

Paid Media para Emprendedores

Publicidad digital aplicada a negocios reales. Aprendé a invertir mejor en campañas pagas, interpretar tus métricas y tomar decisiones que impacten en el crecimiento de tu negocio.

Modalidad

Presencial o virtual en vivo

Duración

6 semanas

Enfoque

Práctico y estratégico

Nivel

Inicial / Intermedio





¿Por qué hacer este programa?

Muchos emprendedores invierten en publicidad digital sin tener claro qué está pasando realmente con sus campañas. Pueden tener clics, mensajes o consultas, pero no siempre saben si esos resultados se transforman en ventas, si el presupuesto está bien invertido o si el problema está en el anuncio, la oferta, la landing, el WhatsApp o el seguimiento comercial.

Este programa nace para resolver esa brecha. Paid Media para Emprendedores te ayuda a entender la publicidad digital desde una mirada de negocio.

No solo vas a aprender a crear campañas: vas a aprender a leer datos, ordenar decisiones y conectar tu inversión publicitaria con resultados reales.





Un nuevo concepto de formación para emprendedores

PUBLICIDAD DIGITAL CON CRITERIO DE NEGOCIO



Publicidad con criterio de negocio

Aprende a entender qué campaña necesita tu negocio, cuánto invertir y qué métricas mirar.



Datos para tomar decisiones

Deja de mirar solo likes o clics. Aprende a conectar campañas con leads, ventas y rentabilidad.



Aplicación práctica

Trabaja sobre tu propio emprendimiento, marca, servicio o proyecto.



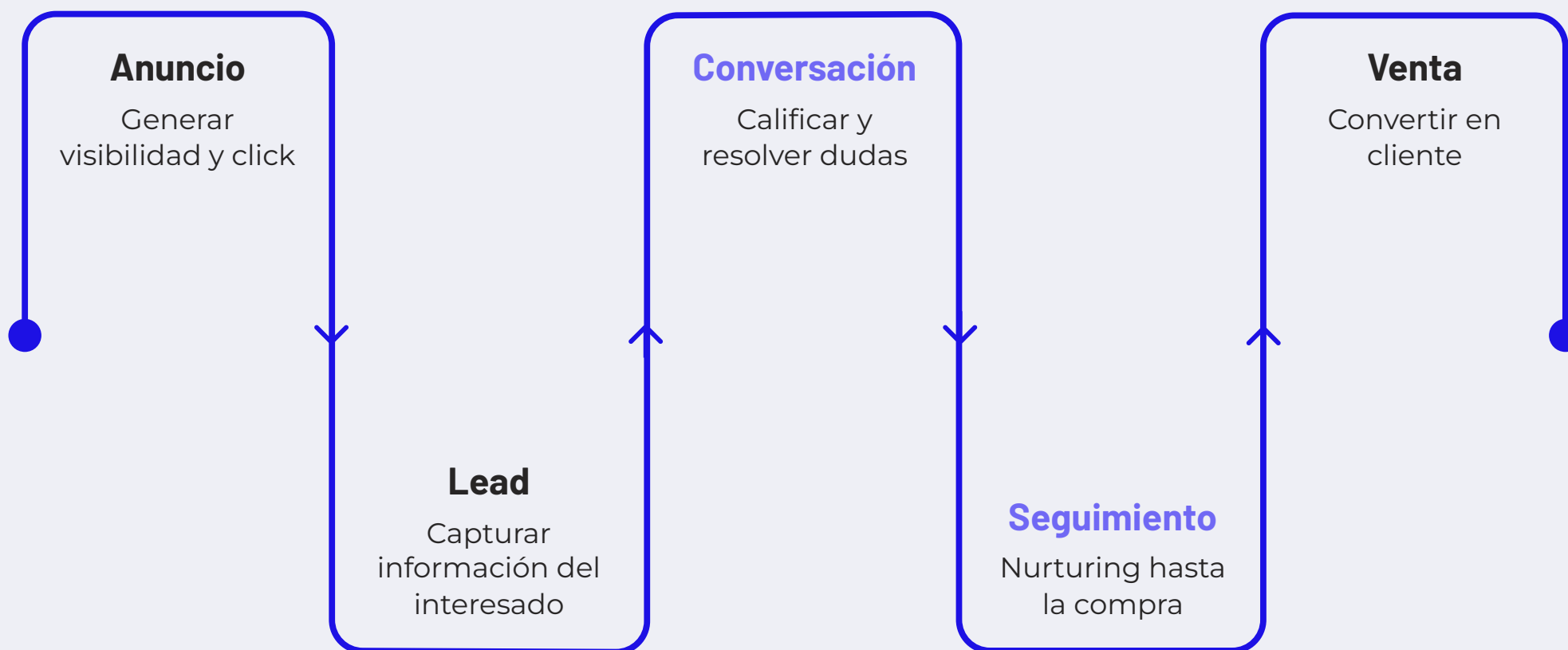
Acompañamiento experto

Aprende con profesionales que gestionan campañas reales y entienden cómo se conecta el marketing con el negocio.



No es solo hacer anuncios. Es entender el sistema.

Una campaña no funciona de manera aislada. Para que la publicidad digital genere resultados, tiene que estar conectada con todos los elementos de tu negocio.



Este curso te enseña a mirar todo el recorrido: desde el anuncio hasta la venta. Cada eslabón de la cadena importa: una oferta clara, un público definido, un mensaje relevante, una landing preparada, un flujo de WhatsApp ordenado, una medición mínima y un criterio para optimizar.



¿A quién va dirigido?



Emprendedores

Personas que tienen un negocio y quieren usar campañas pagas para atraer clientes o generar oportunidades comerciales.



Dueños de negocio

Personas que quieren entender cómo invertir mejor en publicidad digital y evaluar resultados.



Profesionales independientes

Consultores, coaches, prestadores de servicios, marcas personales y profesionales que necesitan captar clientes.



Comercios en crecimiento

Negocios que buscan ordenar su estrategia digital y dejar de depender únicamente del boca a boca.



Personas que delegan campañas

Emprendedores que trabajan con agencias o freelancers y quieren entender qué pedir, qué revisar y cómo tomar decisiones.



¿Qué vas a aprender?

Estrategia y decisiones

- Entender cómo funciona la publicidad digital desde una mirada comercial
- Diferenciar cuándo conviene usar Meta Ads, Google Ads u otros canales
- Definir objetivos de campaña según la etapa de tu negocio
- Entender cuánto invertir y qué resultados esperar
- Tomar decisiones para mantener, ajustar o escalar campañas

Ejecución y resultados

- Crear una oferta y un mensaje más claros para atraer mejores oportunidades
- Interpretar métricas clave sin perderte en reportes técnicos
- Conectar campañas con WhatsApp, formularios, landing pages y ventas
- Medir la calidad de tus leads y el seguimiento comercial
- Armar un plan de acción de 30 días para tu negocio



Contenido del programa – 8 módulos

El programa está estructurado en 8 módulos que van desde el diagnóstico inicial hasta la optimización y el plan de acción final.



Cada módulo incluye contenidos teóricos, ejercicios prácticos y un entregable concreto que vas a aplicar directamente a tu negocio.



Módulos 1 al 4 – De la base a la campaña

Módulo 1 – Diagnóstico de negocio

Antes de invertir, entendé qué estás vendiendo, a quién y bajo qué condiciones. Analizás producto, público, propuesta de valor, ticket, margen y objetivo comercial.

Entregable: Mapa de negocio y objetivo comercial.

Módulo 3 – Oferta, mensaje y creatividad

Una campaña bien configurada puede no funcionar si la oferta o el mensaje no conectan. Aprenderás a construir hooks, textos publicitarios, creatividades y CTAs orientados a conversión.

Entregable: Propuesta de oferta, mensaje principal y anuncios.

1

2

Módulo 2 – Fundamentos de paid media

Entendé cómo funciona la publicidad digital: diferencia entre tráfico, leads y ventas; demanda activa vs latente; cuándo usar Meta Ads, Google Ads, TikTok o LinkedIn.

Entregable: Mapa de canales recomendado para tu negocio.

3

4

Módulo 4 – Meta Ads para negocios

Estructura de campañas, objetivos, públicos, formatos creativos, presupuesto inicial y lectura básica de resultados. Cuándo mantener, ajustar o pausar.

Entregable: Brief de campaña para Meta Ads.



Módulos 5 al 8 – De la captación al plan de acción

Módulo 5 – Google Ads para captar demanda activa

Aparecé cuando alguien ya está buscando tu solución. Intención de búsqueda, palabras clave, anuncios de texto, landing pages y cómo evaluar si Google Ads tiene sentido para tu negocio.

Entregable: Mapa de palabras clave e intención de búsqueda.

Módulo 7 – Métricas, presupuesto y rentabilidad

Inversión, CTR, CPC, CPL, CPA, CAC, ROAS, punto de equilibrio. Métricas de plataforma vs métricas de negocio. Cómo saber si una campaña es rentable.

Entregable: Calculadora de inversión y tablero de métricas.

1

2

3

4

Módulo 6 – WhatsApp, leads y seguimiento comercial

La campaña no termina cuando llega el lead. Aprendés a ordenar el primer mensaje, calificar leads, hacer seguimiento, medir contactabilidad, tasa de respuesta y tasa de cierre.

Entregable: Flujo de WhatsApp y planilla de seguimiento comercial.

Módulo 8 – Optimización y plan de acción

Cómo interpretar resultados, qué optimizar primero, cuándo cambiar el anuncio o ajustar la oferta, cómo trabajar con agencia o freelancer y cómo armar un plan de mejora.

Entregable final: Plan de paid media de 30 días para tu negocio.



Herramientas y entregables incluidos

Al finalizar el programa, cada alumno contará con un conjunto completo de herramientas listas para usar en su negocio.



Mapa de negocio

Oferta, público, ticket, margen y objetivo comercial.



Brief de campaña

Objetivo, canal, público, mensaje, presupuesto y CTA.



Calculadora de inversión

Leads necesarios, ventas esperadas y punto de equilibrio.



Tablero de métricas

Inversión, leads, ventas y resultados en un solo lugar.



Checklist de campaña

Revisá si tu campaña tiene los elementos mínimos antes de activarse.



Plan de acción 30 días

Aplicá lo aprendido en tu negocio con pasos concretos.



Metodología del programa

¿Cómo funciona?

El programa combina clases en vivo, ejercicios prácticos, análisis de casos y trabajo aplicado. Durante la cursada vas a avanzar sobre un proyecto real: tu propio negocio, emprendimiento, marca personal o servicio profesional.

Modalidad

Presencial o virtual en vivo

Duración

6 semanas

Frecuencia

1 o 2 encuentros por semana

Entregable final

Plan de paid media de 30 días

Durante la cursada vas a recibir:

- Clases en vivo con profesionales activos
- Ejercicios guiados sobre tu negocio
- Casos prácticos del mundo real
- Feedback personalizado sobre tu proyecto
- Plantillas aplicables desde el primer día
- Recomendaciones para implementar o delegar
- Orientación para leer métricas y tomar decisiones

✓ Enfoque práctico, aplicado y orientado a decisiones reales de negocio.



Paid Media para Emprendedores vs. Trafficker Digital

Es importante entender la diferencia entre ambos programas para elegir el que mejor se adapta a tu situación.

Trafficker Digital

formación profesional del trafficker



Paid Media para Emprendedores

aplicar paid media al negocio propio

**entender
publicidad para
vender mejor**

**perfil
emprendedor
con criterio**

**trabaja para su
propio negocio**



i No necesitas convertirte en especialista técnico. Necesitas entender cómo tomar mejores decisiones de inversión, campañas y seguimiento comercial.



Resultado esperado al finalizar el programa

Al finalizar el programa, vas a tener más claridad para responder las preguntas clave que todo emprendedor necesita resolver antes de invertir en publicidad.

Estrategia

- ¿Qué campaña necesita mi negocio?
- ¿Cuánto debería invertir?
- ¿Qué canal me conviene usar?
- ¿Cuándo conviene escalar una campaña?

Mensaje y creatividad

- ¿Qué mensaje debería comunicar?
- ¿Qué tengo que mejorar primero?

Métricas y datos

- ¿Qué métricas tengo que mirar?
- ¿Cuántos leads necesito para vender?

Seguimiento y delegación

- ¿Estoy perdiendo oportunidades en WhatsApp?
- ¿Qué debería pedirle a una agencia o freelancer?



Dejá de invertir a ciegas

Conectá publicidad digital con resultados reales.

Paid Media para Emprendedores te ayuda a entender tus campañas, ordenar tus métricas y tomar mejores decisiones para tu negocio. No se trata solo de hacer anuncios. Se trata de conectar publicidad digital con resultados reales.

Eunoia Campus — Formación práctica para crecer en el mundo digital.

Quiero recibir información

Hablar con Eunoia