matriz creativa + brief de producción

Sistema de testing sistemático
para creativos

Funnel B2B + script de discovery

Guión y estructura para clientes
B2B

Portfolio 2.0 + Plan 30 días

Prioridades + roadmap para
presentar como consultor senior



Requisitos sugeridos (para aprovecharlo de verdad)

Base previa

Haber cursado **Trafficker regular** o tener base equivalente

Compromiso

Compromiso con **entregables cortos por clase**

- ☐ Este programa está diseñado para quienes ya tienen experiencia operando campañas y quieren dar el salto a un perfil **senior, estratégico y consultivo**. Si cumplís los requisitos, estás listo para el siguiente nivel.

Cronograma de clases

El programa se extiende a lo largo de 8 semanas, con una sesión en vivo por semana para asegurar una inmersión profunda y un aprendizaje continuo. Las clases se impartirán 1 jueves y luego sería los viernes de cada semana de 18:00 hs a 19:30 hs, iniciando en la fecha indicada:

01

Clase 1: Jueves, 30 de abril

Mentalidad Senior + Diagnóstico de negocio

03

Clase 3: Viernes, 15 de mayo

Atribución moderna (sin magia) + medición en contexto iOS/cookies

05

Clase 5: Viernes, 29 de mayo

Meta Ads avanzado (estructura, escalado y lectura fina)

07

Clase 7: Jueves, 11 de junio

B2B Ads (LinkedIn) + funnel realista

02

Clase 2: Viernes, 8 de mayo

Ecosistema & Funnel omnicanal (Paid + orgánico + CRM)

04

Clase 4: Viernes, 22 de mayo

Google Ads avanzado (Search + Performance Max)

06

Clase 6: Viernes, 5 de junio

Creatividad para performance (testing sistemático)

08

Clase 8: Jueves, 18 de junio

Gestión Senior (clientes, pricing, reporting) + cierre consultivo

Las fechas pueden ajustarse ligeramente según el calendario y festivos, pero el ritmo semanal se mantendrá constante.