

DIPLOMADO EJECUTIVO · IBERO LABS

Desarrolla, lanza y vende tu app con IA

De una oportunidad validada a una app web/PWA o MVP funcional, medible y comercializable.



Te invitamos a actualizarte:

la IA está transformando cómo se diseñan, desarrollan, lanzan y venden aplicaciones y productos digitales. Prepararte para esta nueva realidad ya es una competencia clave. Quedamos atentos para gestionar tu reserva. Es un gusto atenderte.

5 semanas · 60 horas

DURACIÓN

100% online ·**Incubadora IBERO
Labs**

MODALIDAD

Valores por paísCONSULTA EN
MATRÍCULA

Nombre académico oficial: Diplomado en Desarrollo de Aplicaciones y Gestión de Productos Digitales con Inteligencia Artificial

Explora el programa.

Contenido académico y recursos, organizados para avanzar con claridad.

01	El programa	03	02	Resultados y perfiles	05
03	Competencias y requisitos	06	04	Ruta y recursos	09
05	Metodología y herramientas	136	06	Evaluación y credencial	142
07	Fechas y matrícula	145			

ACCESO DIRECTO A CADA DÍA

DÍA	01	DÍA	02	DÍA	03	DÍA	04	DÍA	05
DÍA	06	DÍA	07	DÍA	08	DÍA	09	DÍA	10
DÍA	11	DÍA	12	DÍA	13	DÍA	14	DÍA	15
DÍA	16	DÍA	17	DÍA	18	DÍA	19	DÍA	20

Cada día reúne su contenido, práctica, implementación, evidencia y recursos. Los enlaces del índice y el pie de página permiten recorrer el documento.

01 / EL PROGRAMA

De la idea al producto digital.

Diplomado en Desarrollo de Aplicaciones y Gestión de Productos Digitales con Inteligencia Artificial

5 semanas

de formación aplicada

60_h

40 h sincrónicas + 20 h asincrónicas

20

sesiones integradas

RESULTADO CENTRAL

Una App Web/PWA o MVP funcional, documentado, medible y preparado para lanzamiento y venta; integra captación, CRM, agente o automatización, monetización y Propuesta Ejecutiva de Negocio.

De la idea al producto digital.



Enfoque del programa

Incubadora ejecutiva IBERO Labs de 5 semanas y 60 horas para desarrollar, completar, lanzar y preparar para venta una App Web/PWA o MVP con IA.



Desarrollo del programa

El programa integra IA aplicada, prompting profesional, investigación de mercado, arquitectura de MVP, oferta y pricing, naming e identidad de marca, UX, programación asistida con Codex y Google Antigravity, contenido y creatividad multimodal, Smart Page/App Web, formularios, Meta Ads/Facebook Ads, CRM, agente vendedor o de soporte, WhatsApp/email/ManyChat, agenda, observabilidad, QA, despliegue, monetización, Propuesta Ejecutiva de Negocio y Demo Day.



Criterio profesional

Resultado central: un sistema digital funcional, documentado, medible y comercializable.



Criterio profesional

Las decisiones de arquitectura, privacidad, seguridad, presupuesto, publicación y negocio permanecen bajo supervisión humana.

Resultados y perfiles.

Un proyecto real como punto de partida. Una evidencia de aprendizaje al finalizar.



TU PUNTO DE PARTIDA

Perfil de ingreso

Emprendedores, profesionales, consultores, freelancers, docentes, creadores, equipos de innovación y dueños de negocio que quieren convertir una idea, app, prototipo o proceso en una App Web/PWA o MVP funcional y vendible.

El programa sirve tanto a quien empieza desde cero como a quien ya tiene un activo incompleto y necesita ordenar producto, oferta, marca, contenido, captación, CRM, agente IA, automatización, monetización y salida al mercado.



EL RESULTADO QUE CONSTRUYES

Perfil de egreso

Una App Web/PWA o MVP funcional, documentado, medible y preparado para lanzamiento y venta; integra captación, CRM, agente o automatización, monetización y Propuesta Ejecutiva de Negocio.



Aprendizaje aplicado

La metodología IBERO combina explicación ejecutiva, demostración, práctica guiada, implementación, evidencia y revisión. La tecnología se usa como sistema de trabajo, no como colección de aplicaciones aisladas.

02 / RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Competencias que desarrollarás.

01-06 de 12 competencias del programa.

01

Dirigir con criterio

Dirigir el uso de IA, asistentes y agentes con criterios de impacto, riesgo, trazabilidad y supervisión humana.

02

Investigar la oportunidad

Investigar mercado, cliente, competencia, precios, objeciones y señales de demanda para formular una oportunidad defendible.

03

Especificar el trabajo

Construir instrucciones maestras profesionales para research, síntesis, producción y documentación con fuentes y criterios de calidad.

04

Definir el MVP

Definir problema, propuesta de valor, alcance del MVP, flujo crítico, backlog, criterios de aceptación y métricas de validación.

05

Diseñar la oferta

Diseñar una oferta comercial con transformación, alcance, reducción de riesgo, escalera de valor y pricing preliminar.

06

Construir la identidad

Construir identidad verbal y visual mínima coherente con UX, mensajes de venta y experiencia del producto.

Competencias que desarrollarás.

07-12 de 12 competencias del programa.

07

Producir contenido

Producir un sistema de contenidos con hooks, guiones, activos visuales/audiovisuales y creatividad para adquisición.

08

Desarrollar la app

Construir o refinar una Smart Page/App Web/PWA con programación asistida por IA, responsive, formularios, pruebas y versionado.

09

Medir la captación

Instrumentar un flujo de captación medible con formulario, UTMs/eventos y experimento de demanda o Meta Ads controlado.

10

Integrar el seguimiento

Diseñar un CRM/pipeline, agente vendedor o de soporte, secuencias WhatsApp/email/ManyChat y agenda con guardrails y handoff humano.

11

Operar el sistema

Operar el sistema con métricas, observabilidad, incidentes, QA, seguridad básica, despliegue, rollback y monetización.

12

Defender el negocio

Defender un sistema digital funcional mediante Propuesta Ejecutiva de Negocio, Demo Day y plan de activación de 30 días.

02 / CONDICIONES Y PREPARACIÓN

Antes de comenzar.

Requisitos del programa, organizados para preparar tu participación.

01

Laptop o PC con navegador actualizado, conexión estable, cámara y micrófono para sesiones en vivo.

02

Cuenta de correo activa y acceso a QLASE LMS y Microsoft Teams.

03

Disponibilidad de lunes a jueves para 2 horas sincrónicas y aproximadamente 1 hora adicional de implementación guiada por sesión.

04

Un proyecto, idea, proceso, negocio, prototipo o necesidad real sobre la cual construir; no se exige una app previa.

05

No se exige experiencia previa en programación; sí disposición para dirigir construcción asistida, probar y documentar.

06

Capacidad para crear o usar cuentas de herramientas externas cuando corresponda, manteniendo control personal de permisos y presupuestos.

07

Compromiso de no compartir contraseñas, claves privadas, tokens o datos sensibles en tareas, repositorios o prompts.

08

Disposición para documentar fuentes, revisar salidas de IA y asumir supervisión humana sobre seguridad, publicación, presupuesto y compromisos comerciales.



Accesos y herramientas

Las herramientas se eligen según el proyecto, la disponibilidad y los permisos de la cuenta. El catálogo no equivale a suscripciones, créditos de API, infraestructura ni acceso universal incluidos.

Tu ruta de aprendizaje.

El resultado de cada sesión se conecta con una evidencia del mismo proyecto. Esta matriz no crea tareas adicionales.

01

DÍA 01

Panorama ejecutivo de IA aplicada al negocio y al producto

RESULTADO OBSERVABLE

Matriz de oportunidades de IA priorizada por impacto, factibilidad, riesgo y necesidad de supervisión humana.

EVIDENCIA DEL PROYECTO

Matriz de oportunidades de IA + registro de riesgos y controles + decisión de tres casos de uso prioritarios.

02

DÍA 02

Prompting profesional para investigación, estrategia y documentación

RESULTADO OBSERVABLE

Biblioteca inicial de tres instrucciones maestras: investigación, síntesis/decisión y producción/documentación.

EVIDENCIA DEL PROYECTO

Biblioteca v1 de prompts/instrucciones maestras + prueba comparativa antes/después + checklist de verificación.

03

DÍA 03

Diagnóstico de oportunidad, mercado y cliente

RESULTADO OBSERVABLE

Diagnóstico de oportunidad con evidence board, mapa competitivo y perfil de cliente ideal priorizado.

EVIDENCIA DEL PROYECTO

Evidence board + mapa competitivo + perfil de cliente + hipótesis de oportunidad.

04

DÍA 04

Arquitectura inicial del proyecto incubado y alcance del MVP

RESULTADO OBSERVABLE

Mapa de arquitectura del proyecto + backlog priorizado + definición de MVP y criterios de validación.

EVIDENCIA DEL PROYECTO

Mapa de arquitectura v1 + backlog priorizado + criterios de aceptación + riesgo principal y prueba.

Tu ruta de aprendizaje.

El resultado de cada sesión se conecta con una evidencia del mismo proyecto. Esta matriz no crea tareas adicionales.

05

DÍA 05

Propuesta de valor, arquitectura de oferta y pricing preliminar

RESULTADO OBSERVABLE

Arquitectura de oferta v1 lista para explicar y probar comercialmente.

EVIDENCIA DEL PROYECTO

Offer Thesis + escalera de valor + pricing v1 + matriz de objeciones de oferta.

06

DÍA 06

Naming, identidad verbal y narrativa de marca

RESULTADO OBSERVABLE

Sistema verbal base de marca: shortlist de naming, posicionamiento, tono y mensajes principales.

EVIDENCIA DEL PROYECTO

Brand Voice Brief + shortlist justificada + posicionamiento + elevator pitch + 10 claims/variantes.

07

DÍA 07

Identidad visual mínima, UX y sistema de interfaz

RESULTADO OBSERVABLE

Brand/UI brief mínimo + moodboard + tokens visuales + wireframe de pantallas o secciones críticas.

EVIDENCIA DEL PROYECTO

Brand/UI brief + moodboard + paleta/tipografía + wireframe responsive + checklist de accesibilidad básica.

08

DÍA 08

Sistema de mensajes y especificación de construcción con agentes

RESULTADO OBSERVABLE

Mapa de mensajes multicanal + especificación funcional del incremento a construir + primer plan de trabajo con Codex/Antigravity.

EVIDENCIA DEL PROYECTO

Message Map + Build Spec v1 + backlog técnico + registro de revisión de un cambio asistido por IA.

Tu ruta de aprendizaje.

El resultado de cada sesión se conecta con una evidencia del mismo proyecto. Esta matriz no crea tareas adicionales.

09

DÍA 09

Copywriting, narrativa de marca y sistema de contenidos

RESULTADO OBSERVABLE

Mapa editorial con pilares, 20 hooks, 3 guiones, CTA y piezas de autoridad/objeción/cierre.

EVIDENCIA DEL PROYECTO

Content System v1 + 20 hooks + 3 guiones + CTA library + mapa de distribución.

10

DÍA 10

Producción visual, video, avatares y creatividades con IA

RESULTADO OBSERVABLE

Kit de activos: visual principal, carrusel/imagen, video corto, avatar o voz cuando aplique y creatividad base para anuncios.

EVIDENCIA DEL PROYECTO

Creative Kit v1 + brief + prompt log + 3 piezas exportadas + checklist de revisión.

11

DÍA 11

Arquitectura de Smart Page / App Web y programación asistida

RESULTADO OBSERVABLE

Smart Page/App Web funcional en versión alfa o beta con flujo principal navegable y CTA medible.

EVIDENCIA DEL PROYECTO

URL o build demostrable + checklist responsive + registro de cambio con IA + capturas del flujo principal.

12

DÍA 12

Embudo simple, captación, Meta Ads y analítica inicial

RESULTADO OBSERVABLE

Flujo de captación operativo + formulario/lead magnet + plan o experimento Meta Ads + eventos de medición.

EVIDENCIA DEL PROYECTO

Funnel Map + formulario funcional + UTM/event map + experimento Meta Ads o simulación completa con presupuesto y criterio.

Tu ruta de aprendizaje.

El resultado de cada sesión se conecta con una evidencia del mismo proyecto. Esta matriz no crea tareas adicionales.

13

DÍA 13

CRM, pipeline y flujo de seguimiento comercial

RESULTADO OBSERVABLE

CRM/pipeline mínimo configurado o simulado con reglas de operación y fuentes.

EVIDENCIA DEL PROYECTO

Pipeline map + CRM configurado/simulado + 5 leads de prueba + protocolo de próxima acción.

14

DÍA 14

Diseño de agente vendedor o asistente operativo con guardrails

RESULTADO OBSERVABLE

Sales/Support Agent Spec + system prompt v1 + casos de prueba y criterios de handoff.

EVIDENCIA DEL PROYECTO

Agent Spec + prompt del sistema + matriz de tools/permisos + test report 12 casos.

15

DÍA 15

WhatsApp, email, ManyChat, agenda y nutrición de prospectos

RESULTADO OBSERVABLE

Secuencia multicanal inicial + reglas de automatización y opt-in/opt-out.

EVIDENCIA DEL PROYECTO

Nurture Map + 6 mensajes aprobados + automatización/simulación + agenda y opt-out documentados.

16

DÍA 16

Control operativo, métricas, observabilidad e incidentes

RESULTADO OBSERVABLE

Operations Scorecard + mapa de eventos/logs + protocolo de incidentes y revisión semanal.

EVIDENCIA DEL PROYECTO

Scorecard + event/log map + alerta prioritaria + runbook de incidente.

Tu ruta de aprendizaje.

El resultado de cada sesión se conecta con una evidencia del mismo proyecto. Esta matriz no crea tareas adicionales.

17

DÍA 17

Ajuste final de la App/Smart Page: QA, seguridad y release candidate

RESULTADO OBSERVABLE

Release Candidate identificada y lista para despliegue o demo, con checklist y evidencia de pruebas.

EVIDENCIA DEL PROYECTO

RC v1 + QA report + lista de defectos cerrados/aceptados + evidencia móvil/desktop.

18

DÍA 18

Despliegue, enlaces, cobro y flujo de monetización

RESULTADO OBSERVABLE

URL funcional + flujo de captación y monetización probado con evidencia y plan de rollback.

EVIDENCIA DEL PROYECTO

Release URL + end-to-end test report + evidencia CRM/confirmación + plan de rollback/backup.

19

DÍA 19

Pricing, unit economics y Propuesta Ejecutiva de Negocio

RESULTADO OBSERVABLE

Propuesta Ejecutiva de Negocio final + pricing model + unit economics inicial y narrativa de decisión.

EVIDENCIA DEL PROYECTO

Propuesta ejecutiva final + tabla de precios + unit economics v1 + registro de riesgos/supuestos.

20

DÍA 20

Demo Day, pitch final y plan de activación de 30 días

RESULTADO OBSERVABLE

Demo y pitch final + plan de activación 30 días con objetivos, experimentos, métricas y responsables.

EVIDENCIA DEL PROYECTO

Video/registro de demo + deck/pitch + feedback log + plan 30 días + tablero de experimentos.

03 / RECURSOS ACADÉMICOS

El aula que acompaña tu proyecto.

81 recursos únicos del programa, organizados en sus días correspondientes.

20

Presentaciones

21

Guías y laboratorios

20

Lecturas

20Implementaciones
guiadas

Tu aula en cifras

60 términos del glosario · 40 tarjetas de repaso.

20 actividades interactivas · 6 quizzes.

7 entregables evaluables · 28 herramientas del catálogo.



Una sola ruta por día

Lo que se estudia en clase, lo que se implementa después y los recursos de apoyo se encuentran juntos. Las continuaciones de una sesión conservan el mismo día: no existe una segunda malla de recursos separada.

81 RECURSOS ÚNICOS

Las 21 guías corresponden a 20 guías de sesión y un complemento compartido: «De la app funcional al lanzamiento». Su reutilización no incrementa el inventario de 81 recursos.

Acceso a los recursos

Los materiales se consultan en QLASE; este dossier presenta su inventario y su uso dentro del programa. No incorpora el contenido privado de los PDF, las grabaciones, las guías docentes, las respuestas de los quizzes ni información de alumnos.

04 / PLAN INTEGRADO / SEMANA 1 / DÍA 01

01 Panorama ejecutivo de IA aplicada al negocio y al producto

2 h en vivo · 1 h asincrónica · 4 recursos en esta sesión.

RESULTADO OBSERVABLE



Matriz de oportunidades de IA priorizada por impacto, factibilidad, riesgo y necesidad de supervisión humana.

ENFOQUE DEL DÍA

Distinguir IA generativa, asistentes, agentes, automatizaciones y sistemas de trabajo para detectar oportunidades reales de aplicación sin delegar criterio, seguridad ni decisiones comerciales.

Temas de la sesión

- IA generativa, asistente, agente y flujo de trabajo: qué hace cada uno y qué no debe confundirse.
- Mapa de tareas del negocio: repetición, decisión, creatividad, investigación, servicio y operación.
- Criterios de impacto, costo, reversibilidad y exposición a datos para decidir qué automatizar.
- Riesgos de privacidad, alucinación, sesgo, permisos y acciones irreversibles.
- Human-in-the-loop: puntos de control antes de publicar, pagar, borrar, prometer o modificar datos sensibles.

Panorama ejecutivo de IA aplicada al negocio y al producto

Clase en vivo y práctica en detalle

- Checkpoint de entrada Conecta la sesión con el avance anterior, declara qué decisión debe quedar resuelta hoy y revisa el criterio de salida.
- Marco conceptual Trabajaremos los temas de esta sesión con el proyecto como referencia.
- Demostración guiada Analizar un negocio pequeño con diez tareas semanales y clasificar cuáles conviene asistir con IA, cuáles automatizar con aprobación humana y cuáles deben permanecer manuales.
- Laboratorio sobre tu proyecto Construir la matriz de oportunidades del proyecto incubado y elegir tres casos de uso de IA con una hipótesis de valor, una métrica y un control humano explícito.
- Quality gate Revisa si tu salida cumple los criterios de aceptación y si la evidencia realmente respalda la decisión.
- Handoff a la implementación guiada Deja registrada la decisión del día, el riesgo abierto, la próxima prueba y la evidencia que completarás fuera de clase.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Principios de trabajo

- Automatizar una mala decisión solo la vuelve más rápida.
- La IA propone; el responsable del producto decide y responde por el resultado.
- Una automatización valiosa tiene una métrica observable y una ruta de reversión.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Errores que vamos a detectar y corregir

- Elegir herramientas antes de definir la tarea.
- Confundir una respuesta convincente con evidencia.
- Conectar datos sensibles sin revisar permisos y necesidad real.
- Automatizar acciones irreversibles sin aprobación humana.

Panorama ejecutivo de IA aplicada al negocio y al producto

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Panorama ejecutivo de IA aplicada al negocio

Lectura estratégica del ecosistema de IA generativa, modelos, asistentes, agentes, automatizaciones y casos reales en negocios, marketing, educación, ventas, soporte y operaciones.

- Se diferencia IA generativa, asistente, agente, flujo de trabajo y sistema operativo de negocio.
- Se revisan usos correctos, límites, riesgos, sesgos, privacidad, verificación y criterio profesional.
- Se construye una matriz de oportunidades donde la IA puede ahorrar tiempo, mejorar decisiones o abrir monetización.

Resultado de clase: Matriz inicial de oportunidades de IA para el proyecto incubado.

Espacios de trabajo y apoyo: AI Studio · Advanced Chat · investigación

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

De una tarea a un proceso verificable

Una entrada es el dato que inicia el trabajo; una salida es el resultado que otra persona o sistema puede usar.

Entre ambas hay decisiones y acciones.

Para describir un proceso de atención, separa recibir la solicitud, identificar la necesidad, consultar condiciones, preparar respuesta y registrar seguimiento.

Así podrás ubicar el punto donde hace falta criterio y la parte que puede seguir una regla.

Un resumen correcto no demuestra que el seguimiento haya quedado registrado.

Elige el mecanismo por la variabilidad de la tarea. Si los datos y reglas están definidos, un flujo puede bastar. Cuando hay que interpretar texto, un modelo puede ayudar dentro de un paso. Cuando el sistema debe elegir el siguiente paso según lo que encuentra, necesitas límites explícitos para el agente. La autonomía no sustituye a la fuente de información ni al permiso para actuar.

Panorama ejecutivo de IA aplicada al negocio y al producto

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Cómo priorizar sin inventar un ahorro

Observa una ejecución real y registra cuánto tarda, dónde se corrige y qué consecuencia tendría un error. Compara tareas bajo los mismos criterios. Si no conoces su frecuencia, déjala pendiente; una cifra estimada debe mantenerse identificada como estimación. Empieza por una salida pequeña que puedas revisar de principio a fin. El éxito inicial es que funcione con evidencia y que puedas detenerlo.



1 H ASINCRÓNICA

Implementación guiada

60 minutos guiados: 15 min de lectura aplicada + 40 min de implementación + 5 min de registro de evidencia. Evidencia: Matriz de oportunidades de IA + registro de riesgos y controles + decisión de tres casos de uso prioritarios.

Implementación paso a paso

Bloque 1 · Inventariar 10 tareas reales del proyecto o negocio y clasificarlas por frecuencia, tiempo, impacto y sensibilidad.

Bloque 2 · Seleccionar 5 tareas candidatas a IA y justificar por qué una herramienta o agente aportaría valor.

Bloque 3 · Definir para 3 tareas el evento de entrada, salida esperada, métrica y punto de aprobación humana.

Bloque 4 · Registrar 3 riesgos operativos y la respuesta preventiva o de contingencia.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Quality gate antes de cerrar

- No automatizar una tarea que todavía no tiene proceso estable.
- No conectar una herramienta a datos que no necesita.
- Toda acción externa de alto impacto debe tener responsable y registro.
- Definir una métrica base antes de intervenir el proceso.

Panorama ejecutivo de IA aplicada al negocio y al producto



EVIDENCIA DEL DÍA

Avance verificable de tu proyecto

Matriz de oportunidades de IA + registro de riesgos y controles + decisión de tres casos de uso prioritarios.

Conserva esta evidencia para el entregable semanal y el proyecto transversal. No constituye una tarea evaluable adicional.

Recursos del día



Materiales para estudiantes matriculados en QLASE, según la liberación de cada sesión. Las presentaciones se habilitan al finalizar la clase. Las guías y lecturas apoyan el mismo avance.

PRESENTACIÓN DE CLASE · PDF



Sesión 01 · Presentación de clase.pdf

Disponible al terminar la clase

GUÍA DEL ESTUDIANTE · PDF



Sesión 01 · Guía del estudiante — Panorama ejecutivo de IA aplicada al negocio y al producto

5 min · consulta de apoyo

LECTURA APLICADA · PDF



Sesión 01 · Lectura aplicada — Panorama ejecutivo de IA aplicada al negocio y al producto

15 min · integrados en la hora asincrónica

IMPLEMENTACIÓN GUIADA · PDF



Sesión 01 · Implementación guiada — Panorama ejecutivo de IA aplicada al negocio y al producto

40 min · integrados en la hora asincrónica

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Herramientas de esta sesión

[QLASE LMS](#)[Microsoft Teams](#)[Goatify IA](#)[ChatGPT](#)[Gemini](#)[Claude](#)[Google AI Studio](#)[Grok](#)

Se seleccionan según el proyecto y los permisos de cada cuenta; no es necesario usar todas.

Panorama ejecutivo de IA aplicada al negocio y al producto

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Repaso y comprobación

3 términos: IA generativa · Agente de IA · Human-in-the-loop

2 tarjetas de repaso asociadas a esta sesión.

Relaciona · Panorama ejecutivo de IA aplicada al negocio y al producto

Práctica de recuperación para distinguir conceptos y aplicarlos a la evidencia de la sesión 1.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Criterios para revisar tu evidencia

- La evidencia está vinculada a tu proyecto real.
- Se distingue claramente lo observado de lo inferido o supuesto.
- La decisión del día puede explicarse en lenguaje simple.
- Existe al menos una prueba o criterio que permita verificar calidad.
- Los cambios relevantes quedan documentados y, cuando hay código, versionados.
- No compartes contraseñas, claves privadas, tokens ni datos sensibles en entregables.

04 / PLAN INTEGRADO / SEMANA 1 / DÍA 02

02 Prompting profesional para investigación, estrategia y documentación

2 h en vivo · 1 h asincrónica · 4 recursos en esta sesión.

RESULTADO OBSERVABLE



Biblioteca inicial de tres instrucciones maestras: investigación, síntesis/decisión y producción/documentación.

ENFOQUE DEL DÍA

Construir instrucciones maestras reutilizables que produzcan análisis más trazables y útiles mediante contexto, objetivo, restricciones, fuentes, formato, criterios de calidad e iteración.

Temas de la sesión

- Anatomía de una instrucción profesional: contexto, rol funcional, objetivo, entradas, restricciones, proceso, formato y criterio.
- Separación entre hechos, inferencias, hipótesis y recomendaciones.
- Uso de fuentes y exigencia de citas o enlaces cuando el resultado depende de información externa.
- Iteración: crítica, contraargumento, verificación y revisión de supuestos.
- Plantillas reutilizables para research, copy, planeación, análisis y documentación.

Prompting profesional para investigación, estrategia y documentación

Clase en vivo y práctica en detalle

- Checkpoint de entrada Conecta la sesión con el avance anterior, declara qué decisión debe quedar resuelta hoy y revisa el criterio de salida.
- Marco conceptual Trabajaremos los temas de esta sesión con el proyecto como referencia.
- Demostración guiada Comparar un prompt de una línea con una instrucción maestra sobre el mismo mercado y mostrar cómo cambian profundidad, trazabilidad y utilidad de la salida.
- Laboratorio sobre tu proyecto Diseñar tres instrucciones maestras aplicadas al proyecto, probarlas, detectar fallos y registrar una versión mejorada con criterios de aceptación.
- Quality gate Revisa si tu salida cumple los criterios de aceptación y si la evidencia realmente respalda la decisión.
- Handoff a la implementación guiada Deja registrada la decisión del día, el riesgo abierto, la próxima prueba y la evidencia que completarás fuera de clase.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Principios de trabajo

- Un buen prompt no compensa una mala pregunta de negocio.
- Pedir fuentes no equivale a haberlas verificado.
- La iteración profesional incluye crítica y criterios de aceptación, no solo "hazlo mejor".

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Errores que vamos a detectar y corregir

- Usar prompts genéricos sin contexto del proyecto.
- Pedir conclusiones sin separar hechos e inferencias.
- No definir formato de salida ni criterios de calidad.
- Copiar información externa sin verificar vigencia o autoridad.

Prompting profesional para investigación, estrategia y documentación

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Prompting profesional para investigación y estrategia

Método de trabajo con IA basado en contexto, rol, objetivo, restricciones, formato, fuentes, criterios de calidad, iteración y revisión humana.

- Se crean instrucciones maestras para investigar mercado, sintetizar información y convertir datos en decisiones.
- Se comparan respuestas pobres vs. respuestas útiles para entender cómo corregir, pedir profundidad y validar.
- Se diseñan plantillas reutilizables para análisis, texto publicitario, planificación, documentación y toma de decisiones.

Resultado de clase: Biblioteca inicial de instrucciones para la IA estratégicos para el proyecto.

Espacios de trabajo y apoyo: Docs · Templates · proyectos

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Una instrucción maestra tiene un contrato de salida

El contexto explica qué situación debe interpretar el modelo. El objetivo delimita la decisión que necesitas. Las entradas señalan los documentos concretos que puede utilizar. Las restricciones establecen límites: qué no puede asumir, qué debe consultar y cuándo debe preguntar. El formato de salida vuelve inspeccionable el resultado; por ejemplo, una tabla que distinga afirmación, fuente, inferencia y dato pendiente.

El rol puede orientar la perspectiva, pero llamarlo experto no añade evidencia. Una instrucción es mejor cuando hace visible el razonamiento útil para revisar la decisión: criterios, alternativas y limitaciones. No necesitas pedir un relato de pensamientos internos; necesitas una justificación verificable y fuentes que realmente puedas abrir.

Prompting profesional para investigación, estrategia y documentación

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Investigación, decisión y producción cumplen funciones distintas

La investigación recoge señales y sus límites. La síntesis compara opciones sin borrar contradicciones. La producción transforma una decisión aprobada en un documento, pieza o especificación. Si mezclas las tres tareas en una petición amplia, puedes recibir una pieza convincente construida sobre una premisa nunca validada. Conserva las tres instrucciones y el resultado de cada etapa.



1 H ASINCRÓNICA

Implementación guiada

60 minutos guiados: 15 min de lectura aplicada + 40 min de implementación + 5 min de registro de evidencia. Evidencia: Biblioteca v1 de prompts/instrucciones maestras + prueba comparativa antes/después + checklist de verificación.

Implementación paso a paso

Bloque 1 · Crear una instrucción maestra para investigar mercado, competidores y precios con salida estructurada.

Bloque 2 · Crear una instrucción maestra para convertir evidencia en decisión, incluyendo contraargumento y nivel de confianza.

Bloque 3 · Crear una instrucción para producir un activo del proyecto con criterios de aceptación y revisión humana.

Bloque 4 · Ejecutar las tres, documentar fallos y guardar una versión 2 con cambios justificados.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Quality gate antes de cerrar

- Si una salida depende de datos externos, exigir y revisar fuentes.
- Definir qué decisión se tomará con la respuesta antes de generar el análisis.
- Separar claramente dato, inferencia y recomendación.
- Guardar versión y fecha de las instrucciones críticas.

Prompting profesional para investigación, estrategia y documentación



EVIDENCIA DEL DÍA

Avance verificable de tu proyecto

Biblioteca v1 de prompts/instrucciones maestras + prueba comparativa antes/después + checklist de verificación.

Conserva esta evidencia para el entregable semanal y el proyecto transversal. No constituye una tarea evaluable adicional.

Recursos del día



Materiales para estudiantes matriculados en QLASE, según la liberación de cada sesión. Las presentaciones se habilitan al finalizar la clase. Las guías y lecturas apoyan el mismo avance.

PRESENTACIÓN DE CLASE · PDF



Sesión 02 · Presentación de clase.pdf

Disponible al terminar la clase

GUÍA DEL ESTUDIANTE · PDF



Sesión 02 · Guía del estudiante — Prompting profesional para investigación, estrategia y documentación

5 min · consulta de apoyo

LECTURA APLICADA · PDF



Sesión 02 · Lectura aplicada — Prompting profesional para investigación, estrategia y documentación

15 min · integrados en la hora asincrónica

IMPLEMENTACIÓN GUIADA · PDF



Sesión 02 · Implementación guiada — Prompting profesional para investigación, estrategia y documentación

40 min · integrados en la hora asincrónica

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Herramientas de esta sesión

[ChatGPT](#)[Gemini](#)[Claude](#)[Google AI Studio](#)[Grok](#)[NotebookLM](#)[Goatify IA](#)[QLASE LMS](#)

Se seleccionan según el proyecto y los permisos de cada cuenta; no es necesario usar todas.

Prompting profesional para investigación, estrategia y documentación

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Repaso y comprobación

3 términos: Contexto operativo · Criterio de calidad · Prompt maestro

2 tarjetas de repaso asociadas a esta sesión.

Ordena · Prompting profesional para investigación, estrategia y documentación

Ordena una secuencia de trabajo aplicable al proyecto de la sesión 2.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Criterios para revisar tu evidencia

- La evidencia está vinculada a tu proyecto real.
- Se distingue claramente lo observado de lo inferido o supuesto.
- La decisión del día puede explicarse en lenguaje simple.
- Existe al menos una prueba o criterio que permita verificar calidad.
- Los cambios relevantes quedan documentados y, cuando hay código, versionados.
- No compartes contraseñas, claves privadas, tokens ni datos sensibles en entregables.

03 Diagnóstico de oportunidad, mercado y cliente

2 h en vivo · 1 h asincrónica · 4 recursos en esta sesión.

RESULTADO OBSERVABLE



Diagnóstico de oportunidad con evidence board, mapa competitivo y perfil de cliente ideal priorizado.

ENFOQUE DEL DÍA

Leer señales de mercado, alternativas, precios, lenguaje del cliente y objeciones para formular un problema monetizable y una oportunidad defendible.

Temas de la sesión

- Señales de demanda: búsquedas, comunidades, preguntas, reseñas, compras, ofertas activas y comportamiento.
- Competencia directa, indirecta y sustitutos: qué resuelven y cómo cobran.
- Dolor, deseo, objeción, contexto de compra y lenguaje literal del cliente.
- Problema monetizable: frecuencia, intensidad, urgencia, capacidad de pago y alternativas.
- Evidence board con fuente, señal, implicación, confianza y siguiente prueba.

Clase en vivo y práctica en detalle

- Checkpoint de entrada Conecta la sesión con el avance anterior, declara qué decisión debe quedar resuelta hoy y revisa el criterio de salida.
- Marco conceptual Trabajaremos los temas de esta sesión con el proyecto como referencia.
- Demostración guiada Tomar cinco competidores y diez reseñas públicas para inferir patrones de dolor y vacíos de posicionamiento sin convertir opiniones aisladas en verdad universal.
- Laboratorio sobre tu proyecto Construir un diagnóstico del proyecto con fuentes reales, mapa de alternativas, cliente ideal y una hipótesis de oportunidad priorizada.
- Quality gate Revisa si tu salida cumple los criterios de aceptación y si la evidencia realmente respalda la decisión.
- Handoff a la implementación guiada Deja registrada la decisión del día, el riesgo abierto, la próxima prueba y la evidencia que completarás fuera de clase.

Diagnóstico de oportunidad, mercado y cliente

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Principios de trabajo

- La oportunidad se defiende con señales, no con entusiasmo.
- El cliente se describe por contexto y trabajo a resolver, no solo por edad.
- La competencia valida que existe un problema, pero no demuestra que nuestra solución sea mejor.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Errores que vamos a detectar y corregir

- Definir cliente como "todo el mundo".
- Confundir tamaño de audiencia con intención de compra.
- Copiar promesas de competidores sin analizar evidencia.
- Usar datos sin fecha, fuente o contexto geográfico.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Diagnóstico de oportunidad, mercado y cliente

práctica guiada de lectura de mercado: tendencias, competidores, nichos, dolores, deseos, objeciones, precios, promesas usadas y vacíos de posicionamiento.

- Se trabaja con IA como analista de mercado y no como generador de ideas sueltas.
- Se define qué evidencia permite saber si una idea tiene oportunidad comercial real.
- Se identifican segmentos, problemas monetizables, alternativas existentes y posibles ángulos de diferenciación.

Resultado de clase: Diagnóstico defendible de mercado, cliente y oportunidad.

Espacios de trabajo y apoyo: NotebookLM · Goatify IA · Tables

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Investigar significa conservar el vínculo con la evidencia

Una señal es una observación localizada: una necesidad expresada, una dificultad observada o una alternativa utilizada. Un patrón reúne señales comparables; una hipótesis propone una explicación que todavía puede ser refutada. Conserva esa diferencia al usar IA para agrupar entrevistas, mensajes o notas. Que varias frases se parezcan no demuestra que representen a todo el mercado.

Identifica en cada registro quién o qué fuente lo origina, el contexto y el fragmento relevante. Separa tus interpretaciones en otra columna. Después agrupa por problema y situación de uso, no solamente por edad o cargo. Dos personas con el mismo cargo pueden necesitar soluciones distintas si cambian el momento, el presupuesto o la responsabilidad.

Diagnóstico de oportunidad, mercado y cliente

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Una entrevista útil reconstruye hechos

Pregunta por la última ocasión en que apareció el problema, qué hizo la persona, qué alternativa usó y qué dificultad siguió sin resolver. Evita preguntas que anuncien la respuesta que deseas. Una opinión favorable sobre una app no equivale a una compra ni a una necesidad frecuente. Registra también señales que contradigan tu propuesta.



1 H ASINCRÓNICA

Implementación guiada

60 minutos guiados: 15 min de lectura aplicada + 40 min de implementación + 5 min de registro de evidencia. Evidencia: Evidence board + mapa competitivo + perfil de cliente + hipótesis de oportunidad.

Implementación paso a paso

Bloque 1 · Recolectar al menos 12 señales externas entre competidores, reseñas, precios, preguntas o comunidades.

Bloque 2 · Clasificar cada señal por fuente, implicación y confianza.

Bloque 3 · Construir perfil de cliente con situación, dolor, deseo, objeciones, alternativas y lenguaje real.

Bloque 4 · Redactar una hipótesis de oportunidad con criterio explícito para validarla o descartarla.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Quality gate antes de cerrar

- Priorizar problemas repetidos y costosos sobre molestias ocasionales.
- Conservar enlaces o capturas de la evidencia clave.
- No usar una sola fuente para afirmar una tendencia.
- La hipótesis debe poder perder; si nada puede refutarla, no sirve para validar.

Diagnóstico de oportunidad, mercado y cliente

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Aplicación al avance del proyecto

- Recolectar evidencia real de mercado: competidores, referentes, precios, promesas, palabras clave, comunidades, dudas frecuentes y señales de demanda, dejando fuentes organizadas.
- Construir el perfil inicial del cliente ideal con problema, deseo, objeciones, contexto de compra, lenguaje habitual y razones por las que pagaría o no pagaría.

Estos componentes forman parte del avance de la sesión; no añaden horas ni una entrega independiente.



EVIDENCIA DEL DÍA

Avance verificable de tu proyecto

Evidence board + mapa competitivo + perfil de cliente + hipótesis de oportunidad.

Conserva esta evidencia para el entregable semanal y el proyecto transversal. No constituye una tarea evaluable adicional.

Recursos del día



Materiales para estudiantes matriculados en QLASE, según la liberación de cada sesión. Las presentaciones se habilitan al finalizar la clase. Las guías y lecturas apoyan el mismo avance.

PRESENTACIÓN DE CLASE · PDF



Sesión 03 · Presentación de clase.pdf

Disponible al terminar la clase

GUÍA DEL ESTUDIANTE · PDF



Sesión 03 · Guía del estudiante — Diagnóstico de oportunidad, mercado y cliente

5 min · consulta de apoyo

LECTURA APLICADA · PDF



Sesión 03 · Lectura aplicada — Diagnóstico de oportunidad, mercado y cliente

15 min · integrados en la hora asincrónica

IMPLEMENTACIÓN GUIADA · PDF



Sesión 03 · Implementación guiada — Diagnóstico de oportunidad, mercado y cliente

40 min · integrados en la hora asincrónica

Diagnóstico de oportunidad, mercado y cliente

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Herramientas de esta sesión

NotebookLM

Goatify IA

ChatGPT

Gemini

Grok

QLASE LMS

Se seleccionan según el proyecto y los permisos de cada cuenta; no es necesario usar todas.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Repaso y comprobación

3 términos: Señal de demanda · Problema monetizable · Alternativa

2 tarjetas de repaso asociadas a esta sesión.

Relaciona · Diagnóstico de oportunidad, mercado y cliente

Práctica de recuperación para distinguir conceptos y aplicarlos a la evidencia de la sesión 3.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Criterios para revisar tu evidencia

- La evidencia está vinculada a tu proyecto real.
- Se distingue claramente lo observado de lo inferido o supuesto.
- La decisión del día puede explicarse en lenguaje simple.
- Existe al menos una prueba o criterio que permita verificar calidad.
- Los cambios relevantes quedan documentados y, cuando hay código, versionados.
- No compartes contraseñas, claves privadas, tokens ni datos sensibles en entregables.

04 / PLAN INTEGRADO / SEMANA 1 / DÍA 04

04 Arquitectura inicial del proyecto incubado y alcance del MVP

2 h en vivo · 1 h asincrónica · 4 recursos en esta sesión.

RESULTADO OBSERVABLE



Mapa de arquitectura del proyecto + backlog priorizado + definición de MVP y criterios de validación.

ENFOQUE DEL DÍA

Convertir el diagnóstico en una arquitectura ejecutable: problema, cliente, solución, transformación, hipótesis, alcance, backlog, criterios de aceptación, riesgos y métricas.

Temas de la sesión

- Propuesta de producto: problema, usuario, resultado y mecanismo.
- MVP como experimento funcional, no como versión mediocre del producto final.
- Backlog priorizado por riesgo, valor y dependencia.
- Criterios de aceptación y definición de terminado.
- Riesgos críticos de producto, tecnología, negocio y operación.

Clase en vivo y práctica en detalle

- Checkpoint de entrada Conecta la sesión con el avance anterior, declara qué decisión debe quedar resuelta hoy y revisa el criterio de salida.
- Marco conceptual Trabajaremos los temas de esta sesión con el proyecto como referencia.
- Demostración guiada Reducir una idea con 18 funciones a un MVP de un flujo principal que permita probar la hipótesis de valor sin construir lo accesorio.
- Laboratorio sobre tu proyecto Definir el sistema mínimo del proyecto, su flujo crítico, backlog, arquitectura conceptual y tres métricas de validación.
- Quality gate Revisa si tu salida cumple los criterios de aceptación y si la evidencia realmente respalda la decisión.
- Handoff a la implementación guiada Deja registrada la decisión del día, el riesgo abierto, la próxima prueba y la evidencia que completarás fuera de clase.

Arquitectura inicial del proyecto incubado y alcance del MVP

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Principios de trabajo

- El MVP reduce incertidumbre; no intenta demostrar que todo funciona.
- Cada feature debe justificar qué hipótesis ayuda a probar.
- Criterio de aceptación describe comportamiento observable, no intención.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Errores que vamos a detectar y corregir

- Meter todo el roadmap en el MVP.
- Priorizar por facilidad en vez de riesgo/valor.
- Diseñar pantallas sin flujo de usuario.
- No definir qué significa que una función esté realmente terminada.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Arquitectura inicial del proyecto incubado

Diseño del mapa base: problema, cliente, solución, transformación, hipótesis, alcance, MVP, criterios de validación, recursos necesarios y tablero de trabajo.

- Se ordena la idea en una estructura que pueda construirse durante cinco semanas.
- Se definen riesgos, supuestos, prioridades y entregables mínimos por fase.
- Se prepara el workspace del proyecto para documentar avances y tomar decisiones con trazabilidad.

Resultado de clase: Mapa de arquitectura del proyecto listo para ejecución.

Espacios de trabajo y apoyo: proyectos · Notes · Drive

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

El MVP es un recorrido mínimo completo

Un producto mínimo viable permite observar si una propuesta resuelve una necesidad relevante. No se define por tener pocas pantallas, sino por completar una acción útil de extremo a extremo. Describe quién entra, qué intenta conseguir, qué información aporta, qué decisión toma el sistema y qué resultado puede verificar.

Separa interfaz, reglas de negocio y almacenamiento. La interfaz recibe y muestra información. Las reglas deciden qué operaciones son válidas. El almacenamiento conserva el estado que necesitas recuperar. Un prototipo visual puede representar el recorrido sin implementar esas capas; identifica con claridad qué está simulado y qué persiste realmente.

Arquitectura inicial del proyecto incubado y alcance del MVP

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Del recorrido al alcance

Cada función del backlog debe apoyar un paso del recorrido. Escribe el comportamiento esperado y una comprobación observable antes de pedir código. Incluye los estados vacío, inválido, en proceso, confirmado y error cuando correspondan. La lista de funciones que quedan fuera protege el tiempo disponible y evita que una mejora visual desplace la operación esencial.



1 H ASINCRÓNICA

Implementación guiada

60 minutos guiados: 15 min de lectura aplicada + 40 min de implementación + 5 min de registro de evidencia. Evidencia: Mapa de arquitectura v1 + backlog priorizado + criterios de aceptación + riesgo principal y prueba.

Implementación paso a paso

Bloque 1 · Redactar problema, cliente, transformación y propuesta de solución en una página.

Bloque 2 · Construir backlog Must/Should/Could con dependencia y riesgo.

Bloque 3 · Definir el flujo crítico del MVP y criterios de aceptación para sus pasos clave.

Bloque 4 · Registrar tres métricas de validación y el supuesto que cada una ayuda a observar.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Quality gate antes de cerrar

- Toda función del MVP debe mapear a una hipótesis o requisito crítico.
- Definir un único flujo principal antes de diseñar excepciones.
- No almacenar datos que el flujo no necesita.
- Cada riesgo importante debe tener propietario y próxima prueba.

Arquitectura inicial del proyecto incubado y alcance del MVP

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Aplicación al avance del proyecto

- Redactar la hipótesis de negocio: oferta tentativa, público, transformación, diferenciador, riesgos, supuestos y forma concreta de validación en pequeño.
- Ordenar el workspace en QLASE/Drive/Goatify IA con resumen ejecutivo, mapa de oportunidad, hipótesis, tablero de pendientes y evidencias cargables.

Estos componentes forman parte del avance de la sesión; no añaden horas ni una entrega independiente.



EVIDENCIA DEL DÍA

Avance verificable de tu proyecto

Mapa de arquitectura v1 + backlog priorizado + criterios de aceptación + riesgo principal y prueba.

Conserva esta evidencia para el entregable semanal y el proyecto transversal. No constituye una tarea evaluable adicional.



ENTREGA SEMANAL CONSOLIDADA

Semana 1 · Diagnóstico de oportunidad + arquitectura del MVP

Consolida en un solo entregable las evidencias de las sesiones 1–4. Debe mostrar cómo pasaste de una idea general a una oportunidad investigada y a un MVP delimitado. No entregues conversaciones completas con IA: entrega decisiones, fuentes, evidencia y trazabilidad.

Requisitos y formato de entrega

REQUISITOS DE ENTREGA:

- Matriz de oportunidades de IA y registro de riesgos/controles humanos.
- Biblioteca mínima de 3 instrucciones maestras probadas y mejoradas.

- Evidence Board con al menos 12 señales externas, mapa competitivo y perfil de cliente.
- Arquitectura del proyecto: problema, usuario, transformación, hipótesis, flujo crítico y backlog.
- Definición de MVP, criterios de aceptación, métricas y principal supuesto a validar.

FORMATO: un único enlace o archivo principal con evidencias anexas solo cuando aporten trazabilidad. No se aceptan dumps completos de chats de IA como sustituto de análisis.

CRITERIO DE INTEGRIDAD: no incluir contraseñas, tokens, secretos, datos personales innecesarios ni credenciales de terceros.

Arquitectura inicial del proyecto incubado y alcance del MVP

Integración del avance de la semana

Aplicación individual enfocada en diagnóstico: transforma la clase en decisiones documentadas y una primera evidencia dentro de QLASE.

- Diagnóstico inicial del negocio o idea
- Mapa de oportunidad, nicho y competencia
- Perfil del cliente ideal con dolor, deseo y objeciones
- Hipótesis de propuesta de valor y ruta MVP
- Workspace del proyecto organizado en QLASE / Drive / Goatify IA

Se integran en la evidencia semanal del mismo proyecto; no se presentan como entregas separadas.

CRITERIOS DE CALIDAD

Qué se revisa en esta evidencia

Evidencia y fuentes

La oportunidad se apoya en señales reales y fuentes trazables; se separa evidencia de inferencia.

Problema y cliente

Problema, contexto, JTBD/necesidad, objeciones y alternativas están definidos con claridad.

Hipótesis y propuesta

La hipótesis de oportunidad puede validarse o refutarse y la propuesta tiene lógica.

Alcance del MVP

El MVP reduce incertidumbre, tiene flujo crítico, backlog y criterios de aceptación.

Criterio y trazabilidad

Se documentan decisiones, riesgos, uso de IA y próximos pasos.

Recursos del día



Materiales para estudiantes matriculados en QLASE, según la liberación de cada sesión. Las presentaciones se habilitan al finalizar la clase. Las guías y lecturas apoyan el mismo avance.

PRESENTACIÓN DE CLASE · PDF



Sesión 04 · Presentación de clase.pdf

Disponible al terminar la clase

GUÍA DEL ESTUDIANTE · PDF



Sesión 04 · Guía del estudiante — Arquitectura inicial del proyecto incubado y alcance del MVP

5 min · consulta de apoyo

Arquitectura inicial del proyecto incubado y alcance del MVP

LECTURA APLICADA · PDF



Sesión 04 · Lectura aplicada — Arquitectura inicial del proyecto incubado y alcance del MVP

15 min · integrados en la hora asincrónica

IMPLEMENTACIÓN GUIADA · PDF



Sesión 04 · Implementación guiada — Arquitectura inicial del proyecto incubado y alcance del MVP

40 min · integrados en la hora asincrónica

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Herramientas de esta sesión

QLASE LMS

Goatify IA

Codex de OpenAI

Google Antigravity

GitHub

ChatGPT

Se seleccionan según el proyecto y los permisos de cada cuenta; no es necesario usar todas.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Repaso y comprobación

3 términos: MVP · Supuesto crítico · Criterio de aceptación

2 tarjetas de repaso asociadas a esta sesión.

Ordena · Arquitectura inicial del proyecto incubado y alcance del MVP

Ordena una secuencia de trabajo aplicable al proyecto de la sesión 4.

Semana 1 · IA aplicada, research y arquitectura del MVP

Evaluación formativa autocalificable. Dos intentos; se conserva la mejor nota. Es obligatoria para completar la ruta académica, pero no agrega un peso independiente a la rúbrica oficial 20/35/20/25.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Criterios para revisar tu evidencia

- La evidencia está vinculada a tu proyecto real.
- Se distingue claramente lo observado de lo inferido o supuesto.
- La decisión del día puede explicarse en lenguaje simple.
- Existe al menos una prueba o criterio que permita verificar calidad.
- Los cambios relevantes quedan documentados y, cuando hay código, versionados.
- No compartes contraseñas, claves privadas, tokens ni datos sensibles en entregables.

05 Propuesta de valor, arquitectura de oferta y pricing preliminar

2 h en vivo · 1 h asincrónica · 4 recursos en esta sesión.

RESULTADO OBSERVABLE



Arquitectura de oferta v1 lista para explicar y probar comercialmente.

ENFOQUE DEL DÍA

Traducir el problema validado y el MVP en una oferta comprensible: transformación, beneficios, alcance, entregables, límites, prueba, reducción de riesgo, escalera de valor y precio preliminar.

Temas de la sesión

- Característica, beneficio, resultado y transformación: niveles distintos del mensaje.
- Oferta como combinación de resultado, mecanismo, alcance, condiciones y evidencia.
- Escalera de valor: entrada, oferta principal, expansión y continuidad.
- Pricing preliminar basado en valor, costos, alternativas y riesgo, no solo en horas.
- Reducción de riesgo sin promesas imposibles: claridad, prueba, condiciones y soporte.

Clase en vivo y práctica en detalle

- Checkpoint de entrada Conecta la sesión con el avance anterior, declara qué decisión debe quedar resuelta hoy y revisa el criterio de salida.
- Marco conceptual Trabajaremos los temas de esta sesión con el proyecto como referencia.
- Demostración guiada Transformar una lista técnica de funciones de una app en una oferta orientada a resultado con alcance explícito y tres niveles de precio.
- Laboratorio sobre tu proyecto Construir la oferta del proyecto con promesa responsable, entregables, límites, bono/acompañamiento, precio preliminar y criterio de validación.
- Quality gate Revisa si tu salida cumple los criterios de aceptación y si la evidencia realmente respalda la decisión.
- Handoff a la implementación guiada Deja registrada la decisión del día, el riesgo abierto, la próxima prueba y la evidencia que completarás fuera de clase.

Propuesta de valor, arquitectura de oferta y pricing preliminar

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Principios de trabajo

- Una oferta no es un inventario de funciones.
- El precio es una hipótesis de negocio que debe probarse.
- Reducir riesgo no significa garantizar resultados que no controlamos.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Errores que vamos a detectar y corregir

- Usar características técnicas como argumento principal.
- Ocultar límites o condiciones de la oferta.
- Fijar precio solo copiando competidores.
- Añadir bonos que no aumentan el resultado.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Propuesta de valor y arquitectura de oferta

Construcción guiada de transformación prometida, beneficios, límites, formato de entrega, escalera de valor, bono, reducción de riesgo y precio preliminar.

- Se separa característica, beneficio, resultado y transformación para evitar ofertas confusas.
- Se revisan ejemplos de ofertas débiles, ofertas genéricas y ofertas con alto valor percibido.
- Se estructura una oferta inicial con entregables, condiciones, promesa y lógica de monetización.

Resultado de clase: Arquitectura de oferta clara y vendible.

Espacios de trabajo y apoyo: Constructor de ofertas · Docs · AI Chat

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Una oferta conecta alcance, resultado y condiciones

La propuesta de valor explica para quién existe el producto, qué dificultad atiende y qué cambio facilita. La oferta añade qué recibe el cliente, cómo se entrega, qué necesita aportar y qué queda excluido. Si una condición importante aparece solo después del pago, el problema es de diseño de la oferta, no únicamente de redacción.

Construye la promesa desde capacidades que el producto puede demostrar. Distingue el resultado que controlas de los efectos que dependen del cliente, del mercado o de otra plataforma. Entregar una página funcional es una capacidad comprobable; garantizar ventas requiere una evidencia y un control que normalmente no tienes.

Propuesta de valor, arquitectura de oferta y pricing preliminar

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Precio preliminar y disposición a pagar

El precio es una hipótesis comercial que debe contrastarse. Registra moneda, periodicidad, unidad de cobro y condiciones. Separa el costo de prestar el servicio de la percepción de valor. Un competidor puede aportar contexto, pero copiar su precio no explica tus costos, tu segmento ni el alcance que estás ofreciendo.



1 H ASINCRÓNICA

Implementación guiada

60 minutos guiados: 15 min de lectura aplicada + 40 min de implementación + 5 min de registro de evidencia. Evidencia: Offer Thesis + escalera de valor + pricing v1 + matriz de objeciones de oferta.

Implementación paso a paso

Bloque 1 · Redactar transformación prometida y mecanismo en lenguaje del cliente.

Bloque 2 · Definir alcance, entregables, exclusiones y condiciones de la oferta.

Bloque 3 · Crear tres niveles o escenarios de precio con racional de valor y costos.

Bloque 4 · Probar la oferta con cinco objeciones y ajustar mensajes o condiciones.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Quality gate antes de cerrar

- El cliente debe poder explicar la oferta en una frase después de escucharla.
- Toda promesa debe estar limitada a un resultado que el sistema realmente puede influir.
- Registrar hipótesis de precio y señal que la validará.
- No introducir un plan adicional si no responde a un segmento o necesidad distinta.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Aplicación al avance del proyecto

- Estructurar la oferta con beneficios, entregables, formato, alcance, precio preliminar, bono, reducción de riesgo y escalera básica de valor.

Estos componentes forman parte del avance de la sesión; no añaden horas ni una entrega independiente.

Propuesta de valor, arquitectura de oferta y pricing preliminar



EVIDENCIA DEL DÍA

Avance verificable de tu proyecto

Offer Thesis + escalera de valor + pricing v1 + matriz de objeciones de oferta.

Conserva esta evidencia para el entregable semanal y el proyecto transversal. No constituye una tarea evaluable adicional.

Recursos del día



Materiales para estudiantes matriculados en QLASE, según la liberación de cada sesión. Las presentaciones se habilitan al finalizar la clase. Las guías y lecturas apoyan el mismo avance.

PRESENTACIÓN DE CLASE · PDF



Sesión 05 · Presentación de clase.pdf

Disponible al terminar la clase

GUÍA DEL ESTUDIANTE · PDF



Sesión 05 · Guía del estudiante — Propuesta de valor, arquitectura de oferta y pricing preliminar

5 min · consulta de apoyo

LECTURA APLICADA · PDF



Sesión 05 · Lectura aplicada — Propuesta de valor, arquitectura de oferta y pricing preliminar

15 min · integrados en la hora asincrónica

IMPLEMENTACIÓN GUIADA · PDF



Sesión 05 · Implementación guiada — Propuesta de valor, arquitectura de oferta y pricing preliminar

40 min · integrados en la hora asincrónica

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Herramientas de esta sesión

[Goatify IA](#)[ChatGPT](#)[Gemini](#)[Claude](#)[PayPal](#)[QLASE LMS](#)

Se seleccionan según el proyecto y los permisos de cada cuenta; no es necesario usar todas.

Propuesta de valor, arquitectura de oferta y pricing preliminar

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Repaso y comprobación

3 términos: Transformación · Escalera de valor · Reducción de riesgo

2 tarjetas de repaso asociadas a esta sesión.

Relaciona · Propuesta de valor, arquitectura de oferta y pricing preliminar

Práctica de recuperación para distinguir conceptos y aplicarlos a la evidencia de la sesión 5.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Criterios para revisar tu evidencia

- La evidencia está vinculada a tu proyecto real.
- Se distingue claramente lo observado de lo inferido o supuesto.
- La decisión del día puede explicarse en lenguaje simple.
- Existe al menos una prueba o criterio que permita verificar calidad.
- Los cambios relevantes quedan documentados y, cuando hay código, versionados.
- No compartes contraseñas, claves privadas, tokens ni datos sensibles en entregables.

06 Naming, identidad verbal y narrativa de marca

2 h en vivo · 1 h asincrónica · 4 recursos en esta sesión.

RESULTADO OBSERVABLE



Sistema verbal base de marca: shortlist de naming, posicionamiento, tono y mensajes principales.

ENFOQUE DEL DÍA

Construir un sistema verbal coherente que conecte nombre, posicionamiento, tono, claims, elevator pitch, objeciones y lenguaje comercial con el problema del cliente.

Temas de la sesión

- Naming: memorabilidad, pronunciación, asociación, disponibilidad y riesgo de confusión.
- Posicionamiento: para quién, categoría, diferencia y razón para creer.
- Tono de voz y personalidad aplicados a situaciones reales.
- Claim, subtítulo, elevator pitch y pitch extendido.
- Consistencia entre lenguaje de producto, web, ventas, WhatsApp y presentación.

Clase en vivo y práctica en detalle

- Checkpoint de entrada Conecta la sesión con el avance anterior, declara qué decisión debe quedar resuelta hoy y revisa el criterio de salida.
- Marco conceptual Trabajaremos los temas de esta sesión con el proyecto como referencia.
- Demostración guiada Evaluar diez nombres generados con IA usando criterios estratégicos y descartar opciones llamativas pero confusas, genéricas o difíciles de defender.
- Laboratorio sobre tu proyecto Desarrollar tres rutas de naming y construir el sistema verbal de la opción líder con mensajes para web, WhatsApp y pitch.
- Quality gate Revisa si tu salida cumple los criterios de aceptación y si la evidencia realmente respalda la decisión.
- Handoff a la implementación guiada Deja registrada la decisión del día, el riesgo abierto, la próxima prueba y la evidencia que completarás fuera de clase.

Naming, identidad verbal y narrativa de marca

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Principios de trabajo

- El nombre no debe cargar con toda la explicación del negocio.
- La identidad verbal debe ayudar a reconocer una voz, no sonar artificialmente extravagante.
- Un claim útil es específico y defendible.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Errores que vamos a detectar y corregir

- Elegir nombre solo porque “suena tecnológico”.
- Usar palabras que el cliente no utiliza ni entiende.
- Copiar el tono de una marca grande sin considerar contexto.
- Prometer superioridad absoluta sin evidencia.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

creación del nombre de marca, identidad verbal y narrativa de marca

Definición de nombre posible, subtítulo, frase de posicionamiento, tono de voz, personalidad, claims, argumentos y lenguaje comercial del proyecto.

- Se conecta el lenguaje de marca con el dolor y deseo del cliente ideal.
- Se crean versiones de elevator presentación comercial, presentación comercial extendido y respuesta corta para WhatsApp/redes.
- Se afinan mensajes para sonar profesional, creíble y diferente sin exagerar promesas.

Resultado de clase: Sistema verbal base de marca y venta.

Espacios de trabajo y apoyo: Templates · investigación · Notes

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

La identidad verbal convierte la estrategia en decisiones de lenguaje

El nombre identifica; la voz establece cómo se expresa la marca; el tono adapta esa voz a la situación. Una confirmación puede ser breve y tranquila, mientras una explicación necesita más contexto. Ambas pueden pertenecer a la misma identidad si mantienen claridad, respeto y precisión.

Define vocabulario preferido, expresiones que conviene evitar y ejemplos de situaciones reales. Una guía que solo dice profesional o cercana deja demasiado espacio a interpretaciones. Muestra cómo se informa un límite, se explica una condición y se responde una duda sin exagerar.

Naming, identidad verbal y narrativa de marca

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Evaluar un nombre

Comprueba pronunciación, comprensión y asociaciones en el público del proyecto. Revisa disponibilidad en los canales que necesitas y registra los resultados de la búsqueda. Encontrar un dominio libre no acredita derechos de marca. Evita afirmar que un nombre está jurídicamente disponible a partir de una búsqueda rápida o de la respuesta de una IA.



1 H ASINCRÓNICA

Implementación guiada

60 minutos guiados: 15 min de lectura aplicada + 40 min de implementación + 5 min de registro de evidencia. Evidencia: Brand Voice Brief + shortlist justificada + posicionamiento + elevator pitch + 10 claims/variantes.

Implementación paso a paso

Bloque 1 · Generar y filtrar al menos 20 opciones de naming con matriz de criterios.

Bloque 2 · Definir posicionamiento, tono, palabras que sí usar y palabras que evitar.

Bloque 3 · Redactar elevator pitch de 30 segundos y versión extendida de 90 segundos.

Bloque 4 · Crear mensajes cortos para bio, WhatsApp, encabezado web y respuesta a "¿qué hacen?".

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Quality gate antes de cerrar

- Validar pronunciación y escritura con personas externas al equipo.
- No afirmar disponibilidad legal de marca sin revisión correspondiente.
- Probar mensajes con lenguaje del cliente y objeciones reales.
- El tono debe incluir ejemplos concretos de sí/no, no adjetivos vacíos.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Aplicación al avance del proyecto

- Cerrar nombre tentativo, promesa central, subtítulo, tono de voz, personalidad de marca y diferenciador en un Informe estratégico de marca corto y usable.

Estos componentes forman parte del avance de la sesión; no añaden horas ni una entrega independiente.

Naming, identidad verbal y narrativa de marca



EVIDENCIA DEL DÍA

Avance verificable de tu proyecto

Brand Voice Brief + shortlist justificada + posicionamiento + elevator pitch + 10 claims/variantes.

Conserva esta evidencia para el entregable semanal y el proyecto transversal. No constituye una tarea evaluable adicional.

Recursos del día



Materiales para estudiantes matriculados en QLASE, según la liberación de cada sesión. Las presentaciones se habilitan al finalizar la clase. Las guías y lecturas apoyan el mismo avance.

PRESENTACIÓN DE CLASE · PDF



Sesión 06 · Presentación de clase.pdf

Disponible al terminar la clase

GUÍA DEL ESTUDIANTE · PDF



Sesión 06 · Guía del estudiante — Naming, identidad verbal y narrativa de marca

5 min · consulta de apoyo

LECTURA APLICADA · PDF



Sesión 06 · Lectura aplicada — Naming, identidad verbal y narrativa de marca

15 min · integrados en la hora asincrónica

IMPLEMENTACIÓN GUIADA · PDF



Sesión 06 · Implementación guiada — Naming, identidad verbal y narrativa de marca

40 min · integrados en la hora asincrónica

Naming, identidad verbal y narrativa de marca

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Herramientas de esta sesión

ChatGPT

Gemini

Claude

Goatify IA

Grok

QLASE LMS

Se seleccionan según el proyecto y los permisos de cada cuenta; no es necesario usar todas.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Repaso y comprobación

3 términos: Posicionamiento · Claim · Tono de voz

2 tarjetas de repaso asociadas a esta sesión.

Ordena · Naming, identidad verbal y narrativa de marca

Ordena una secuencia de trabajo aplicable al proyecto de la sesión 6.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Criterios para revisar tu evidencia

- La evidencia está vinculada a tu proyecto real.
- Se distingue claramente lo observado de lo inferido o supuesto.
- La decisión del día puede explicarse en lenguaje simple.
- Existe al menos una prueba o criterio que permita verificar calidad.
- Los cambios relevantes quedan documentados y, cuando hay código, versionados.
- No compartes contraseñas, claves privadas, tokens ni datos sensibles en entregables.

07 Identidad visual mínima, UX y sistema de interfaz

2 h en vivo · 1 h asincrónica · 4 recursos en esta sesión.

RESULTADO OBSERVABLE



Brand/UI brief mínimo + moodboard + tokens visuales + wireframe de pantallas o secciones críticas.

ENFOQUE DEL DÍA

Crear una dirección visual coherente y usable para marca y producto, conectando jerarquía, contraste, tipografía, componentes y estados de interfaz con la experiencia del usuario.

Temas de la sesión

- Dirección visual: referencias, personalidad y señales de categoría.
- Jerarquía visual, contraste, legibilidad y accesibilidad.
- Paleta funcional y tipografía con roles, no colores decorativos sueltos.
- Componentes y estados: normal, hover, carga, vacío, error, éxito y deshabilitado.
- Consistencia entre marca comercial y experiencia del producto.

Clase en vivo y práctica en detalle

- Checkpoint de entrada Conecta la sesión con el avance anterior, declara qué decisión debe quedar resuelta hoy y revisa el criterio de salida.
- Marco conceptual Trabajaremos los temas de esta sesión con el proyecto como referencia.
- Demostración guiada Comparar una interfaz "bonita" pero inconsistente con un sistema visual mínimo de tokens, componentes y estados que facilita construir y mantener el producto.
- Laboratorio sobre tu proyecto Definir dirección visual y construir wireframes de dos pantallas/secciones críticas con jerarquía, CTA y estados.
- Quality gate Revisa si tu salida cumple los criterios de aceptación y si la evidencia realmente respalda la decisión.
- Handoff a la implementación guiada Deja registrada la decisión del día, el riesgo abierto, la próxima prueba y la evidencia que completarás fuera de clase.

Identidad visual mínima, UX y sistema de interfaz

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Principios de trabajo

- Diseño de producto es comportamiento y jerarquía, no decoración.
- Los estados de error y vacío también son experiencia.
- Una identidad visual mínima debe poder repetirse sin improvisación.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Errores que vamos a detectar y corregir

- Usar contraste insuficiente para verse "elegante".
- Diseñar solo desktop.
- Cambiar estilos en cada pantalla.
- No diseñar estados vacíos, errores o confirmaciones.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

identidad de marca visual mínimo con IA

Dirección visual práctica: estilo, paleta, referencias, moodboard, mockups, recursos de marca, criterios de legibilidad y coherencia gráfica.

- Se aprende a pedir diseño a herramientas de IA sin aceptar resultados genéricos o poco profesionales.
- Se revisan criterios de contraste, jerarquía, consistencia, tono visual y percepción de valor.
- Se prepara un kit visual mínimo para web, contenido y presentación comercial.

Resultado de clase: Informe de marca visual listo para activos digitales.

Espacios de trabajo y apoyo: Canva · Image herramientas · Drive

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

La interfaz debe mostrar qué se puede hacer y qué ocurrió

La jerarquía visual ordena la atención: acción principal, contexto, información de apoyo y salida. El contraste permite distinguir texto y controles. El espacio y la proximidad muestran relaciones. Usa esas decisiones para facilitar una tarea, no para llenar la pantalla de componentes.

Define estados de los controles: disponible, enfocado, en proceso, deshabilitado y con error. El estado no debe depender solo del color; acompáñalo con texto o una señal comprensible. Una persona que navega con teclado necesita reconocer dónde está el foco y activar los mismos controles.

Identidad visual mínima, UX y sistema de interfaz

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Un sistema pequeño de interfaz

Documenta tipografía, colores, espaciado, botones, campos y mensajes que realmente utiliza el MVP. Reutilizar esos componentes reduce inconsistencias, pero cada pantalla debe responder a su contenido. Prueba títulos largos, errores y pantallas pequeñas. El diseño funciona cuando conserva la información y la acción, no únicamente cuando la captura inicial se ve limpia.



1 H ASINCRÓNICA

Implementación guiada

60 minutos guiados: 15 min de lectura aplicada + 40 min de implementación + 5 min de registro de evidencia. Evidencia: Brand/UI brief + moodboard + paleta/tipografía + wireframe responsive + checklist de accesibilidad básica.

Implementación paso a paso

Bloque 1 · Crear moodboard con 6–10 referencias y explicar qué se toma y qué se evita.

Bloque 2 · Definir tokens básicos: fondo, texto, acento, bordes, tipografía y espaciado.

Bloque 3 · Diseñar wireframe móvil y desktop del flujo o página principal.

Bloque 4 · Auditar contraste, jerarquía, CTA, errores y estados vacíos con checklist.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Quality gate antes de cerrar

- Cada componente debe tener una función y estados definidos.
- No usar color como único indicador de estado.
- Diseñar y revisar al menos un breakpoint móvil.
- Priorizar legibilidad y acción sobre ornamentación.

Identidad visual mínima, UX y sistema de interfaz



EVIDENCIA DEL DÍA

Avance verificable de tu proyecto

Brand/UI brief + moodboard + paleta/tipografía + wireframe responsive + checklist de accesibilidad básica.

Conserva esta evidencia para el entregable semanal y el proyecto transversal. No constituye una tarea evaluable adicional.

Recursos del día



Materiales para estudiantes matriculados en QLASE, según la liberación de cada sesión. Las presentaciones se habilitan al finalizar la clase. Las guías y lecturas apoyan el mismo avance.

PRESENTACIÓN DE CLASE · PDF



Sesión 07 · Presentación de clase.pdf

Disponible al terminar la clase

GUÍA DEL ESTUDIANTE · PDF



Sesión 07 · Guía del estudiante — Identidad visual mínima, UX y sistema de interfaz

5 min · consulta de apoyo

LECTURA APLICADA · PDF



Sesión 07 · Lectura aplicada — Identidad visual mínima, UX y sistema de interfaz

15 min · integrados en la hora asincrónica

IMPLEMENTACIÓN GUIADA · PDF



Sesión 07 · Implementación guiada — Identidad visual mínima, UX y sistema de interfaz

40 min · integrados en la hora asincrónica

Identidad visual mínima, UX y sistema de interfaz

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Herramientas de esta sesión

Canva

Google AI Studio

Gemini

ChatGPT

Codex de OpenAI

Google Antigravity

QLASE LMS

Se seleccionan según el proyecto y los permisos de cada cuenta; no es necesario usar todas.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Repaso y comprobación

3 términos: Jerarquía visual · Token de diseño · Estado de interfaz

2 tarjetas de repaso asociadas a esta sesión.

Relaciona · Identidad visual mínima, UX y sistema de interfaz

Práctica de recuperación para distinguir conceptos y aplicarlos a la evidencia de la sesión 7.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Criterios para revisar tu evidencia

- La evidencia está vinculada a tu proyecto real.
- Se distingue claramente lo observado de lo inferido o supuesto.
- La decisión del día puede explicarse en lenguaje simple.
- Existe al menos una prueba o criterio que permita verificar calidad.
- Los cambios relevantes quedan documentados y, cuando hay código, versionados.
- No compartes contraseñas, claves privadas, tokens ni datos sensibles en entregables.

04 / PLAN INTEGRADO / SEMANA 2 / DÍA 08

08 Sistema de mensajes y especificación de construcción con agentes

2 h en vivo · 1 h asincrónica · 4 recursos en esta sesión.

RESULTADO OBSERVABLE



Mapa de mensajes multicanal + especificación funcional del incremento a construir + primer plan de trabajo con Codex/Antigravity.

ENFOQUE DEL DÍA

Unificar mensajes comerciales y requisitos funcionales para que web, app, contenido y agentes de desarrollo construyan el mismo producto y comuniquen la misma oferta.

Temas de la sesión

- Mapa de mensajes por etapa: atención, interés, confianza, decisión y acción.
- Objeciones, prueba, CTA y microcopy en la interfaz.
- User stories y criterios de aceptación como puente entre negocio y construcción.
- Agentic coding: tareas pequeñas, contexto del repositorio, diffs, pruebas y revisión.
- Control de cambios, Git y documentación de decisiones.

Sistema de mensajes y especificación de construcción con agentes

Clase en vivo y práctica en detalle

- Checkpoint de entrada Conecta la sesión con el avance anterior, declara qué decisión debe quedar resuelta hoy y revisa el criterio de salida.
- Marco conceptual Trabajaremos los temas de esta sesión con el proyecto como referencia.
- Demostración guiada Convertir una promesa comercial en user stories y criterios de aceptación para que un agente de desarrollo implemente un formulario y un flujo sin inventar requisitos.
- Laboratorio sobre tu proyecto Crear message map del producto, backlog técnico de un incremento y ejecutar o simular una tarea con agente de desarrollo revisando cambios antes de aceptar.
- Quality gate Revisa si tu salida cumple los criterios de aceptación y si la evidencia realmente respalda la decisión.
- Handoff a la implementación guiada Deja registrada la decisión del día, el riesgo abierto, la próxima prueba y la evidencia que completarás fuera de clase.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Principios de trabajo

- El copy de interfaz es parte del comportamiento del producto.
- Un agente de código no debe decidir requisitos ambiguos.
- Cambios pequeños y verificables son más seguros que prompts gigantes.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Errores que vamos a detectar y corregir

- Pedir "crea toda la app" sin especificación ni pruebas.
- Aceptar código sin revisar diff ni ejecutar el flujo.
- Usar mensajes distintos entre anuncio, landing y producto.
- No versionar cambios o no poder revertirlos.

Sistema de mensajes y especificación de construcción con agentes

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Sistema de mensajes para web, redes y venta

Integración de promesa, nombre, subtítulo, claims, objeciones, pruebas, llamadas a la acción y argumentos comerciales para página de conversión, contenido, anuncios, WhatsApp y presentación comercial.

- Se traduce la oferta en mensajes para distintos momentos del embudo: atención, interés, confianza, decisión y cierre.
- Se crean respuestas a objeciones reales y bullets de venta entendibles.
- Se deja una guía para que todo lo que se publique suene alineado y venda lo mismo.

Resultado de clase: Mapa de mensajes comerciales para todos los canales.

Espacios de trabajo y apoyo: Presentation Builder · Docs · AI Sellers

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

El mensaje y el comportamiento deben describir el mismo producto

Una especificación funcional une pantalla, acción, validación, almacenamiento y respuesta. Describe qué entrada acepta una función, qué reglas aplica y cómo cambia el estado. Añade qué debe mostrar cuando la operación falla. El texto de la interfaz tiene que corresponder a ese comportamiento.

Separa hechos confirmados, decisiones aprobadas y elementos pendientes. Una instrucción de construcción no debe convertir una hipótesis de precio o una pantalla propuesta en una condición comercial definitiva. Proporciona al agente las fuentes y los archivos concretos que debe respetar.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Encargos pequeños para programación asistida

Delimita una función verificable por iteración. Pide que revise el estado existente, explique el cambio y conserve las capacidades que ya funcionan. Incluye pruebas de aceptación y límites de operación. Un resumen que dice terminado debe acompañarse del archivo, la prueba y el resultado que permiten comprobarlo.



1 H ASINCRÓNICA

Implementación guiada

60 minutos guiados: 15 min de lectura aplicada + 40 min de implementación + 5 min de registro de evidencia. Evidencia: Message Map + Build Spec v1 + backlog técnico + registro de revisión de un cambio asistido por IA.

Sistema de mensajes y especificación de construcción con agentes

Implementación paso a paso

Bloque 1 · Construir matriz de mensajes para web, contenido, anuncios, WhatsApp y pitch.

Bloque 2 · Escribir 5 user stories con criterio de aceptación y prioridad.

Bloque 3 · Preparar Build Spec de un incremento con archivos/componentes afectados y pruebas esperadas.

Bloque 4 · Ejecutar un cambio con Codex/Antigravity o simularlo, revisar diff y registrar aceptación/rechazo.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Quality gate antes de cerrar

- Una tarea de agente debe tener alcance que pueda revisarse en una sola sesión.
- No aceptar un cambio sin prueba del criterio de aceptación.
- Mantener mensajes comerciales y microcopy en la misma matriz de verdad.
- Todo cambio crítico debe quedar versionado y documentado.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Aplicación al avance del proyecto

- Redactar elevator presentación comercial, presentación comercial extendido, claims, respuestas a objeciones, bullets de venta, frase de cierre y llamada a la acción principal.
- Integrar identidad verbal, dirección visual, estrategia de precios preliminar y mensajes en un Informe estratégico de oferta listo para usar en Página inteligente, contenido y presentación comercial.

Estos componentes forman parte del avance de la sesión; no añaden horas ni una entrega independiente.



EVIDENCIA DEL DÍA

Avance verificable de tu proyecto

Message Map + Build Spec v1 + backlog técnico + registro de revisión de un cambio asistido por IA.

Conserva esta evidencia para el entregable semanal y el proyecto transversal. No constituye una tarea evaluable adicional.

Sistema de mensajes y especificación de construcción con agentes



ENTREGA SEMANAL CONSOLIDADA

Semana 2 · Oferta + Marca + Sistema de Mensajes + Build Spec

Integra oferta, identidad verbal/visual y especificación de construcción. El objetivo es que el proyecto sea entendible, vendible y construible sin contradicciones entre lo que promete y lo que hace.

Requisitos y formato de entrega

REQUISITOS DE ENTREGA:

- Offer Thesis con transformación, beneficios, alcance, límites, reducción de riesgo y pricing preliminar.
- Shortlist de naming justificada + posicionamiento + tono de voz + elevator pitch.
- Brand/UI Brief con dirección visual, tokens, contraste y wireframe responsive.

- Message Map para web, contenido, anuncios, WhatsApp y pitch.
- Build Spec de un incremento con user stories, criterios de aceptación, cambios y registro de revisión con Codex/Antigravity cuando aplique.

FORMATO: un único enlace o archivo principal con evidencias anexas solo cuando aporten trazabilidad. No se aceptan dumps completos de chats de IA como sustituto de análisis.

CRITERIO DE INTEGRIDAD: no incluir contraseñas, tokens, secretos, datos personales innecesarios ni credenciales de terceros.

Integración del avance de la semana

Práctica individual de construcción: convierte conceptos en una funcionalidad, flujo o prototipo revisable dentro de QLASE.

- Propuesta de valor estructurada
- Perfil del cliente ideal y mapa de objeciones
- Nombre, promesa, subtítulo y claims principales
- Informe estratégico de marca visual y verbal
- Sistema de mensajes para web, redes y ventas

Se integran en la evidencia semanal del mismo proyecto; no se presentan como entregas separadas.

Sistema de mensajes y especificación de construcción con agentes

CRITERIOS DE CALIDAD

Qué se revisa en esta evidencia

Arquitectura de oferta

Oferta clara, coherente con el problema y con alcance/precio justificables.

Sistema verbal

Naming, posicionamiento, tono, claims y pitch forman un sistema consistente.

Dirección visual y UX

Jerarquía, contraste, responsive y componentes tienen criterio, no decoración aislada.

Mensajes multicanal

Promesa, prueba, objeciones y CTA se mantienen coherentes en canales.

Especificación y control de cambios

Build Spec y uso de agentes son acotados, verificables y versionados.

Recursos del día



Materiales para estudiantes matriculados en QLASE, según la liberación de cada sesión. Las presentaciones se habilitan al finalizar la clase. Las guías y lecturas apoyan el mismo avance.

PRESENTACIÓN DE CLASE · PDF



Sesión 08 · Presentación de clase.pdf

Disponible al terminar la clase

GUÍA DEL ESTUDIANTE · PDF



Sesión 08 · Guía del estudiante — Sistema de mensajes y especificación de construcción con agentes

5 min · consulta de apoyo

LECTURA APLICADA · PDF



Sesión 08 · Lectura aplicada — Sistema de mensajes y especificación de construcción con agentes

15 min · integrados en la hora asincrónica

IMPLEMENTACIÓN GUIADA · PDF



Sesión 08 · Implementación guiada — Sistema de mensajes y especificación de construcción con agentes

40 min · integrados en la hora asincrónica

Sistema de mensajes y especificación de construcción con agentes

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Herramientas de esta sesión

Codex de OpenAI Google Antigravity GitHub
Goatify IA ChatGPT Netlify QLASE LMS
Antigravity IDE Antigravity 2.0

Se seleccionan según el proyecto y los permisos de cada cuenta; no es necesario usar todas.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Repaso y comprobación

3 términos: Message Map · User story · Diff

2 tarjetas de repaso asociadas a esta sesión.

Ordena · Sistema de mensajes y especificación de construcción con agentes

Ordena una secuencia de trabajo aplicable al proyecto de la sesión 8.

Semana 2 · Oferta, marca, UX y construcción asistida

Evaluación formativa autocalificable. Dos intentos; se conserva la mejor nota. Es obligatoria para completar la ruta académica, pero no agrega un peso independiente a la rúbrica oficial 20/35/20/25.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Criterios para revisar tu evidencia

- La evidencia está vinculada a tu proyecto real.
- Se distingue claramente lo observado de lo inferido o supuesto.
- La decisión del día puede explicarse en lenguaje simple.
- Existe al menos una prueba o criterio que permita verificar calidad.
- Los cambios relevantes quedan documentados y, cuando hay código, versionados.
- No compartes contraseñas, claves privadas, tokens ni datos sensibles en entregables.

09 Copywriting, narrativa de marca y sistema de contenidos

2 h en vivo · 1 h asincrónica · 4 recursos en esta sesión.

RESULTADO OBSERVABLE



Mapa editorial con pilares, 20 hooks, 3 guiones, CTA y piezas de autoridad/objeción/cierre.

ENFOQUE DEL DÍA

Convertir la oferta y la identidad verbal en un sistema de contenido que atraiga, eduque, genere confianza, responda objeciones y conduzca a una acción medible.

Temas de la sesión

- Funciones de contenido: descubrimiento, educación, autoridad, objeción, prueba y cierre.
- Hook, tensión, desarrollo, prueba y CTA.
- Pilares conectados a problemas y objeciones, no temas aleatorios.
- Prueba social y claims responsables.
- Calendario mínimo orientado a hipótesis y señal, no volumen.

Clase en vivo y práctica en detalle

- Checkpoint de entrada Conecta la sesión con el avance anterior, declara qué decisión debe quedar resuelta hoy y revisa el criterio de salida.
- Marco conceptual Trabajaremos los temas de esta sesión con el proyecto como referencia.
- Demostración guiada Transformar un tema genérico en cinco ángulos: dolor, error, contraste, prueba y objeción; cada uno con hook y CTA coherente.
- Laboratorio sobre tu proyecto Diseñar cuatro pilares y producir el banco inicial de hooks/guiones del proyecto, vinculando cada pieza a etapa y objetivo.
- Quality gate Revisa si tu salida cumple los criterios de aceptación y si la evidencia realmente respalda la decisión.
- Handoff a la implementación guiada Deja registrada la decisión del día, el riesgo abierto, la próxima prueba y la evidencia que completarás fuera de clase.

Copywriting, narrativa de marca y sistema de contenidos

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Principios de trabajo

- Contenido sin objetivo se convierte en producción infinita.
- El hook gana atención; la prueba construye credibilidad.
- El CTA debe corresponder a la intención y etapa del usuario.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Errores que vamos a detectar y corregir

- Publicar solo características del producto.
- Crear contenido desconectado de objeciones reales.
- Usar promesas absolutas sin evidencia.
- Medir éxito solo por likes.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Copywriting, narrativa de marca y contenido comercial

Diseño de pilares, ganchos de atención, guiones, textos para publicaciones, carruseles, correos electrónicos, llamadas a la acción, prueba social, secuencias de autoridad y piezas de venta.

- Se diferencia contenido educativo, contenido de autoridad, contenido de objeción y contenido de cierre.
- Se construye un mapa editorial conectado a la oferta y no a publicaciones aisladas.
- Se revisan criterios de claridad, retención, credibilidad y llamada a la acción.

Resultado de clase: Sistema de contenidos base alineado a la oferta.

Espacios de trabajo y apoyo: Redes sociales
· Al Studio · texto publicitario

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

El sistema de contenidos parte de decisiones del comprador

Un pilar organiza una necesidad de comunicación: comprender el problema, evaluar una alternativa, verificar una capacidad o decidir el siguiente paso. Un formato es la forma de presentar ese mensaje. Puedes explicar una misma decisión con video, carrusel o texto, pero cada pieza debe tener una función y una acción coherente.

El gancho abre una pregunta relevante; el desarrollo aporta información que la resuelve; la evidencia respalda lo que afirmas; la llamada a la acción indica qué puede hacer la persona. Si el gancho promete algo que la pieza no entrega, el problema no se corrige añadiendo más impacto visual.

Copywriting, narrativa de marca y sistema de contenidos

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Reutilizar sin duplicar

Extrae del proyecto preguntas, objeciones, demostraciones y criterios de compra. Transforma cada fuente en piezas con enfoques diferentes y conserva su origen. Un calendario registra qué se publicará, para qué audiencia y hacia qué destino. La frecuencia debe responder a la capacidad de producir, revisar y atender el resultado.



1 H ASINCRÓNICA

Implementación guiada

60 minutos guiados: 15 min de lectura aplicada + 40 min de implementación + 5 min de registro de evidencia. Evidencia: Content System v1 + 20 hooks + 3 guiones + CTA library + mapa de distribución.

Implementación paso a paso

Bloque 1 · Definir 4 pilares con problema, audiencia, ángulo y objetivo de negocio.

Bloque 2 · Crear 20 hooks distribuidos entre educación, autoridad, objeción, prueba y cierre.

Bloque 3 · Redactar 3 guiones cortos con estructura hook-desarrollo-prueba-CTA.

Bloque 4 · Asignar a cada pieza una métrica primaria y una próxima acción.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Quality gate antes de cerrar

- Cada pieza debe tener un objetivo y un CTA principal.
- No publicar un claim que el producto no pueda demostrar.
- Reutilizar un mensaje en formatos distintos antes de inventar temas nuevos.
- Registrar qué hipótesis de comunicación se está probando.

Copywriting, narrativa de marca y sistema de contenidos

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Aplicación al avance del proyecto

- Crear banco de contenido: pilares, veinte ganchos de atención, ideas de publicaciones, tres guiones cortos, llamadas a la acción y mensajes por canal elegido.

Estos componentes forman parte del avance de la sesión; no añaden horas ni una entrega independiente.



EVIDENCIA DEL DÍA

Avance verificable de tu proyecto

Content System v1 + 20 hooks + 3 guiones + CTA library + mapa de distribución.

Conserva esta evidencia para el entregable semanal y el proyecto transversal. No constituye una tarea evaluable adicional.

Recursos del día



Materiales para estudiantes matriculados en QLASE, según la liberación de cada sesión. Las presentaciones se habilitan al finalizar la clase. Las guías y lecturas apoyan el mismo avance.

PRESENTACIÓN DE CLASE · PDF



Sesión 09 · Presentación de clase.pdf

Disponible al terminar la clase

GUÍA DEL ESTUDIANTE · PDF



Sesión 09 · Guía del estudiante — Copywriting, narrativa de marca y sistema de contenidos

5 min · consulta de apoyo

LECTURA APLICADA · PDF



Sesión 09 · Lectura aplicada — Copywriting, narrativa de marca y sistema de contenidos

15 min · integrados en la hora asincrónica

IMPLEMENTACIÓN GUIADA · PDF



Sesión 09 · Implementación guiada — Copywriting, narrativa de marca y sistema de contenidos

40 min · integrados en la hora asincrónica

Copywriting, narrativa de marca y sistema de contenidos

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Herramientas de esta sesión

ChatGPT

Gemini

Google AI Studio

Goatify IA

Meta Business Suite

YouTube Studio

QLASE LMS

Se seleccionan según el proyecto y los permisos de cada cuenta; no es necesario usar todas.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Repaso y comprobación

3 términos: Hook · Pilar de contenido · Prueba social

2 tarjetas de repaso asociadas a esta sesión.

Relaciona · Copywriting, narrativa de marca y sistema de contenidos

Práctica de recuperación para distinguir conceptos y aplicarlos a la evidencia de la sesión 9.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Criterios para revisar tu evidencia

- La evidencia está vinculada a tu proyecto real.
- Se distingue claramente lo observado de lo inferido o supuesto.
- La decisión del día puede explicarse en lenguaje simple.
- Existe al menos una prueba o criterio que permita verificar calidad.
- Los cambios relevantes quedan documentados y, cuando hay código, versionados.
- No compartes contraseñas, claves privadas, tokens ni datos sensibles en entregables.

04 / PLAN INTEGRADO / SEMANA 3 / DÍA 10

10 Producción visual, video, avatares y creatividades con IA

2 h en vivo · 1 h asincrónica · 4 recursos en esta sesión.

RESULTADO OBSERVABLE



Kit de activos: visual principal, carrusel/imagen, video corto, avatar o voz cuando aplique y creatividad base para anuncios.

ENFOQUE DEL DÍA

Producir activos visuales y audiovisuales consistentes con la marca y la oferta, diseñando variantes por formato y objetivo sin sacrificar claridad, derechos ni revisión humana.

ENFOQUE DEL DÍA

Higgsfield se incorpora como opción de producción de una pieza comercial, junto con las herramientas existentes. Esta pieza se reutiliza y adapta al lanzamiento de la sesión 18.

Temas de la sesión

- Brief creativo: mensaje, audiencia, formato, objetivo, restricción y CTA.
- Adaptación de un mensaje a imagen, carrusel, reel, historia y anuncio.
- Storyboard y guion de video corto.
- Consistencia de marca: composición, tipografía, color, tono y prueba.
- Revisión de derechos, representaciones, claims y contenido sintético.

Producción visual, video, avatares y creatividades con IA

Clase en vivo y práctica en detalle

- Checkpoint de entrada Conecta la sesión con el avance anterior, declara qué decisión debe quedar resuelta hoy y revisa el criterio de salida.
- Marco conceptual Trabajaremos los temas de esta sesión con el proyecto como referencia.
- Demostración guiada Partir de un solo mensaje comercial y producir tres ejecuciones distintas: carrusel educativo, video de 20 segundos y anuncio con prueba/CTA.
- Laboratorio sobre tu proyecto Construir un mini kit visual y audiovisual del proyecto, documentando prompts, criterios de selección y versión final aprobada.
- Quality gate Revisa si tu salida cumple los criterios de aceptación y si la evidencia realmente respalda la decisión.
- Handoff a la implementación guiada Deja registrada la decisión del día, el riesgo abierto, la próxima prueba y la evidencia que completarás fuera de clase.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Principios de trabajo

- Una pieza debe comunicar antes de impresionar.
- El formato cambia, la propuesta central no.
- La IA acelera variantes; la selección final exige criterio.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Errores que vamos a detectar y corregir

- Agregar demasiado texto al arte.
- Usar visuales genéricos que no representan el producto.
- Cambiar identidad en cada pieza.
- Publicar contenido sintético engañoso o con claims no verificados.

Producción visual, video, avatares y creatividades con IA

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Producción visual, video y avatares con IA

Creación de recursos de autoridad: imágenes, mockups, piezas para redes, videos cortos, avatares, voz, creatividades de ads y material visual coherente.

- Se preparan instrucciones para la IA visuales, guiones de video y criterios para evitar piezas bonitas pero inútiles.
- Se revisa cómo adaptar un mismo mensaje a carrusel, reel, anuncio, historia, correo electrónico y WhatsApp.
- Se trabaja la relación entre estética, confianza y conversión.

Resultado de clase: Kit inicial de piezas visuales y audiovisuales.

Espacios de trabajo y apoyo: HeyGen · CapCut · Media Generator

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

El brief transforma un mensaje en una pieza visual

Define objetivo, público, mensaje principal, formato, destino y evidencia necesaria. Después decide qué debe verse para comprender la idea. Una imagen decorativa puede atraer atención, pero no sustituye una demostración del producto. Si necesitas mostrar una interfaz real, usa una captura verificada y explica el estado del producto.

Un storyboard ordena lo que se ve y se entiende en cada escena. Relaciona imagen, texto, voz y transición sin exigir que todos repitan exactamente lo mismo. Para una demostración, muestra entrada, acción y resultado. Para una explicación conceptual, utiliza una representación que no parezca evidencia de una función que todavía no existe.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

IA visual con criterios de aceptación

Indica sujeto, entorno, composición y restricciones en el prompt. Revisa deformaciones, texto incorrecto, marcas impropias y coherencia entre escenas. Cuando haya voz o avatar, utiliza identidad y recursos autorizados. No presentes una persona sintética como testimonio real de un cliente.



1 H ASINCRÓNICA

Implementación guiada

60 minutos guiados: 15 min de lectura aplicada + 40 min de implementación + 5 min de registro de evidencia. Evidencia: Creative Kit v1 + brief + prompt log + 3 piezas exportadas + checklist de revisión.

Producción visual, video, avatares y creatividades con IA

Implementación paso a paso

Bloque 1 · Escribir brief creativo de una campaña o lanzamiento con mensaje y CTA únicos.

Bloque 2 · Producir una pieza estática/carrusel y aplicar el sistema visual del proyecto.

Bloque 3 · Crear guion y pieza audiovisual corta o avatar cuando tenga sentido.

Bloque 4 · Generar 3 variantes de creatividad para ads y elegir una con criterios documentados.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Quality gate antes de cerrar

- Una pieza debe entenderse en pocos segundos sin contexto adicional.
- Mantener un registro de prompts y versiones aprobadas.
- No usar personas, marcas o afirmaciones sensibles sin revisar derechos y contexto.
- Probar variantes con una hipótesis explícita.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Aplicación al avance del proyecto

- Producir piezas base: visual principal, recurso de captación de prospectos o recurso de autoridad, texto publicitario comercial, pieza audiovisual y creatividad base para Meta Ads/Facebook Ads.

Estos componentes forman parte del avance de la sesión; no añaden horas ni una entrega independiente.



EVIDENCIA DEL DÍA

Avance verificable de tu proyecto

Creative Kit v1 + brief + prompt log + 3 piezas exportadas + checklist de revisión.

Conserva esta evidencia para el entregable semanal y el proyecto transversal. No constituye una tarea evaluable adicional.

Recursos del día



Materiales para estudiantes matriculados en QLASE, según la liberación de cada sesión. Las presentaciones se habilitan al finalizar la clase. Las guías y lecturas apoyan el mismo avance.

PRESENTACIÓN DE CLASE · PDF



Sesión 10 · Presentación de clase.pdf

Disponible al terminar la clase

GUÍA DEL ESTUDIANTE · PDF



Sesión 10 · Guía del estudiante — Producción visual, video, avatares y creatividades con IA

5 min · consulta de apoyo

Producción visual, video, avatares y creatividades con IA

LECTURA APLICADA · PDF

**Sesión 10 · Lectura aplicada — Producción visual, video, avatares y creatividades con IA**

15 min · integrados en la hora asincrónica

IMPLEMENTACIÓN GUIADA · PDF

**Sesión 10 · Implementación guiada — Producción visual, video, avatares y creatividades con IA**

40 min · integrados en la hora asincrónica

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Herramientas de esta sesión

Canva

CapCut

Flow de Google / Veo

HeyGen

Google AI Studio

Meta Ads Manager

YouTube Studio

QLASE LMS

Higgsfield

Se seleccionan según el proyecto y los permisos de cada cuenta; no es necesario usar todas.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Repaso y comprobación

3 términos: Brief creativo · Storyboard · Variante creativa

2 tarjetas de repaso asociadas a esta sesión.

Ordena · Producción visual, video, avatares y creatividades con IA

Ordena una secuencia de trabajo aplicable al proyecto de la sesión 10.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Criterios para revisar tu evidencia

- La evidencia está vinculada a tu proyecto real.
- Se distingue claramente lo observado de lo inferido o supuesto.
- La decisión del día puede explicarse en lenguaje simple.
- Existe al menos una prueba o criterio que permita verificar calidad.
- Los cambios relevantes quedan documentados y, cuando hay código, versionados.
- No compartes contraseñas, claves privadas, tokens ni datos sensibles en entregables.

11

Arquitectura de Smart Page / App Web y programación asistida

2 h en vivo · 1 h asincrónica · 5 recursos en esta sesión.

RESULTADO OBSERVABLE



Smart Page/App Web funcional en versión alfa o beta con flujo principal navegable y CTA medible.

ENFOQUE DEL DÍA

Diseñar y construir el activo digital que presenta la propuesta y permite una acción: jerarquía, secciones, componentes, formulario, navegación móvil, instrumentación y criterios de calidad.

ENFOQUE DEL DÍA

Aplicar Firebase Authentication y Firestore al recorrido principal cuando el proyecto requiera cuentas y persistencia. Verificar registro, inicio y cierre de sesión, guardado y lectura, y separación de datos entre usuarios, según el complemento de aplicación.

Temas de la sesión

- Arquitectura de conversión: hero, problema, solución, prueba, oferta, FAQ y CTA.
- Flujo funcional y navegación móvil.
- Componentes, formularios, validación y estados.
- Programación asistida con Codex/Antigravity: plan, cambio, prueba, diff y commit.
- Performance, accesibilidad y metadatos básicos.

Arquitectura de Smart Page / App Web y programación asistida

Clase en vivo y práctica en detalle

- Checkpoint de entrada Conecta la sesión con el avance anterior, declara qué decisión debe quedar resuelta hoy y revisa el criterio de salida.
- Marco conceptual Trabajaremos los temas de esta sesión con el proyecto como referencia.
- Demostración guiada Construir o refactorizar una landing/app desde wireframe hasta una versión desplegable, usando un agente para una tarea acotada y validando manualmente el resultado.
- Laboratorio sobre tu proyecto Implementar el flujo principal del activo digital y probarlo en desktop/móvil con criterios de aceptación.
- Quality gate Revisa si tu salida cumple los criterios de aceptación y si la evidencia realmente respalda la decisión.
- Handoff a la implementación guiada Deja registrada la decisión del día, el riesgo abierto, la próxima prueba y la evidencia que completarás fuera de clase.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Principios de trabajo

- La página es un sistema de decisión, no un folleto.
- El formulario y CTA deben funcionar de verdad antes de pulir animaciones.
- La programación asistida exige pruebas y control de versión.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Errores que vamos a detectar y corregir

- Construir secciones sin jerarquía.
- Dejar botones sin destino real.
- No validar formularios ni mostrar estado de éxito/error.
- Aceptar cambios grandes del agente sin revisión.

Arquitectura de Smart Page / App Web y programación asistida

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Arquitectura de Página inteligente / App Web

Estructura funcional: sección principal, problema, solución, transformación, beneficios, prueba, autoridad, oferta, preguntas frecuentes, llamada a la acción, formulario, WhatsApp, agenda y navegación móvil.

- Se analiza una página como sistema de venta, no como folleto estático.
- Se ordenan secciones según atención, confianza, decisión y acción.
- Se define qué debe hacer el usuario y cómo se mide esa acción.

Resultado de clase: Wireframe comercial de Página inteligente/App Web.

Espacios de trabajo y apoyo: Web Programmer · Public Site · Programación asistida por IA

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Una página inteligente conecta interfaz y operación

La interfaz presenta la oferta y recoge la entrada. El servidor valida reglas y ejecuta operaciones que no deben confiarse al navegador. La base de datos conserva el estado. Un formulario puede parecer correcto y perder la solicitud si solo cambia un mensaje en pantalla sin guardar el registro.

Define el recorrido completo: visitante, formulario, validación, registro, confirmación y seguimiento. Cada paso necesita una condición de éxito y una respuesta ante error. Mantén las credenciales del lado apropiado del sistema; ocultar una clave visualmente en una interfaz no impide que viaje al navegador.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Construcción asistida con una especificación estable

Proporciona al agente los componentes, mensajes y reglas aprobadas. Pide una modificación delimitada y verifica el resultado. Conserva versiones del proyecto y separa cambios de diseño de cambios de comportamiento cuando eso facilite la revisión. Un despliegue requiere comprobar el entorno donde realmente funcionará la página.

Aplicación al proyecto · identidad y datos con Firebase

Firebase es una opción de infraestructura para la app. Authentication gestiona la identidad de usuarios; Firestore permite persistir información. La identidad y la autorización son decisiones diferentes: iniciar sesión no concede acceso a los datos de otra persona.

Arquitectura de Smart Page / App Web y programación asistida

APLICACIÓN AL PROYECTO · IDENTIDAD Y DATOS CON FIREBASE

Aplicación en la sesión 11

Parte del proyecto y del código que ya estás construyendo. Identifica qué información debe sobrevivir al cerrar el navegador, quién puede consultarla y qué operación puede realizar cada usuario. Elige un registro concreto del flujo principal para implementar primero.

En un proyecto de práctica de Firebase, registra la aplicación web e integra su configuración mediante el SDK que corresponda al proyecto. Habilita un proveedor de acceso apropiado, como correo y contraseña, e implementa registro, inicio y cierre de sesión. Comprueba también el estado sin sesión y el tratamiento de errores.

Crea la base de datos y define una estructura sencilla para el registro elegido. En un esquema con datos por usuario, una ruta como `users/{uid}/solicitudes/{id}` hace explícito el propietario. Las reglas deben comprobar al usuario autenticado y las operaciones permitidas; la estructura por sí sola no impone permisos.

Implementa la escritura y lectura del registro desde la app. Recarga la página y vuelve a iniciar sesión para comprobar persistencia. La configuración web del cliente no sustituye las reglas; las credenciales administrativas y secretos del servidor permanecen fuera del cliente.



1 H ASINCRÓNICA

Implementación guiada

60 minutos guiados: 15 min de lectura aplicada + 40 min de implementación + 5 min de registro de evidencia. Evidencia: URL o build demostrable + checklist responsive + registro de cambio con IA + capturas del flujo principal.

Consultar la sección pertinente del complemento dentro de los 15 minutos de lectura y aplicar su foco dentro de los 40 minutos de implementación; conservar los 5 minutos de evidencia y el entregable existente.

Implementación paso a paso

Bloque 1 · Implementar o refinar hero, propuesta, prueba, oferta y CTA del activo.

Bloque 2 · Construir formulario o acción principal con validación y confirmación.

Bloque 3 · Probar navegación y layout en móvil y desktop.

Bloque 4 · Usar un agente para una mejora acotada, revisar diff y guardar versión estable.

Arquitectura de Smart Page / App Web y programación asistida

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Quality gate antes de cerrar

- Probar siempre el flujo crítico de punta a punta.
- Un CTA debe registrar una acción o conducir a un destino verificable.
- Cada cambio del agente se revisa antes de desplegar.
- No publicar claves ni secretos en el frontend o repositorio.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Aplicación al avance del proyecto

- Armar el wireframe de la Página inteligente/App Web con secciones, textos principales, llamada a la acción, formulario, contacto y navegación móvil.

Estos componentes forman parte del avance de la sesión; no añaden horas ni una entrega independiente.



EVIDENCIA DEL DÍA

Avance verificable de tu proyecto

URL o build demostrable + checklist responsive + registro de cambio con IA + capturas del flujo principal.

Conserva esta evidencia para el entregable semanal y el proyecto transversal. No constituye una tarea evaluable adicional.

Recursos del día



Materiales para estudiantes matriculados en QLASE, según la liberación de cada sesión. Las presentaciones se habilitan al finalizar la clase. Las guías y lecturas apoyan el mismo avance.

Arquitectura de Smart Page / App Web y programación asistida

PRESENTACIÓN DE CLASE · PDF

**Sesión 11 · Presentación de clase.pdf**

Disponible al terminar la clase

GUÍA DEL ESTUDIANTE · PDF

**Sesión 11 · Guía del estudiante — Arquitectura de Smart Page / App Web y programación asistida**

5 min · consulta de apoyo

LECTURA APLICADA · PDF

**Sesión 11 · Lectura aplicada — Arquitectura de Smart Page / App Web y programación asistida**

15 min · integrados en la hora asincrónica

IMPLEMENTACIÓN GUIADA · PDF

**Sesión 11 · Implementación guiada — Arquitectura de Smart Page / App Web y programación asistida**

40 min · integrados en la hora asincrónica

COMPLEMENTO DE APLICACIÓN · PDF

**De la app funcional al lanzamiento**

Compartido desde la sesión 11 · consulta dentro de la lectura prevista

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Herramientas de esta sesión

Codex de OpenAI

Google Antigavity

GitHub

Netlify

ChatGPT

Google AI Studio

QLASE LMS

Antigravity IDE

Antigravity 2.0

Firebase

Se seleccionan según el proyecto y los permisos de cada cuenta; no es necesario usar todas.

Arquitectura de Smart Page / App Web y programación asistida

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Repaso y comprobación

3 términos: Hero · Responsive · Evento de conversión

2 tarjetas de repaso asociadas a esta sesión.

Relaciona · Arquitectura de Smart Page / App Web y programación asistida

Práctica de recuperación para distinguir conceptos y aplicarlos a la evidencia de la sesión 11.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Criterios para revisar tu evidencia

- La evidencia está vinculada a tu proyecto real.
- Se distingue claramente lo observado de lo inferido o supuesto.
- La decisión del día puede explicarse en lenguaje simple.
- Existe al menos una prueba o criterio que permita verificar calidad.
- Los cambios relevantes quedan documentados y, cuando hay código, versionados.
- No compartes contraseñas, claves privadas, tokens ni datos sensibles en entregables.

04 / PLAN INTEGRADO / SEMANA 3 / DÍA 12

12 Embudo simple, captación, Meta Ads y analítica inicial

2 h en vivo · 1 h asincrónica · 4 recursos en esta sesión.

RESULTADO OBSERVABLE



Flujo de captación operativo + formulario/lead magnet + plan o experimento
Meta Ads + eventos de medición.

ENFOQUE DEL DÍA

Conectar contenido, página, formulario, contacto y medición en un recorrido de captación con un experimento publicitario pequeño y controlado cuando corresponda.

Temas de la sesión

- Embudo mínimo: fuente → activo → conversión → registro → respuesta → próxima acción.
- Lead magnet/recurso de captación y fricción del formulario.
- Meta Ads: objetivo, audiencia, creatividad, presupuesto y evento.
- UTM/eventos y atribución básica.
- Experimento de demanda con hipótesis, límite de gasto y criterio de corte.

Clase en vivo y práctica en detalle

- Checkpoint de entrada Conecta la sesión con el avance anterior, declara qué decisión debe quedar resuelta hoy y revisa el criterio de salida.
- Marco conceptual Trabajaremos los temas de esta sesión con el proyecto como referencia.
- Demostración guiada Diseñar una campaña de prueba con una sola hipótesis: mismo público, dos hooks, presupuesto limitado y una conversión claramente definida.
- Laboratorio sobre tu proyecto Conectar el flujo del proyecto y preparar/ejecutar un test de captación controlado, dejando trazabilidad de fuente y resultado.
- Quality gate Revisa si tu salida cumple los criterios de aceptación y si la evidencia realmente respalda la decisión.
- Handoff a la implementación guiada Deja registrada la decisión del día, el riesgo abierto, la próxima prueba y la evidencia que completarás fuera de clase.

Embudo simple, captación, Meta Ads y analítica inicial

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Principios de trabajo

- El objetivo publicitario debe coincidir con la conversión que importa.
- Un formulario largo aumenta fricción; pedir datos sin uso también aumenta riesgo.
- El primer experimento busca aprendizaje, no "escalar" sin base.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Errores que vamos a detectar y corregir

- Optimizar anuncios por clics cuando importa lead o venta.
- Cambiar audiencia, creatividad y oferta al mismo tiempo.
- No definir presupuesto máximo ni criterio de pausa.
- Capturar datos sin consentimiento o necesidad.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Embudo simple y captación de prospectos

Diseño del flujo de captación: recurso de captación de prospectos, formulario, campos mínimos, primer mensaje, agenda, CRM, etiqueta del prospecto, ruta de seguimiento y métrica principal.

- Se conecta contenido, página y contacto en un solo recorrido medible.
- Se revisa qué datos pedir, qué fricción evitar y qué respuesta debe recibir el prospecto.
- Se prepara la base para automatización y agente comercial de la siguiente semana.

Resultado de clase: Flujo de captación listo para automatizar.

Espacios de trabajo y apoyo: Public Form · CRM · Scheduler

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Un embudo describe transiciones observables

Relaciona fuente de visita, página, formulario, contacto y siguiente acción comercial. En cada transición define qué evento demuestra avance. Una visita y un prospecto válido son resultados distintos; necesitas saber qué información permite atenderlo y cómo se registra su origen.

Las UTM son parámetros que ayudan a etiquetar la procedencia de un enlace. Usa una convención estable para fuente, medio y campaña y comprueba que llegan al registro cuando el diseño lo requiere. No incluyas datos personales en esos parámetros. La atribución puede tener límites por dispositivos, consentimiento y recorridos que no puedes observar.

Embudo simple, captación, Meta Ads y analítica inicial

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Un experimento de captación tiene una decisión

Formula qué variable probarás, qué señal observarás y qué harás con el resultado. Mantén constantes los elementos necesarios para interpretar la comparación. Define el presupuesto autorizado y una condición de revisión. Configurar una campaña no autoriza gasto ni garantiza que la oferta produzca demanda.



1 H ASINCRÓNICA

Implementación guiada

60 minutos guiados: 15 min de lectura aplicada + 40 min de implementación + 5 min de registro de evidencia. Evidencia: Funnel Map + formulario funcional + UTM/event map + experimento Meta Ads o simulación completa con presupuesto y criterio.

Implementación paso a paso

Bloque 1 · Mapear fuente, landing/app, formulario, CRM y primer mensaje.

Bloque 2 · Configurar campos mínimos y confirmación del formulario.

Bloque 3 · Crear UTMs o esquema de eventos para identificar origen y conversión.

Bloque 4 · Diseñar/ejecutar test Meta Ads con hipótesis, presupuesto, creatividad y criterio de evaluación.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Quality gate antes de cerrar

- Definir conversión primaria antes de activar pauta.
- Mantener límites de gasto y permisos bajo control humano.
- No evaluar un anuncio sin mirar el paso siguiente de la experiencia.
- Registrar aprendizaje incluso cuando el experimento no convierte.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Aplicación al avance del proyecto

- Probar coherencia entre oferta, contenido y web: llamada a la acción claro, formulario funcional, mensaje consistente y ruta de conversión sin contradicciones.

Estos componentes forman parte del avance de la sesión; no añaden horas ni una entrega independiente.

Embudo simple, captación, Meta Ads y analítica inicial



EVIDENCIA DEL DÍA

Avance verificable de tu proyecto

Funnel Map + formulario funcional + UTM/event map + experimento Meta Ads o simulación completa con presupuesto y criterio.

Conserva esta evidencia para el entregable semanal y el proyecto transversal. No constituye una tarea evaluable adicional.



ENTREGA SEMANAL CONSOLIDADA

Semana 3 · Contenido + Smart Page/App + Captación medible

Entrega el sistema visible de demanda y conversión. Debe demostrar que la oferta puede comunicarse, que existe un activo digital navegable y que la captación puede medirse de punta a punta.

Requisitos y formato de entrega

REQUISITOS DE ENTREGA:

- Content System con 4 pilares, 20 hooks, 3 guiones y biblioteca de CTA.
- Creative Kit con al menos una pieza visual, una audiovisual y una creatividad base para ads.
- Smart Page/App Web funcional o versión demostrable con flujo principal, CTA y formulario.

- Mapa de embudo, campos del formulario, confirmación y conexión/simulación con CRM.
- UTM/event map y experimento de Meta Ads/Facebook Ads o simulación completa con hipótesis, presupuesto y criterio.

FORMATO: un único enlace o archivo principal con evidencias anexas solo cuando aporten trazabilidad. No se aceptan dumps completos de chats de IA como sustituto de análisis.

CRITERIO DE INTEGRIDAD: no incluir contraseñas, tokens, secretos, datos personales innecesarios ni credenciales de terceros.

Embudo simple, captación, Meta Ads y analítica inicial

Integración del avance de la semana

Actividad individual de validación: registra pruebas, hallazgos y cambios realizados para justificar el avance del producto en QLASE.

- Mapa de canales y pilares de contenido
- Banco de ganchos de atención, textos publicitarios, guiones y llamadas a la acción
- Recursos visuales o audiovisuales base
- Creatividad base para Meta Ads/Facebook Ads
- Estructura de Página inteligente / App Web
- Formulario o punto de contacto definido
- Flujo inicial de captación de prospectos

Se integran en la evidencia semanal del mismo proyecto; no se presentan como entregas separadas.

CRITERIOS DE CALIDAD

Qué se revisa en esta evidencia

Sistema de contenidos

Pilares, hooks, guiones y CTA responden a problemas, objeciones y etapas reales.

Calidad creativa

Piezas visuales/audiovisuales son claras, coherentes con marca y objetivo.

Activo digital

Página/App funciona, es responsive y orienta a una acción verificable.

Captación e instrumentación

Formulario, eventos, UTM's y flujo de lead tienen trazabilidad.

Experimento de demanda

Hipótesis, presupuesto, variable y criterio de decisión están definidos.

Recursos del día



Materiales para estudiantes matriculados en QLASE, según la liberación de cada sesión. Las presentaciones se habilitan al finalizar la clase. Las guías y lecturas apoyan el mismo avance.

PRESENTACIÓN DE CLASE · PDF

Sesión 12 · Presentación de clase.pdf

Disponible al terminar la clase



GUÍA DEL ESTUDIANTE · PDF

Sesión 12 · Guía del estudiante — Embudo simple, captación, Meta Ads y analítica inicial

5 min · consulta de apoyo



LECTURA APLICADA · PDF

Sesión 12 · Lectura aplicada — Embudo simple, captación, Meta Ads y analítica inicial

15 min · integrados en la hora asincrónica



Embudo simple, captación, Meta Ads y analítica inicial

IMPLEMENTACIÓN GUIADA · PDF



Sesión 12 · Implementación guiada — Embudo simple, captación, Meta Ads y analítica inicial

40 min · integrados en la hora asincrónica

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Herramientas de esta sesión

Meta Ads Manager

Meta Business Suite

Google Ads

TikTok Ads Manager

Google AI Studio

Goatify IA

QLASE LMS

Se seleccionan según el proyecto y los permisos de cada cuenta; no es necesario usar todas.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Repaso y comprobación

3 términos: Embudo de captación · UTM · Atribución

2 tarjetas de repaso asociadas a esta sesión.

Ordena · Embudo simple, captación, Meta Ads y analítica inicial

Ordena una secuencia de trabajo aplicable al proyecto de la sesión 12.

Semana 3 · Contenido, activos digitales y captación

Evaluación formativa autocalificable. Dos intentos; se conserva la mejor nota. Es obligatoria para completar la ruta académica, pero no agrega un peso independiente a la rúbrica oficial 20/35/20/25.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Criterios para revisar tu evidencia

- La evidencia está vinculada a tu proyecto real.
- Se distingue claramente lo observado de lo inferido o supuesto.
- La decisión del día puede explicarse en lenguaje simple.
- Existe al menos una prueba o criterio que permita verificar calidad.
- Los cambios relevantes quedan documentados y, cuando hay código, versionados.
- No compartes contraseñas, claves privadas, tokens ni datos sensibles en entregables.

13 CRM, pipeline y flujo de seguimiento comercial

2 h en vivo · 1 h asincrónica · 4 recursos en esta sesión.

RESULTADO OBSERVABLE



CRM/pipeline mínimo configurado o simulado con reglas de operación y fuentes.

ENFOQUE DEL DÍA

Diseñar el proceso desde que entra un prospecto hasta respuesta, calificación, agenda, propuesta, seguimiento, cierre o descarte, con estados y próxima acción.

Temas de la sesión

- Pipeline como estados de decisión, no lista de contactos.
- Campos mínimos: fuente, necesidad, estado, prioridad, responsable y próxima acción.
- SLA de primera respuesta y seguimiento.
- Lead scoring simple y criterios de prioridad.
- Protocolos para estancamiento, pérdida y reactivación.

Clase en vivo y práctica en detalle

- Checkpoint de entrada Conecta la sesión con el avance anterior, declara qué decisión debe quedar resuelta hoy y revisa el criterio de salida.
- Marco conceptual Trabajaremos los temas de esta sesión con el proyecto como referencia.
- Demostración guiada Convertir una hoja de contactos sin orden en un pipeline con seis estados, próxima acción obligatoria y vista de oportunidades vencidas.
- Laboratorio sobre tu proyecto Diseñar/configurar el pipeline del proyecto y cargar casos de prueba para validar transición de estados.
- Quality gate Revisa si tu salida cumple los criterios de aceptación y si la evidencia realmente respalda la decisión.
- Handoff a la implementación guiada Deja registrada la decisión del día, el riesgo abierto, la próxima prueba y la evidencia que completará fuera de clase.

CRM, pipeline y flujo de seguimiento comercial

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Principios de trabajo

- Un lead sin próxima acción está perdido aunque aparezca en el CRM.
- Los estados deben representar decisiones reales.
- Menos campos bien usados superan un CRM lleno de datos inútiles.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Errores que vamos a detectar y corregir

- Crear veinte estados que nadie usa.
- Guardar leads sin responsable o próxima acción.
- No registrar fuente.
- Confundir "contactado" con oportunidad real.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

flujo de trabajo de captación y seguimiento comercial

Diseño del proceso desde que una persona deja datos hasta que recibe respuesta, agenda, propuesta o seguimiento.

- Se definen etapas del pipeline, prioridad comercial, fuente del prospecto y momento de intervención humana.
- Se identifican puntos de fuga: mensajes tardíos, formularios mal hechos, ausencia de seguimiento o propuesta débil.
- Se dibuja un flujo simple que pueda ejecutarse con herramientas reales y mantenerse operativo.

Resultado de clase: Mapa de flujo de trabajo comercial y pipeline básico.

Espacios de trabajo y apoyo: CRM · ManyChat · proyectos

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

El CRM representa el estado de una relación

Un registro debe permitir saber quién solicita atención, qué necesita, en qué etapa está, quién responde y cuál es la próxima acción. Define las etapas mediante condiciones de entrada y salida. Etiquetas como caliente o interesado son ambiguas si cada persona las interpreta de forma distinta.

Una transición necesita evidencia. Pasar de consulta a propuesta preparada exige una propuesta identificable; pasar a cita confirmada exige una confirmación. Conserva fecha, responsable y origen del cambio cuando sea necesario para reconstruir el recorrido.

CRM, pipeline y flujo de seguimiento comercial

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Evitar registros que nadie puede operar

Recoge únicamente datos que cumplen una función. Define qué campo evita duplicaciones y qué hacer cuando llega información incompleta o contradictoria. El CRM debe ayudar a atender la siguiente acción, no convertirse en un depósito de formularios sin responsable.



1 H ASINCRÓNICA

Implementación guiada

60 minutos guiados: 15 min de lectura aplicada + 40 min de implementación + 5 min de registro de evidencia. Evidencia: Pipeline map + CRM configurado/simulado + 5 leads de prueba + protocolo de próxima acción.

Implementación paso a paso

Bloque 1 · Definir 5–7 estados del pipeline con condición de entrada y salida.

Bloque 2 · Configurar campos mínimos y reglas de próxima acción.

Bloque 3 · Cargar cinco leads ficticios y recorrer transiciones.

Bloque 4 · Definir SLA, criterios de prioridad y protocolo para leads estancados.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Quality gate antes de cerrar

- Cada estado necesita entrada, salida y siguiente acción.
- Todo lead activo debe tener responsable y fecha de próxima acción.
- Registrar fuente desde el primer contacto.
- Eliminar campos que no influyen en una decisión o seguimiento.

CRM, pipeline y flujo de seguimiento comercial

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Aplicación al avance del proyecto

- Documentar el proceso completo de captación y seguimiento: entrada del prospecto, registro, respuesta, agenda, propuesta y cierre o descarte.

Estos componentes forman parte del avance de la sesión; no añaden horas ni una entrega independiente.



EVIDENCIA DEL DÍA

Avance verificable de tu proyecto

Pipeline map + CRM configurado/simulado + 5 leads de prueba + protocolo de próxima acción.

Conserva esta evidencia para el entregable semanal y el proyecto transversal. No constituye una tarea evaluable adicional.

Recursos del día



Materiales para estudiantes matriculados en QLASE, según la liberación de cada sesión. Las presentaciones se habilitan al finalizar la clase. Las guías y lecturas apoyan el mismo avance.

PRESENTACIÓN DE CLASE · PDF



Sesión 13 · Presentación de clase.pdf

Disponible al terminar la clase

GUÍA DEL ESTUDIANTE · PDF



Sesión 13 · Guía del estudiante — CRM, pipeline y flujo de seguimiento comercial

5 min · consulta de apoyo

LECTURA APLICADA · PDF



Sesión 13 · Lectura aplicada — CRM, pipeline y flujo de seguimiento comercial

15 min · integrados en la hora asincrónica

IMPLEMENTACIÓN GUIADA · PDF



Sesión 13 · Implementación guiada — CRM, pipeline y flujo de seguimiento comercial

40 min · integrados en la hora asincrónica

CRM, pipeline y flujo de seguimiento comercial

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Herramientas de esta sesión

Goatify IA

ManyChat

Agendador de Citas Goatify

QLASE LMS

ChatGPT

Se seleccionan según el proyecto y los permisos de cada cuenta; no es necesario usar todas.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Repaso y comprobación

3 términos: Pipeline · SLA de respuesta · Lead scoring

2 tarjetas de repaso asociadas a esta sesión.

Relaciona · CRM, pipeline y flujo de seguimiento comercial

Práctica de recuperación para distinguir conceptos y aplicarlos a la evidencia de la sesión 13.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Criterios para revisar tu evidencia

- La evidencia está vinculada a tu proyecto real.
- Se distingue claramente lo observado de lo inferido o supuesto.
- La decisión del día puede explicarse en lenguaje simple.
- Existe al menos una prueba o criterio que permita verificar calidad.
- Los cambios relevantes quedan documentados y, cuando hay código, versionados.
- No compartes contraseñas, claves privadas, tokens ni datos sensibles en entregables.

14 Diseño de agente vendedor o asistente operativo con guardrails

2 h en vivo · 1 h asincrónica · 4 recursos en esta sesión.

RESULTADO OBSERVABLE



Sales/Support Agent Spec + system prompt v1 + casos de prueba y criterios de handoff.

ENFOQUE DEL DÍA

Especificar un agente que responda con contexto autorizado, califique, maneje objeciones, use herramientas limitadas y transfiera a una persona cuando corresponda.

Temas de la sesión

- Rol, alcance, conocimiento autorizado y prohibiciones.
- System prompt: objetivo, tono, fuentes, reglas, flujo y CTA.
- Herramientas: qué puede leer/escribir y con qué permisos.
- Guardrails, criterios de parada y handoff humano.
- Test set: preguntas normales, ambiguas, adversariales y sensibles.

Clase en vivo y práctica en detalle

- Checkpoint de entrada Conecta la sesión con el avance anterior, declara qué decisión debe quedar resuelta hoy y revisa el criterio de salida.
- Marco conceptual Trabajaremos los temas de esta sesión con el proyecto como referencia.
- Demostración guiada Diseñar un agente para una oferta real y mostrar cómo una regla de no inventar precios, junto con fuente autorizada y handoff, evita respuestas peligrosas.
- Laboratorio sobre tu proyecto Construir la especificación del agente del proyecto y ejecutar al menos 12 pruebas con registro de resultados y correcciones.
- Quality gate Revisa si tu salida cumple los criterios de aceptación y si la evidencia realmente respalda la decisión.
- Handoff a la implementación guiada Deja registrada la decisión del día, el riesgo abierto, la próxima prueba y la evidencia que completará fuera de clase.

Diseño de agente vendedor o asistente operativo con guardrails

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Principios de trabajo

- El agente debe saber qué no sabe y cuándo escalar.
- Más herramientas implican más superficie de riesgo.
- Las reglas críticas se prueban; no se confía en que “el modelo las entienda”.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Errores que vamos a detectar y corregir

- Dar acceso de escritura innecesario.
- Permitir inventar descuentos, políticas o disponibilidad.
- No probar entradas adversariales.
- No registrar cuándo y por qué se transfiere a una persona.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Diseño de asistente operativo o agente IA

Arquitectura del asistente: rol, tono, límites, preguntas frecuentes, calificación, objeciones, información permitida y llamada a la acción final.

- Se diferencia chatbot informativo, asistente comercial y agente con flujo definido.
- Se construye la instrucción maestra con reglas, contexto, criterios de respuesta y límites de seguridad.
- Se prueba cómo responde ante preguntas reales, objeciones, dudas de precio y solicitudes de contacto.

Resultado de clase: Arquitectura del asistente y primera versión del instrucción central del sistema.

Espacios de trabajo y apoyo: GoatBot · Agente IA · instrucción para la IA

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Un agente necesita instrucciones, fuentes y límites ejecutables

Las instrucciones definen objetivo, alcance y forma de responder. Las fuentes contienen las condiciones que puede afirmar. Las herramientas le permiten consultar o actuar. Esas tres capas deben ser coherentes: una instrucción que prohíbe modificar precios no basta si una herramienta innecesaria le permite hacerlo.

Define qué preguntas puede resolver, qué acciones puede proponer y cuáles requieren aprobación. La derivación humana debe indicar qué ocurre cuando falta información, aparece una contradicción o la solicitud supera el alcance. El agente debe conservar el contexto necesario para que la persona continúe la atención.

Diseño de agente vendedor o asistente operativo con guardrails

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Probar el comportamiento

Diseña casos normales, información ausente, pedidos fuera de alcance y contenido que intenta alterar las reglas. Compara la respuesta con una expectativa definida antes de la prueba. Registra los fallos y repite los casos afectados después de cambiar instrucciones o herramientas.



1 H ASINCRÓNICA

Implementación guiada

60 minutos guiados: 15 min de lectura aplicada + 40 min de implementación + 5 min de registro de evidencia. Evidencia: Agent Spec + prompt del sistema + matriz de tools/permisos + test report 12 casos.

Implementación paso a paso

Bloque 1 · Definir rol, objetivo, datos autorizados y prohibiciones del agente.

Bloque 2 · Redactar system prompt con flujo de calificación y CTA.

Bloque 3 · Especificar herramientas, permisos y condiciones de uso.

Bloque 4 · Ejecutar 12 casos de prueba y corregir al menos tres fallos o ambigüedades.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Quality gate antes de cerrar

- No otorgar a un agente permisos que no necesita.
- Datos comerciales críticos deben venir de fuente autorizada.
- Definir casos de handoff antes de producción.
- Mantener un set de pruebas regresivas para cada cambio del prompt.

Diseño de agente vendedor o asistente operativo con guardrails

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Aplicación al avance del proyecto

- Construir y probar la instrucción maestra del asistente con preguntas reales, objeciones, información de la oferta y llamada a la acción final.

Estos componentes forman parte del avance de la sesión; no añaden horas ni una entrega independiente.



EVIDENCIA DEL DÍA

Avance verificable de tu proyecto

Agent Spec + prompt del sistema + matriz de tools/permisos + test report 12 casos.

Conserva esta evidencia para el entregable semanal y el proyecto transversal. No constituye una tarea evaluable adicional.

Recursos del día



Materiales para estudiantes matriculados en QLASE, según la liberación de cada sesión. Las presentaciones se habilitan al finalizar la clase. Las guías y lecturas apoyan el mismo avance.

PRESENTACIÓN DE CLASE · PDF



Sesión 14 · Presentación de clase.pdf

Disponible al terminar la clase

GUÍA DEL ESTUDIANTE · PDF



Sesión 14 · Guía del estudiante — Diseño de agente vendedor o asistente operativo con guardrails

5 min · consulta de apoyo

LECTURA APLICADA · PDF



Sesión 14 · Lectura aplicada — Diseño de agente vendedor o asistente operativo con guardrails

15 min · integrados en la hora asincrónica

IMPLEMENTACIÓN GUIADA · PDF



Sesión 14 · Implementación guiada — Diseño de agente vendedor o asistente operativo con guardrails

40 min · integrados en la hora asincrónica

Diseño de agente vendedor o asistente operativo con guardrails

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Herramientas de esta sesión

Goatify IA

ManyChat

ChatGPT

Gemini

Claude

QLASE LMS

Antigravity 2.0

Se seleccionan según el proyecto y los permisos de cada cuenta; no es necesario usar todas.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Repaso y comprobación

3 términos: System prompt · Guardrail · Handoff

2 tarjetas de repaso asociadas a esta sesión.

Ordena · Diseño de agente vendedor o asistente operativo con guardrails

Ordena una secuencia de trabajo aplicable al proyecto de la sesión 14.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Criterios para revisar tu evidencia

- La evidencia está vinculada a tu proyecto real.
- Se distingue claramente lo observado de lo inferido o supuesto.
- La decisión del día puede explicarse en lenguaje simple.
- Existe al menos una prueba o criterio que permita verificar calidad.
- Los cambios relevantes quedan documentados y, cuando hay código, versionados.
- No compartes contraseñas, claves privadas, tokens ni datos sensibles en entregables.

15 WhatsApp, email, ManyChat, agenda y nutrición de prospectos

2 h en vivo · 1 h asincrónica · 4 recursos en esta sesión.

RESULTADO OBSERVABLE



Secuencia multicanal inicial + reglas de automatización y opt-in/opt-out.

ENFOQUE DEL DÍA

Construir una secuencia de comunicación que acompañe al lead desde bienvenida hasta seguimiento, objeciones, agenda o propuesta, respetando consentimiento y experiencia.

Temas de la sesión

- Mensaje de bienvenida y expectativa de respuesta.
- Cadencia: cuándo usar WhatsApp, email y recordatorio.
- Personalización basada en estado, no spam masivo.
- Agenda y confirmaciones.
- Consentimiento, opt-out y límites de frecuencia.

Clase en vivo y práctica en detalle

- Checkpoint de entrada Conecta la sesión con el avance anterior, declara qué decisión debe quedar resuelta hoy y revisa el criterio de salida.
- Marco conceptual Trabajaremos los temas de esta sesión con el proyecto como referencia.
- Demostración guiada Diseñar una ruta para un lead que descarga un recurso, responde una pregunta, agenda demo y recibe recordatorio, comparándola con una secuencia invasiva de mensajes repetidos.
- Laboratorio sobre tu proyecto Crear la secuencia del proyecto con condiciones, mensajes, tiempos y rutas de salida.
- Quality gate Revisa si tu salida cumple los criterios de aceptación y si la evidencia realmente respalda la decisión.
- Handoff a la implementación guiada Deja registrada la decisión del día, el riesgo abierto, la próxima prueba y la evidencia que completarás fuera de clase.

WhatsApp, email, ManyChat, agenda y nutrición de prospectos

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Principios de trabajo

- Automatizar seguimiento no significa perseguir.
- Cada mensaje necesita contexto y una acción útil.
- El usuario debe poder salir del flujo.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Errores que vamos a detectar y corregir

- Enviar el mismo mensaje a todos los estados.
- No detener secuencia cuando el lead responde.
- Usar múltiples canales sin coordinación.
- No registrar consentimiento o preferencia.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

correo electrónico, WhatsApp y nutrición y seguimiento de prospectos inicial

Diseño de mensajes de bienvenida, seguimiento, recordatorio, objeciones, recuperación de interesados y propuesta comercial corta.

- Se estructura una secuencia mínima que acompañe al prospecto sin sonar invasiva.
- Se revisa qué debe decir el primer correo electrónico, el primer WhatsApp y el mensaje de seguimiento.
- Se conectan tono, oferta, objeciones y llamada a la acción con el sistema comercial.

Resultado de clase: Secuencia inicial de seguimiento y nutrición y seguimiento de prospectos.

Espacios de trabajo y apoyo: Goatify Mail · WhatsApp · Docs

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

El seguimiento responde al estado y al permiso de contacto

Un mensaje debe tener un motivo reconocible, información útil y una siguiente acción. El consentimiento, las preferencias y las reglas vigentes del canal condicionan qué comunicación puedes activar. El registro del CRM ayuda a elegir el momento; no convierte por sí solo una lista de contactos en autorización de envío.

Define qué evento inicia la secuencia, qué condición la detiene y quién atiende una respuesta. Una cita confirmada debe cancelar recordatorios de reserva pendientes cuando corresponda. Una solicitud de baja debe impedir nuevos mensajes de la secuencia afectada.

WhatsApp, email, ManyChat, agenda y nutrición de prospectos

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Coordinar canales sin repetir el mismo contacto

Relaciona WhatsApp, correo y agenda mediante un registro común del estado. Evita que dos automatizaciones actúen como si fueran la única comunicación. Comprueba destinatario, zona horaria y estado de la cita antes de confirmar. Utiliza las políticas y capacidades actuales de cada canal para configurar la activación.



1 H ASINCRÓNICA

Implementación guiada

60 minutos guiados: 15 min de lectura aplicada + 40 min de implementación + 5 min de registro de evidencia. Evidencia: Nurture Map + 6 mensajes aprobados + automatización/simulación + agenda y opt-out documentados.

Implementación paso a paso

Bloque 1 · Redactar bienvenida por email y WhatsApp con expectativa clara.

Bloque 2 · Crear seguimiento 24/48 h y respuestas a tres objeciones.

Bloque 3 · Definir condiciones que activan, pausan o terminan la secuencia.

Bloque 4 · Conectar/simular agenda, confirmación y recordatorio con registro en CRM.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Quality gate antes de cerrar

- Si el lead responde, reevaluar estado antes del siguiente envío.
- No usar un canal si no existe base válida de contacto/consentimiento.
- Cada automatización debe tener condición de salida.
- Registrar entrega, respuesta y próxima acción en el CRM cuando corresponda.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Aplicación al avance del proyecto

- Redactar correo electrónico de bienvenida, mensaje inicial de WhatsApp, seguimiento a 24/48 horas y respuesta a tres objeciones frecuentes.

Estos componentes forman parte del avance de la sesión; no añaden horas ni una entrega independiente.

WhatsApp, email, ManyChat, agenda y nutrición de prospectos



EVIDENCIA DEL DÍA

Avance verificable de tu proyecto

Nurture Map + 6 mensajes aprobados + automatización/simulación + agenda y opt-out documentados.

Conserva esta evidencia para el entregable semanal y el proyecto transversal. No constituye una tarea evaluable adicional.

Recursos del día



Materiales para estudiantes matriculados en QLASE, según la liberación de cada sesión. Las presentaciones se habilitan al finalizar la clase. Las guías y lecturas apoyan el mismo avance.

PRESENTACIÓN DE CLASE · PDF



Sesión 15 · Presentación de clase.pdf

Disponible al terminar la clase

GUÍA DEL ESTUDIANTE · PDF



Sesión 15 · Guía del estudiante — WhatsApp, email, ManyChat, agenda y nutrición de prospectos

5 min · consulta de apoyo

LECTURA APLICADA · PDF



Sesión 15 · Lectura aplicada — WhatsApp, email, ManyChat, agenda y nutrición de prospectos

15 min · integrados en la hora asincrónica

IMPLEMENTACIÓN GUIADA · PDF



Sesión 15 · Implementación guiada — WhatsApp, email, ManyChat, agenda y nutrición de prospectos

40 min · integrados en la hora asincrónica

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Herramientas de esta sesión

[ManyChat](#)[Agendador de Citas Goatify](#)[Goatify IA](#)[QLASE LMS](#)[ChatGPT](#)

Se seleccionan según el proyecto y los permisos de cada cuenta; no es necesario usar todas.

WhatsApp, email, ManyChat, agenda y nutrición de prospectos

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Repaso y comprobación

3 términos: Nurturing · Cadencia · Opt-out

2 tarjetas de repaso asociadas a esta sesión.

Relaciona · WhatsApp, email, ManyChat, agenda y nutrición de prospectos

Práctica de recuperación para distinguir conceptos y aplicarlos a la evidencia de la sesión 15.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Criterios para revisar tu evidencia

- La evidencia está vinculada a tu proyecto real.
- Se distingue claramente lo observado de lo inferido o supuesto.
- La decisión del día puede explicarse en lenguaje simple.
- Existe al menos una prueba o criterio que permita verificar calidad.
- Los cambios relevantes quedan documentados y, cuando hay código, versionados.
- No compartes contraseñas, claves privadas, tokens ni datos sensibles en entregables.

04 / PLAN INTEGRADO / SEMANA 4 / DÍA 16

16 Control operativo, métricas, observabilidad e incidentes

2 h en vivo · 1 h asincrónica · 4 recursos en esta sesión.

RESULTADO OBSERVABLE



Operations Scorecard + mapa de eventos/logs + protocolo de incidentes y revisión semanal.

ENFOQUE DEL DÍA

Definir qué medir y cómo detectar fallos en producto, captación, CRM y agentes, estableciendo tableros, alertas, logs y protocolos de respuesta.

ENFOQUE DEL DÍA

Hito de cierre de la cuarta semana: app funcional en un entorno de prueba, con su recorrido principal y confirmación verificados. Las ampliaciones opcionales permanecen en el backlog para concentrar la semana final en comercialización y pruebas.

Temas de la sesión

- Métricas de producto: activación, éxito de tarea y errores.
- Métricas comerciales: respuesta, agenda, propuesta y conversión.
- Observabilidad: eventos, logs, trazas y contexto de fallos.
- Alertas accionables y umbrales.
- Incidentes: severidad, contención, comunicación, corrección y aprendizaje.

Control operativo, métricas, observabilidad e incidentes

Clase en vivo y práctica en detalle

- Checkpoint de entrada Conecta la sesión con el avance anterior, declara qué decisión debe quedar resuelta hoy y revisa el criterio de salida.
- Marco conceptual Trabajaremos los temas de esta sesión con el proyecto como referencia.
- Demostración guiada Investigar por qué bajó la conversión usando eventos del formulario, CRM y logs del agente en vez de concluir automáticamente que "los anuncios dejaron de funcionar".
- Laboratorio sobre tu proyecto Diseñar tablero mínimo de 8–12 métricas y un protocolo de incidente para un fallo crítico del sistema.
- Quality gate Revisa si tu salida cumple los criterios de aceptación y si la evidencia realmente respalda la decisión.
- Handoff a la implementación guiada Deja registrada la decisión del día, el riesgo abierto, la próxima prueba y la evidencia que completarás fuera de clase.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Principios de trabajo

- Medir todo genera ruido; medir decisiones genera control.
- Una alerta sin responsable no es un sistema.
- El postmortem busca aprendizaje, no culpables.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Errores que vamos a detectar y corregir

- Usar métricas vanidosas sin relación con decisiones.
- No instrumentar errores y solo mirar conversiones.
- Crear alertas para eventos no accionables.
- Corregir incidentes sin documentar causa y prevención.

Control operativo, métricas, observabilidad e incidentes

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Control operativo, métricas y revisión del sistema

Revisión de tableros, datos mínimos, métricas de captación, tasa de respuesta, agendamientos, conversión, tareas y protocolos de operación.

- Se define qué medir en una primera versión y qué no complicar todavía.
- Se construye un tablero simple de prospectos, acciones pendientes, estado y prioridad.
- Se deja listo el sistema para prueba final, presentación comercial y monetización.

Resultado de clase: Sistema operativo mínimo listo para validación.

Espacios de trabajo y apoyo: tablero de control · Metrics · QLASE

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Operar requiere observar resultados y excepciones

Un registro de ejecución permite reconstruir qué entrada llegó, qué paso ocurrió, qué resultado produjo y dónde falló. Evita almacenar secretos o datos personales que no necesitas para esa comprobación. Define identificadores que relacionen una solicitud con sus operaciones sin exponer información innecesaria.

La observabilidad une eventos, métricas y contexto para explicar el comportamiento del sistema. El tablero debe ayudar a decidir: qué necesita revisión, qué está detenido y quién responde. Una métrica sin definición, origen o responsable puede crear una sensación de control que no existe.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Un incidente necesita un procedimiento

Define cómo detectar el problema, limitar su efecto, comunicar el estado y recuperar el servicio. Incluye un criterio para detener automatizaciones afectadas. La recuperación termina cuando puedes verificar el comportamiento normal y tratar los registros pendientes, no cuando desaparece el mensaje de error.

Hito de la semana 4 · app funcional y permisos comprobados

Trabaja con datos de prueba. La evidencia útil es una operación realizada y comprobada desde la app, acompañada de su comportamiento cuando el acceso no está permitido.

Control operativo, métricas, observabilidad e incidentes

HITO DE LA SEMANA 4 · APP FUNCIONAL Y PERMISOS COMPROBADOS

Casos que deben verificarse

- Usuario A: crea y recupera su registro después de recargar la app.
- Usuario B: consulta sus propios datos y recibe una denegación al intentar acceder a los registros de A, según las reglas del proyecto.
- Sin sesión: las operaciones protegidas se deniegan. El acceso a contenido público sigue el diseño previsto.
- Entrada inválida: la app explica qué corregir y la validación evita guardar un registro que incumpla el formato permitido.

- Error o repetición: el usuario recibe un estado comprensible y repetir la acción no crea registros accidentales cuando el caso exige unicidad.

Estas comprobaciones se integran al reporte de pruebas y al registro operativo del proyecto. Los emuladores y las pruebas de reglas permiten revisar los controles antes de aplicarlos al entorno de trabajo. Si un caso falla, registra causa, corrección y resultado de la nueva prueba.

HITO DE LA SEMANA 4 · APP FUNCIONAL Y PERMISOS COMPROBADOS

Hito de la sesión 16

Una persona debe poder abrir la app de prueba, completar el recorrido principal y obtener una confirmación verificable. Cuando el proyecto use cuentas y datos privados, los controles anteriores deben funcionar. Se conserva un registro de versión, un defecto prioritario y el procedimiento de recuperación o pausa pertinente.

Si el alcance todavía impide cerrar ese recorrido, termina primero la función principal acordada y posterga las ampliaciones opcionales del backlog. La quinta semana parte de una app funcional para concentrar el trabajo en validación final y salida comercial.



1 H ASINCRÓNICA

Implementación guiada

60 minutos guiados: 15 min de lectura aplicada + 40 min de implementación + 5 min de registro de evidencia. Evidencia: Scorecard + event/log map + alerta prioritaria + runbook de incidente.

Consultar la sección pertinente del complemento dentro de los 15 minutos de lectura y aplicar su foco dentro de los 40 minutos de implementación; conservar los 5 minutos de evidencia y el entregable existente.

Control operativo, métricas, observabilidad e incidentes

Implementación paso a paso

Bloque 1 · Elegir 4 métricas de producto y 4 comerciales con definición y fuente.

Bloque 2 · Mapear eventos/logs necesarios para explicar una caída de desempeño.

Bloque 3 · Definir una alerta con umbral, responsable y respuesta esperada.

Bloque 4 · Escribir runbook de un incidente crítico con contención, recuperación y aprendizaje.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Quality gate antes de cerrar

- Toda métrica debe tener definición, fuente y frecuencia.
- Toda alerta debe tener responsable y acción.
- Conservar evidencia antes de modificar un sistema durante un incidente.
- Separar causa raíz de síntoma visible.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Aplicación al avance del proyecto

- Configurar o simular el CRM/pipeline con estados del prospecto, responsable, próxima acción, prioridad y métrica mínima de control.

Estos componentes forman parte del avance de la sesión; no añaden horas ni una entrega independiente.



EVIDENCIA DEL DÍA

Avance verificable de tu proyecto

Scorecard + event/log map + alerta prioritaria + runbook de incidente.

Conserva esta evidencia para el entregable semanal y el proyecto transversal. No constituye una tarea evaluable adicional.

Control operativo, métricas, observabilidad e incidentes



ENTREGA SEMANAL CONSOLIDADA

Semana 4 · CRM + Agente + Automatización + Observabilidad

Demuestra que la captación no termina en un formulario. Construye o simula el sistema operativo comercial: pipeline, agente, mensajería, agenda, métricas y protocolo de incidentes.

Requisitos y formato de entrega

REQUISITOS DE ENTREGA:

- Pipeline con estados, campos mínimos, fuente, prioridad, responsable y próxima acción.
- Agent Spec con system prompt, conocimiento autorizado, herramientas, guardrails y handoff.

- Reporte de al menos 12 pruebas del agente con correcciones.
- Secuencia email/WhatsApp/ManyChat con condiciones de entrada, pausa, salida y agenda.
- Operations Scorecard, eventos/logs mínimos y runbook de un incidente crítico.

FORMATO: un único enlace o archivo principal con evidencias anexas solo cuando aporten trazabilidad. No se aceptan dumps completos de chats de IA como sustituto de análisis.

CRITERIO DE INTEGRIDAD: no incluir contraseñas, tokens, secretos, datos personales innecesarios ni credenciales de terceros.

Integración del avance de la semana

Producción individual de comunicación: desarrolla demostración, página de conversión, propuesta o material comercial y entrega la evidencia en QLASE.

- Mapa de procesos y flujo de trabajo de captación
- Arquitectura del asistente o agente IA
- Instrucción maestra / System instrucción para la IA del asistente
- Secuencia inicial de correo electrónico o seguimiento
- CRM básico o pipeline comercial configurado
- Protocolo de respuesta y seguimiento del prospecto

Se integran en la evidencia semanal del mismo proyecto; no se presentan como entregas separadas.

Control operativo, métricas, observabilidad e incidentes

CRITERIOS DE CALIDAD

Qué se revisa en esta evidencia

CRM y proceso

Pipeline representa decisiones reales y cada oportunidad puede operarse.

Arquitectura del agente

Rol, contexto, permisos, guardrails y handoff son claros y seguros.

Pruebas

Existe test set con casos normales/difíciles y correcciones documentadas.

Automatización de seguimiento

Mensajería y agenda respetan estado, contexto y condiciones de salida.

Control operativo

Métricas, observabilidad y runbook permiten detectar y responder fallos.

Recursos del día



Materiales para estudiantes matriculados en QLASE, según la liberación de cada sesión. Las presentaciones se habilitan al finalizar la clase. Las guías y lecturas apoyan el mismo avance.

PRESENTACIÓN DE CLASE · PDF



Sesión 16 · Presentación de clase.pdf

Disponible al terminar la clase

GUÍA DEL ESTUDIANTE · PDF



Sesión 16 · Guía del estudiante — Control operativo, métricas, observabilidad e incidentes

5 min · consulta de apoyo

LECTURA APLICADA · PDF



Sesión 16 · Lectura aplicada — Control operativo, métricas, observabilidad e incidentes

15 min · integrados en la hora asincrónica

IMPLEMENTACIÓN GUIADA · PDF



Sesión 16 · Implementación guiada — Control operativo, métricas, observabilidad e incidentes

40 min · integrados en la hora asincrónica

Control operativo, métricas, observabilidad e incidentes

RECURSOS DEL DÍA

De la app funcional al lanzamiento

Continúas con el complemento habilitado desde la sesión 11. Se aplica al avance de hoy dentro de los bloques de lectura e implementación, sin otro archivo ni otra entrega.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Herramientas de esta sesión

QLASE LMS

Goatify IA

GitHub

Netlify

Meta Ads Manager

ManyChat

Firebase

Se seleccionan según el proyecto y los permisos de cada cuenta; no es necesario usar todas.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Repaso y comprobación

3 términos: Observabilidad · Activación · Runbook

2 tarjetas de repaso asociadas a esta sesión.

Ordena · Control operativo, métricas, observabilidad e incidentes

Ordena una secuencia de trabajo aplicable al proyecto de la sesión 16.

Semana 4 · CRM, agentes, automatización y control

Evaluación formativa autocalificable. Dos intentos; se conserva la mejor nota. Es obligatoria para completar la ruta académica, pero no agrega un peso independiente a la rúbrica oficial 20/35/20/25.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Criterios para revisar tu evidencia

- La evidencia está vinculada a tu proyecto real.
- Se distingue claramente lo observado de lo inferido o supuesto.
- La decisión del día puede explicarse en lenguaje simple.
- Existe al menos una prueba o criterio que permita verificar calidad.
- Los cambios relevantes quedan documentados y, cuando hay código, versionados.
- No compartes contraseñas, claves privadas, tokens ni datos sensibles en entregables.

04 / PLAN INTEGRADO / SEMANA 5 / DÍA 17

17 Ajuste final de la App/Smart Page: QA, seguridad y release candidate

2 h en vivo · 1 h asincrónica · 4 recursos en esta sesión.

RESULTADO OBSERVABLE



Release Candidate identificada y lista para despliegue o demo, con checklist y evidencia de pruebas.

ENFOQUE DEL DÍA

Cerrar una versión candidata a publicación mediante pruebas funcionales, responsive, accesibilidad, privacidad, seguridad básica, performance y revisión de regresiones.

ENFOQUE DEL DÍA

Aplicar las pruebas existentes al recorrido de conversión: promesa verificable, demostración real, llamada a la acción, formulario y uso móvil. Se reutilizan la oferta y los activos comerciales construidos durante el curso.

Temas de la sesión

- Smoke test y regresión del flujo principal.
- Responsive, accesibilidad y estados de interfaz.
- Validación de formularios, datos y permisos.
- Seguridad básica: secretos, exposición de datos y dependencias.
- Release candidate, versión y criterio de go/no-go.

Ajuste final de la App/Smart Page: QA, seguridad y release candidate

Clase en vivo y práctica en detalle

- Checkpoint de entrada Conecta la sesión con el avance anterior, declara qué decisión debe quedar resuelta hoy y revisa el criterio de salida.
- Marco conceptual Trabajaremos los temas de esta sesión con el proyecto como referencia.
- Demostración guiada Ejecutar una auditoría de release sobre una app aparentemente terminada y encontrar enlaces rotos, error de formulario móvil y secreto expuesto antes de publicar.
- Laboratorio sobre tu proyecto Probar el proyecto con checklist completo, corregir fallos prioritarios y congelar una release candidate versionada.
- Quality gate Revisa si tu salida cumple los criterios de aceptación y si la evidencia realmente respalda la decisión.
- Handoff a la implementación guiada Deja registrada la decisión del día, el riesgo abierto, la próxima prueba y la evidencia que completarás fuera de clase.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Principios de trabajo

- No existe release sin criterio de aceptación.
- Corregir un bug puede introducir otro: se vuelve a probar el flujo.
- Los secretos nunca deben vivir en código cliente o JSON académico.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Errores que vamos a detectar y corregir

- Probar solo el happy path.
- Publicar desde una rama con cambios no revisados.
- Ignorar móvil o accesibilidad.
- Exponer tokens, credenciales o datos personales.

Ajuste final de la App/Smart Page: QA, seguridad y release candidate

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Programación asistida por IA y ajuste final del activo digital

práctica guiada de construcción o refinamiento de la Página inteligente/App Web: estructura, componentes, textos, llamada a la acción, formulario, navegación móvil y consistencia visual.

- Se revisa cómo dirigir a la IA o a una herramienta de construcción sin perder criterio de negocio.
- Se corrigen errores comunes de página: exceso de texto, llamada a la acción débil, secciones sin jerarquía y falta de confianza.
- Se deja el activo digital listo para publicar o para su revisión final.

Resultado de clase: Página inteligente/App Web en versión final funcional o publicable.

Espacios de trabajo y apoyo: Programación asistida por IA · Netlify · Web App

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

La revisión final combina riesgo y recorrido

Identifica qué fallos impedirían completar la operación principal, expondrían información o generarían compromisos incorrectos. Prioriza esas pruebas antes de detalles visuales menores. Cada caso debe indicar condición inicial, pasos, resultado esperado y evidencia observada.

La severidad describe la consecuencia del fallo; la prioridad decide cuándo atenderlo. No son sinónimos. Un defecto visible puede ser poco grave, mientras un permiso incorrecto en una pantalla poco utilizada puede requerir atención inmediata.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Candidata a publicación

Una versión candidata tiene un estado identificable y un conjunto de pruebas registrado. Incluye recorridos normales, errores, permisos, duplicaciones y recuperación. Revisa también teclado, móvil y mensajes. No llames lista a una versión cuyo comportamiento central depende de una simulación no declarada.

Aplicación al lanzamiento · Producto y conversión

Durante las pruebas finales, revisa que el visitante comprenda qué problema resuelve la app, encuentre una demostración real y pueda realizar la acción principal. Comprueba móvil, formulario, accesibilidad y permisos según la lista de pruebas existente. La promesa de la página debe coincidir con lo que la versión candidata hace realmente.

Ajuste final de la App/Smart Page: QA, seguridad y release candidate



1 H ASINCRÓNICA

Implementación guiada

60 minutos guiados: 15 min de lectura aplicada + 40 min de implementación + 5 min de registro de evidencia. Evidencia: RC v1 + QA report + lista de defectos cerrados/aceptados + evidencia móvil/desktop.

Consultar la sección pertinente del complemento dentro de los 15 minutos de lectura y aplicar su foco dentro de los 40 minutos de implementación; conservar los 5 minutos de evidencia y el entregable existente.

Implementación paso a paso

Bloque 1 · Ejecutar smoke test completo del flujo principal y documentar resultado.

Bloque 2 · Revisar móvil, errores, estados vacíos, accesibilidad y performance básica.

Bloque 3 · Auditar secretos, permisos y datos recolectados.

Bloque 4 · Corregir fallos críticos, volver a probar y etiquetar release candidate.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Quality gate antes de cerrar

- Bloquear release ante fallos de datos, pago, seguridad o flujo central.
- Registrar defectos aceptados y razón.
- Ejecutar regresión después de cada corrección crítica.
- Etiquetar o registrar exactamente qué versión se presenta.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Aplicación al avance del proyecto

- Realizar auditoría final del activo digital: revisar textos, botones, links, formulario, visual móvil, contacto, tiempos de carga y coherencia de la oferta.

Estos componentes forman parte del avance de la sesión; no añaden horas ni una entrega independiente.

Ajuste final de la App/Smart Page: QA, seguridad y release candidate



EVIDENCIA DEL DÍA

Avance verificable de tu proyecto

RC v1 + QA report + lista de defectos cerrados/aceptados + evidencia móvil/desktop.

Conserva esta evidencia para el entregable semanal y el proyecto transversal. No constituye una tarea evaluable adicional.

Recursos del día



Materiales para estudiantes matriculados en QLASE, según la liberación de cada sesión. Las presentaciones se habilitan al finalizar la clase. Las guías y lecturas apoyan el mismo avance.

PRESENTACIÓN DE CLASE · PDF



Sesión 17 · Presentación de clase.pdf

Disponible al terminar la clase

GUÍA DEL ESTUDIANTE · PDF



Sesión 17 · Guía del estudiante — Ajuste final de la App/Smart Page: QA, seguridad y release candidate

5 min · consulta de apoyo

LECTURA APLICADA · PDF



Sesión 17 · Lectura aplicada — Ajuste final de la App/Smart Page: QA, seguridad y release candidate

15 min · integrados en la hora asincrónica

IMPLEMENTACIÓN GUIADA · PDF



Sesión 17 · Implementación guiada — Ajuste final de la App/Smart Page: QA, seguridad y release candidate

40 min · integrados en la hora asincrónica

RECURSOS DEL DÍA

De la app funcional al lanzamiento

Continúas con el complemento habilitado desde la sesión 11. Se aplica al avance de hoy dentro de los bloques de lectura e implementación, sin otro archivo ni otra entrega.

Ajuste final de la App/Smart Page: QA, seguridad y release candidate

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Herramientas de esta sesión

Codex de OpenAI

Google Antigravity

GitHub

Netlify

QLASE LMS

Antigravity IDE

Antigravity 2.0

Firebase

Se seleccionan según el proyecto y los permisos de cada cuenta; no es necesario usar todas.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Repaso y comprobación

3 términos: Release candidate · Prueba de regresión · Rollback

2 tarjetas de repaso asociadas a esta sesión.

Relaciona · Ajuste final de la App/Smart Page: QA, seguridad y release candidate

Práctica de recuperación para distinguir conceptos y aplicarlos a la evidencia de la sesión 17.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Criterios para revisar tu evidencia

- La evidencia está vinculada a tu proyecto real.
- Se distingue claramente lo observado de lo inferido o supuesto.
- La decisión del día puede explicarse en lenguaje simple.
- Existe al menos una prueba o criterio que permita verificar calidad.
- Los cambios relevantes quedan documentados y, cuando hay código, versionados.
- No compartes contraseñas, claves privadas, tokens ni datos sensibles en entregables.

18 Despliegue, enlaces, cobro y flujo de monetización

2 h en vivo · 1 h asincrónica · 4 recursos en esta sesión.

RESULTADO OBSERVABLE



URL funcional + flujo de captación y monetización probado con evidencia y plan de rollback.

ENFOQUE DEL DÍA

Publicar o preparar el activo en un entorno accesible y probar de punta a punta el recorrido comercial: fuente, landing/app, formulario, CRM, agente, agenda, propuesta y cobro.

ENFOQUE DEL DÍA

Conectar una pieza comercial ya preparada con la página, formulario, CRM, respuesta y acción de venta. Adaptar el recurso de Higgsfield u otra herramienta cuando corresponda y verificar el recorrido completo de lanzamiento.

Temas de la sesión

- Deploy: dominio/URL, variables de entorno, versión y rollback.
- Checkout/cobro: precio, método, confirmación y registro.
- Flujo comercial end-to-end.
- Prueba con prospecto ficticio y evidencia de cada estado.
- Backup, recuperación y responsabilidades de operación.

Despliegue, enlaces, cobro y flujo de monetización

Clase en vivo y práctica en detalle

- Checkpoint de entrada Conecta la sesión con el avance anterior, declara qué decisión debe quedar resuelta hoy y revisa el criterio de salida.
- Marco conceptual Trabajaremos los temas de esta sesión con el proyecto como referencia.
- Demostración guiada Simular una compra o solicitud completa desde anuncio/landing hasta confirmación y CRM, identificando dónde se pierde contexto o queda una acción manual sin propietario.
- Laboratorio sobre tu proyecto Desplegar y ejecutar una prueba integral del sistema con un lead ficticio, incluyendo pago cuando aplique o simulación segura.
- Quality gate Revisa si tu salida cumple los criterios de aceptación y si la evidencia realmente respalda la decisión.
- Handoff a la implementación guiada Deja registrada la decisión del día, el riesgo abierto, la próxima prueba y la evidencia que completarás fuera de clase.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Principios de trabajo

- Un sistema monetizable debe cerrar el loop después del CTA.
- Cobrar no es solo mostrar un botón: hay confirmación y operación posterior.
- Las pruebas de pago deben usar entornos/modos seguros cuando existan.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Errores que vamos a detectar y corregir

- Publicar sin variables de entorno correctas.
- No registrar qué producto/precio originó el pago.
- Dejar al comprador sin confirmación.
- No tener ruta de recuperación ante deploy defectuoso.

Despliegue, enlaces, cobro y flujo de monetización

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Despliegue, links y flujo de monetización

Revisión técnica y comercial: publicación, enlaces, formulario, CRM, agenda, correo electrónico, WhatsApp, agente, cobro, método de pago y confirmación de contacto.

- Se audita el recorrido completo desde el contenido hasta la conversión.
- Se verifica que el prospecto pueda entrar, recibir respuesta, ser registrado y avanzar a una acción comercial.
- Se ajusta estrategia de precios, cobro, bono, condiciones y argumento de valor.

Resultado de clase: Flujo de captación y monetización probado de punta a punta.

Espacios de trabajo y apoyo: PayPal · Forms · CRM

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Publicar código y completar una operación comercial son trabajos distintos

El despliegue hace disponible una versión en un entorno. Revisa configuración, variables, acceso y comportamiento desde la URL pública prevista. Algunas variables son necesarias durante la construcción y otras durante la ejecución; identifica dónde se consumen en tu proyecto antes de cambiarlas.

El pago necesita relacionar producto, importe, moneda, orden y confirmación. Una pantalla de éxito no acredita por sí sola que el cobro fue confirmado. La lógica del servidor debe comprobar el estado mediante el mecanismo que corresponda a la integración y conservar una referencia que permita rastrearlo.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Recuperación y consistencia

Una reversión del sitio puede recuperar código anterior sin revertir los datos que la nueva versión escribió. Prepara una estrategia de recuperación para ambos. Evita repetir un cobro o una confirmación tras una respuesta ambigua; comprueba primero el estado y aplica los mecanismos de idempotencia soportados por tu integración.

Aplicación al lanzamiento · Publicación y recorrido comercial

Utiliza una pieza preparada en la sesión 10 o su adaptación final como entrada al embudo. Comprueba la secuencia desde esa pieza hasta página, formulario, registro, respuesta y acción comercial. Si existe cobro, verifica su recorrido en el entorno de prueba correspondiente. La evidencia sigue siendo la URL y el reporte integral ya solicitados.

Despliegue, enlaces, cobro y flujo de monetización



1 H ASINCRÓNICA

Implementación guiada

60 minutos guiados: 15 min de lectura aplicada + 40 min de implementación + 5 min de registro de evidencia. Evidencia: Release URL + end-to-end test report + evidencia CRM/confirmación + plan de rollback/backup.

Consultar la sección pertinente del complemento dentro de los 15 minutos de lectura y aplicar su foco dentro de los 40 minutos de implementación; conservar los 5 minutos de evidencia y el entregable existente.

Implementación paso a paso

Bloque 1 · Revisar configuración de deploy, dominio/URL, variables y versión.

Bloque 2 · Probar formulario/registro y llegada correcta al CRM.

Bloque 3 · Probar checkout o simulación de cobro, confirmación y seguimiento.

Bloque 4 · Documentar backup, rollback y responsable de operación.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Quality gate antes de cerrar

- Probar el flujo con datos de prueba antes de invitar tráfico.
- No usar credenciales reales en documentación compartida.
- Mantener identificable la versión desplegada.
- Toda conversión debe terminar en confirmación y próxima acción.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Aplicación al avance del proyecto

- Probar el flujo completo con un prospecto ficticio: entrada, registro, respuesta, correo electrónico/WhatsApp, agente, agenda, propuesta y forma de cobro.

Estos componentes forman parte del avance de la sesión; no añaden horas ni una entrega independiente.

Despliegue, enlaces, cobro y flujo de monetización



EVIDENCIA DEL DÍA

Avance verificable de tu proyecto

Release URL + end-to-end test report + evidencia CRM/confirmación + plan de rollback/backup.

Conserva esta evidencia para el entregable semanal y el proyecto transversal. No constituye una tarea evaluable adicional.

Recursos del día



Materiales para estudiantes matriculados en QLASE, según la liberación de cada sesión. Las presentaciones se habilitan al finalizar la clase. Las guías y lecturas apoyan el mismo avance.

PRESENTACIÓN DE CLASE · PDF



Sesión 18 · Presentación de clase.pdf

Disponible al terminar la clase

GUÍA DEL ESTUDIANTE · PDF



Sesión 18 · Guía del estudiante — Despliegue, enlaces, cobro y flujo de monetización

5 min · consulta de apoyo

LECTURA APLICADA · PDF



Sesión 18 · Lectura aplicada — Despliegue, enlaces, cobro y flujo de monetización

15 min · integrados en la hora asincrónica

IMPLEMENTACIÓN GUIADA · PDF



Sesión 18 · Implementación guiada — Despliegue, enlaces, cobro y flujo de monetización

40 min · integrados en la hora asincrónica

RECURSOS DEL DÍA

De la app funcional al lanzamiento

Continúas con el complemento habilitado desde la sesión 11. Se aplica al avance de hoy dentro de los bloques de lectura e implementación, sin otro archivo ni otra entrega.

Despliegue, enlaces, cobro y flujo de monetización

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Herramientas de esta sesión

Netlify

GitHub

PayPal

Agendador de Citas Goatify

Goatify IA

ManyChat

QLASE LMS

Firebase

Higgsfield

Se seleccionan según el proyecto y los permisos de cada cuenta; no es necesario usar todas.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Repaso y comprobación

3 términos: Checkout · Flujo end-to-end · Backup

2 tarjetas de repaso asociadas a esta sesión.

Ordena · Despliegue, enlaces, cobro y flujo de monetización

Ordena una secuencia de trabajo aplicable al proyecto de la sesión 18.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Criterios para revisar tu evidencia

- La evidencia está vinculada a tu proyecto real.
- Se distingue claramente lo observado de lo inferido o supuesto.
- La decisión del día puede explicarse en lenguaje simple.
- Existe al menos una prueba o criterio que permita verificar calidad.
- Los cambios relevantes quedan documentados y, cuando hay código, versionados.
- No compartes contraseñas, claves privadas, tokens ni datos sensibles en entregables.

04 / PLAN INTEGRADO / SEMANA 5 / DÍA 19

19 Pricing, unit economics y Propuesta Ejecutiva de Negocio

2 h en vivo · 1 h asincrónica · 4 recursos en esta sesión.

RESULTADO OBSERVABLE



Propuesta Ejecutiva de Negocio final + pricing model + unit economics inicial y narrativa de decisión.

ENFOQUE DEL DÍA

Convertir el producto y sistema operativo en una propuesta ejecutiva defendible con mercado, oferta, pricing, costos, métricas, riesgos, modelo de monetización y próximos pasos.

ENFOQUE DEL DÍA

Integrar a la propuesta ejecutiva una hipótesis de captación con público, mensaje, canal, siguiente paso y métrica, vinculada al precio y costos del proyecto. Distinguir supuestos y resultados; el diseño de la prueba no exige inversión publicitaria.

Temas de la sesión

- Pricing final: planes, límites, anclaje y justificación.
- Costos variables y margen de contribución.
- CAC, LTV y supuestos tempranos: utilidad y límites.
- Documento ejecutivo: problema, evidencia, solución, sistema, mercado, modelo y riesgos.
- Argumentación: trade-offs, decisiones y próximos pasos.

Pricing, unit economics y Propuesta Ejecutiva de Negocio

Clase en vivo y práctica en detalle

- Checkpoint de entrada Conecta la sesión con el avance anterior, declara qué decisión debe quedar resuelta hoy y revisa el criterio de salida.
- Marco conceptual Trabajaremos los temas de esta sesión con el proyecto como referencia.
- Demostración guiada Tomar un proyecto técnico y transformarlo en caso de negocio: por qué existe, a quién sirve, cómo cobra, cuánto cuesta operar y qué evidencia falta para escalar.
- Laboratorio sobre tu proyecto Cerrar documento ejecutivo y modelo de pricing del proyecto con supuestos explícitos y sensibilidad básica.
- Quality gate Revisa si tu salida cumple los criterios de aceptación y si la evidencia realmente respalda la decisión.
- Handoff a la implementación guiada Deja registrada la decisión del día, el riesgo abierto, la próxima prueba y la evidencia que completarás fuera de clase.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Principios de trabajo

- Un número sin supuesto no es un modelo.
- La propuesta ejecutiva debe permitir decidir, no documentar cada detalle técnico.
- No presentar proyecciones como hechos.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Errores que vamos a detectar y corregir

- Confundir ingresos con margen.
- Usar CAC/LTV inventados como certeza.
- Incluir jerga técnica sin explicar impacto.
- Ocultar riesgos o dependencias.

Pricing, unit economics y Propuesta Ejecutiva de Negocio

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Documento ejecutivo y Propuesta Ejecutiva de Negocio

Construcción del documento final: diagnóstico, cliente, oferta, marca, sistema digital, automatización, monetización, métricas, próximos pasos y riesgos.

- Se convierte el trabajo técnico en una propuesta ejecutiva clara y defendible.
- Se define qué evidencia mostrar, qué decisiones justificar y cómo presentar valor ante cliente, socio o jurado.
- Se organiza el proyecto como caso de negocio, no como collage de herramientas.

Resultado de clase: Propuesta Ejecutiva de Negocio completo y alineado al sistema digital.

Espacios de trabajo y apoyo: Docs · presentación comercial · Drive

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

La unidad económica debe estar definida antes del cálculo

Decide si analizas una venta, una cuenta activa, una suscripción o una prestación de servicio. Identifica ingreso y costos asociados a esa unidad durante el mismo periodo. Mezclar cobros mensuales con costos anuales produce una comparación engañosa.

El margen de contribución resulta de restar al ingreso neto los costos variables definidos para esa unidad. Sirve para analizar cuánto queda para cubrir costos fijos; no es lo mismo que beneficio neto. Incluye las partidas pertinentes al modelo y declara las que todavía no conoces.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Supuestos y sensibilidad

El equilibrio calculado depende de precio, costos, mezcla de ventas y capacidad. Usa escenarios para mostrar cómo cambia la decisión si varía un supuesto importante. No conviertas un ejercicio de aula en una previsión comercial. La propuesta ejecutiva debe explicar de dónde vienen los datos y qué sigue por validar.

Aplicación al lanzamiento · Precio, captación y viabilidad

Integra a la propuesta ejecutiva una hipótesis de adquisición: público, mensaje, canal elegido, siguiente paso y métrica. Relaciona esa decisión con el precio y los costos del proyecto. Separa supuestos de resultados observados. Define un experimento acotado; lanzar publicidad pagada no es requisito para demostrar que sabes diseñarlo.

Pricing, unit economics y Propuesta Ejecutiva de Negocio



1 H ASINCRÓNICA

Implementación guiada

60 minutos guiados: 15 min de lectura aplicada + 40 min de implementación + 5 min de registro de evidencia. Evidencia: Propuesta ejecutiva final + tabla de precios + unit economics v1 + registro de riesgos/supuestos.

Consultar la sección pertinente del complemento dentro de los 15 minutos de lectura y aplicar su foco dentro de los 40 minutos de implementación; conservar los 5 minutos de evidencia y el entregable existente.

Implementación paso a paso

Bloque 1 · Definir planes/precio, límites y razón de cada nivel.

Bloque 2 · Estimar costos variables principales y margen de contribución.

Bloque 3 · Construir escenarios conservador/base/optimista con supuestos visibles.

Bloque 4 · Finalizar documento ejecutivo con evidencia, decisiones, riesgos y próximos pasos.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Quality gate antes de cerrar

- Mostrar fuente o supuesto de cada variable financiera.
- No escalar una oferta con margen negativo sin una estrategia deliberada.
- La propuesta debe explicar riesgos y mitigaciones.
- Conectar cada métrica con una decisión futura.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Aplicación al avance del proyecto

- Finalizar Propuesta Ejecutiva de Negocio y presentación comercial: problema, solución, mercado, oferta, sistema, monetización, métricas, riesgos y próximos pasos.

Estos componentes forman parte del avance de la sesión; no añaden horas ni una entrega independiente.

Pricing, unit economics y Propuesta Ejecutiva de Negocio



EVIDENCIA DEL DÍA

Avance verificable de tu proyecto

Propuesta ejecutiva final + tabla de precios + unit economics v1 + registro de riesgos/supuestos.

Conserva esta evidencia para el entregable semanal y el proyecto transversal. No constituye una tarea evaluable adicional.



ENTREGA SEMANAL CONSOLIDADA

Semana 5 · Release Candidate + Monetización + Operación

Cierra la preparación técnica y comercial antes del Demo Day. Debe existir una versión identificable, probada y desplegada o lista para desplegar, con flujo de monetización y modelo económico inicial.

Requisitos y formato de entrega

REQUISITOS DE ENTREGA:

- Release Candidate con smoke test, regresión, responsive, accesibilidad y revisión de seguridad básica.
- URL de despliegue o build demostrable con versión identificable y plan de rollback.

- Prueba end-to-end: fuente → activo → formulario → CRM → seguimiento/agente → agenda/propuesta → cobro o simulación segura.
- Pricing final con planes/límites y unit economics inicial.
- Lista de defectos aceptados/cerrados, riesgos y próximas acciones.

FORMATO: un único enlace o archivo principal con evidencias anexas solo cuando aporten trazabilidad. No se aceptan dumps completos de chats de IA como sustituto de análisis.

CRITERIO DE INTEGRIDAD: no incluir contraseñas, tokens, secretos, datos personales innecesarios ni credenciales de terceros.

Recursos del día



Materiales para estudiantes matriculados en QLASE, según la liberación de cada sesión. Las presentaciones se habilitan al finalizar la clase. Las guías y lecturas apoyan el mismo avance.

Pricing, unit economics y Propuesta Ejecutiva de Negocio

PRESENTACIÓN DE CLASE · PDF

Sesión 19 · Presentación de clase.pdf

Disponible al terminar la clase

GUÍA DEL ESTUDIANTE · PDF

Sesión 19 · Guía del estudiante — Pricing, unit economics y Propuesta Ejecutiva de Negocio

5 min · consulta de apoyo

LECTURA APLICADA · PDF

Sesión 19 · Lectura aplicada — Pricing, unit economics y Propuesta Ejecutiva de Negocio

15 min · integrados en la hora asincrónica

IMPLEMENTACIÓN GUIADA · PDF

Sesión 19 · Implementación guiada — Pricing, unit economics y Propuesta Ejecutiva de Negocio

40 min · integrados en la hora asincrónica

RECURSOS DEL DÍA

De la app funcional al lanzamiento

Continúas con el complemento habilitado desde la sesión 11. Se aplica al avance de hoy dentro de los bloques de lectura e implementación, sin otro archivo ni otra entrega.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Herramientas de esta sesión

PayPal

Goatify IA

ChatGPT

Gemini

QLASE LMS

Claude

NotebookLM

Se seleccionan según el proyecto y los permisos de cada cuenta; no es necesario usar todas.

Pricing, unit economics y Propuesta Ejecutiva de Negocio

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Repaso y comprobación

3 términos: Margen de contribución · CAC · LTV

2 tarjetas de repaso asociadas a esta sesión.

Relaciona · Pricing, unit economics y Propuesta Ejecutiva de Negocio

Práctica de recuperación para distinguir conceptos y aplicarlos a la evidencia de la sesión 19.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Criterios para revisar tu evidencia

- La evidencia está vinculada a tu proyecto real.
- Se distingue claramente lo observado de lo inferido o supuesto.
- La decisión del día puede explicarse en lenguaje simple.
- Existe al menos una prueba o criterio que permita verificar calidad.
- Los cambios relevantes quedan documentados y, cuando hay código, versionados.
- No compartes contraseñas, claves privadas, tokens ni datos sensibles en entregables.

04 / PLAN INTEGRADO / SEMANA 5 / DÍA 20

20 Demo Day, pitch final y plan de activación de 30 días

2 h en vivo · 1 h asincrónica · 4 recursos en esta sesión.

RESULTADO OBSERVABLE



Demo y pitch final + plan de activación 30 días con objetivos, experimentos, métricas y responsables.

ENFOQUE DEL DÍA

Demostrar el sistema completo, defender decisiones y convertir el cierre académico en una ruta de 30 días para validar, vender, retener y explorar crecimiento mediante afiliados, fidelización, comunidad o microexperiencias cuando corresponda.

ENFOQUE DEL DÍA

Defender cómo se comercializa la app demostrada y convertir la evidencia en un plan de activación de 30 días con experimento, métrica, responsable y revisión.

Temas de la sesión

- Demo narrativa: problema → usuario → solución → flujo → evidencia → modelo.
- Pitch corto y pitch extendido.
- Objeciones del jurado y defensa con evidencia.
- Plan de 30 días: adquisición, activación, venta, retención y aprendizaje.
- Growth options: afiliados, fidelización, comunidad, billetera/créditos y microexperiencias según encaje.

Demo Day, pitch final y plan de activación de 30 días

Clase en vivo y práctica en detalle

- Checkpoint de entrada Conecta la sesión con el avance anterior, declara qué decisión debe quedar resuelta hoy y revisa el criterio de salida.
- Marco conceptual Trabajaremos los temas de esta sesión con el proyecto como referencia.
- Demostración guiada Presentar una demo de 7 minutos que muestre un flujo real y no una lista de herramientas, seguida de preguntas sobre riesgos, pricing y siguiente experimento.
- Laboratorio sobre tu proyecto Ejecutar Demo Day, registrar feedback y convertirlo en un plan de activación con métricas semanales.
- Quality gate Revisa si tu salida cumple los criterios de aceptación y si la evidencia realmente respalda la decisión.
- Handoff a la implementación guiada Deja registrada la decisión del día, el riesgo abierto, la próxima prueba y la evidencia que completarás fuera de clase.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Principios de trabajo

- La demo muestra valor y comportamiento, no cada feature.
- Defender una decisión incluye admitir incertidumbre.
- Growth se activa después de tener un loop de valor medible.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Errores que vamos a detectar y corregir

- Hacer una presentación sin mostrar el producto.
- Responder objeciones con afirmaciones no verificadas.
- Plan de 30 días con tareas sin métricas.
- Agregar afiliados o comunidad sin razón de producto.

Demo Day, pitch final y plan de activación de 30 días

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

presentación comercial Final, Jornada de demostración y ruta de 30 días

Ensayo de presentación, demostración del sistema, defensa de decisiones, objeciones del jurado, ajustes finales y plan de activación posterior.

- Se practica una presentación comercial corta y una presentación comercial extendida con foco en claridad, monetización y ejecución.
- Se muestra el activo digital, el flujo de captación y el sistema de seguimiento.
- Se define una ruta concreta de 30 días para validar, vender o escalar.

Resultado de clase: demostración final con sistema presentado y plan de activación.

Espacios de trabajo y apoyo: Jornada de demostración · presentación comercial · crecimiento Plan

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Una presentación comercial que resuelva un problema, evidencie y decida

Empieza por la necesidad que el proyecto atiende y muestra qué aprendiste del usuario. Explica la solución mediante el recorrido principal y una demostración verificable. Relaciona oferta, precio y operación con capacidades que existen en la versión presentada.

El pitch debe distinguir qué está construido, qué fue probado y qué sigue como hipótesis. Selecciona la evidencia que ayuda a evaluar el proyecto. Una captura de una pantalla no prueba persistencia ni una venta; muestra el tipo de evidencia apropiado para cada afirmación.

CLASE EN VIVO Y PRÁCTICA EN DETALLE

Preparar la demostración y la continuidad

Ensayo la secuencia con la misma versión que presentarás. Prepara una alternativa documentada por si falla una dependencia, sin hacerla pasar por demostración en vivo. Cierra con la decisión o siguiente paso que necesitas y un plan de activación con responsable, condición de inicio y criterio de revisión.

Aplicación al lanzamiento · Demostración, venta y activación

Presenta problema, usuario, propuesta y evidencia; demuestra el recorrido real de la app y explica cómo un interesado avanzaría a una compra o contratación. El plan de 30 días concreta la siguiente prueba comercial, su responsable, su métrica y el momento de revisión. Usa la evidencia en el proyecto y la defensa ya establecidos.

Demo Day, pitch final y plan de activación de 30 días



1 H ASINCRÓNICA

Implementación guiada

60 minutos guiados: 15 min de lectura aplicada + 40 min de implementación + 5 min de registro de evidencia. Evidencia: Video/registro de demo + deck/pitch + feedback log + plan 30 días + tablero de experimentos.

Consultar la sección pertinente del complemento dentro de los 15 minutos de lectura y aplicar su foco dentro de los 40 minutos de implementación; conservar los 5 minutos de evidencia y el entregable existente.

Implementación paso a paso

Bloque 1 · Ensayar demo de 7 minutos y verificar que el flujo central funcione.

Bloque 2 · Preparar respuestas a diez preguntas difíciles sobre evidencia, seguridad, pricing y mercado.

Bloque 3 · Convertir feedback del jurado en backlog priorizado de 30 días.

Bloque 4 · Definir un experimento de adquisición, uno de activación/retención y una opción de growth con criterio de éxito.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Quality gate antes de cerrar

- La demo debe mostrar una versión identificable y probada.
- Responder con evidencia o reconocer lo que aún no se sabe.
- Cada objetivo de 30 días debe tener métrica y fecha de revisión.
- No añadir un mecanismo de growth si no existe comportamiento repetible que amplificar.

IMPLEMENTACIÓN PASO A PASO

Aplicación al avance del proyecto

- Grabar o ensayar la presentación comercial final, cargar evidencias en QLASE y preparar lista de verificación de activación de 30 días para validación o venta real.

Estos componentes forman parte del avance de la sesión; no añaden horas ni una entrega independiente.

Demo Day, pitch final y plan de activación de 30 días



EVIDENCIA DEL DÍA

Avance verificable de tu proyecto

Video/registro de demo + deck/pitch + feedback log + plan 30 días + tablero de experimentos.

Conserva esta evidencia para el entregable semanal y el proyecto transversal. No constituye una tarea evaluable adicional.



EVALUACIÓN DEL PROYECTO FINAL

Proyecto transversal · App Web/PWA o MVP funcional + sistema comercial integrado

Proyecto transversal del 20% oficial. Evalúa la evolución real durante las cinco semanas: coherencia entre problema, producto, UX, oferta, marca, contenido, captación, CRM, agente/automatización, monetización y trazabilidad. No exige re-subir los cinco entregables: referencia sus evidencias y demuestra el sistema integrado.

Requisitos y formato de entrega

REQUISITOS DE ENTREGA:

- App Web/PWA o MVP funcional/demostrable con flujo principal.
- Repositorio o evidencia de versionado y decisiones relevantes cuando exista desarrollo.

- Página/activo comercial, formulario y conversión verificable.
- CRM/pipeline y agente o automatización operativa/simulada.
- Evidencia de iteración: qué cambió por pruebas, feedback o datos.
- Mapa del sistema final con conexiones y responsabilidades.

FORMATO: un único enlace o archivo principal con evidencias anexas solo cuando aporten trazabilidad. No se aceptan dumps completos de chats de IA como sustituto de análisis.

CRITERIO DE INTEGRIDAD: no incluir contraseñas, tokens, secretos, datos personales innecesarios ni credenciales de terceros.

Demo Day, pitch final y plan de activación de 30 días



EVALUACIÓN DEL PROYECTO FINAL

Defensa final · Propuesta Ejecutiva de Negocio + Demo Day + Plan 30 días

Propuesta Ejecutiva de Negocio del 25% oficial. Presenta y defiende el sistema final ante jurado/docente. Se evalúa capacidad de sintetizar, demostrar, justificar decisiones y proponer una ruta seria de validación, venta o escalamiento.

Requisitos y formato de entrega

REQUISITOS DE ENTREGA:

- Documento ejecutivo: problema, evidencia, cliente, solución, oferta, marca, sistema digital, operación y monetización.
- Pricing, costos clave, unit economics inicial y supuestos.
- Demo funcional de la App/MVP y flujo de captación/seguimiento.

- Pitch corto y pitch extendido o deck equivalente.
- Registro de riesgos, trade-offs y decisiones pendientes.
- Plan de activación de 30 días con métricas, responsables y experimentos de adquisición/activación/retención; growth opcional si existe encaje.

FORMATO: un único enlace o archivo principal con evidencias anexas solo cuando aporten trazabilidad. No se aceptan dumps completos de chats de IA como sustituto de análisis.

CRITERIO DE INTEGRIDAD: no incluir contraseñas, tokens, secretos, datos personales innecesarios ni credenciales de terceros.

Integración del avance de la semana

Cierre individual de proyecto: integra resultados, métricas, aprendizajes y próximos pasos en un entregable final verificable en QLASE.

- Página inteligente/App Web o activo digital funcional
- Formulario, CRM, correo electrónico, agente y flujo de seguimiento probado
- Sistema de monetización inicial o ruta de cobro definida
- Documento ejecutivo oficial de la propuesta de negocio
- presentación comercial y presentación final
- Plan de activación de 30 días

Se integran en la evidencia semanal del mismo proyecto; no se presentan como entregas separadas.

Demo Day, pitch final y plan de activación de 30 días

Alcance del proyecto final · App/MVP vendible con sistema comercial

Cierre Integrador del Diplomado El entregable final no es una tarea aislada.

Es la integración de todo el diplomado en una App/MVP presentable y vendible: investigación, usuario ideal, propuesta de valor, experiencia de usuario, contenido comercial, Meta Ads/Facebook Ads, página de conversión/demostración, formulario, CRM, correo electrónico, agente IA, flujo de seguimiento, monetización, documento ejecutivo, presentación comercial y plan de activación de 30 días.

ALCANCE DEL PROYECTO FINAL · APP/MVP VENDIBLE CON SISTEMA COMERCIAL

Estrategia

Problema real, usuario ideal, caso de uso, propuesta de valor, alcance del MVP, estrategia de precios y diferenciador.

ALCANCE DEL PROYECTO FINAL · APP/MVP VENDIBLE CON SISTEMA COMERCIAL

Activos

App Web/PWA, página de conversión, demostración, formulario, contenido de venta, creatividad para Meta Ads/Facebook Ads y punto de contacto comercial.

ALCANCE DEL PROYECTO FINAL · APP/MVP VENDIBLE CON SISTEMA COMERCIAL

Operación

CRM, WhatsApp, correo electrónico, agente vendedor IA, protocolo de seguimiento, agenda, métricas y control comercial.

ALCANCE DEL PROYECTO FINAL · APP/MVP VENDIBLE CON SISTEMA COMERCIAL

Presentación

demostración funcional, Propuesta Ejecutiva de Negocio, presentación comercial, estrategia de precios, propuesta comercial y plan de activación para vender o escalar.

Demo Day, pitch final y plan de activación de 30 días

CRITERIOS DE CALIDAD

Qué se revisa en esta evidencia

Calidad de release

Flujo crítico probado, defectos priorizados y evidencia de regresión.

Despliegue y recuperación

Versión, entorno, variables, backup y rollback están controlados.

Flujo de monetización

El recorrido comercial se prueba de punta a punta y deja trazabilidad.

Modelo económico

Pricing y costos/escenarios están sustentados por supuestos explícitos.

Riesgos y operación

Se documentan riesgos, responsables y acciones posteriores.

CRITERIOS DE CALIDAD

Qué se revisa en esta evidencia

Producto funcional

La solución ejecuta su flujo central y responde al problema definido.

Coherencia producto-negocio

UX, oferta, marca, mensajes y sistema comercial cuentan la misma propuesta.

Integración operativa

Captación, CRM, seguimiento, agente/automatización y monetización se conectan.

Calidad y trazabilidad

Pruebas, versiones, evidencias y decisiones permiten auditar la evolución.

Madurez de criterio

El estudiante identifica límites, riesgos, trade-offs y próximos pasos.

Demo Day, pitch final y plan de activación de 30 días

CRITERIOS DE CALIDAD

Qué se revisa en esta evidencia

Claridad ejecutiva

El documento permite comprender el caso de negocio, sistema y decisión solicitada.

Evidencia y defensa

Las afirmaciones clave se sostienen con evidencia; se reconoce incertidumbre.

Demo y funcionamiento

La demostración prueba valor y comportamiento real del sistema.

Monetización y viabilidad

Pricing, costos, supuestos y estrategia comercial son coherentes.

Pitch y plan de activación

Presentación y ruta de 30 días son priorizadas, medibles y defendibles.

Recursos del día



Materiales para estudiantes matriculados en QLASE, según la liberación de cada sesión. Las presentaciones se habilitan al finalizar la clase. Las guías y lecturas apoyan el mismo avance.

PRESENTACIÓN DE CLASE · PDF



Sesión 20 · Presentación de clase.pdf

Disponible al terminar la clase

GUÍA DEL ESTUDIANTE · PDF



Sesión 20 · Guía del estudiante — Demo Day, pitch final y plan de activación de 30 días

5 min · consulta de apoyo

LECTURA APLICADA · PDF



Sesión 20 · Lectura aplicada — Demo Day, pitch final y plan de activación de 30 días

15 min · integrados en la hora asincrónica

IMPLEMENTACIÓN GUIADA · PDF



Sesión 20 · Implementación guiada — Demo Day, pitch final y plan de activación de 30 días

40 min · integrados en la hora asincrónica

Demo Day, pitch final y plan de activación de 30 días

RECURSOS DEL DÍA

De la app funcional al lanzamiento

Continúas con el complemento habilitado desde la sesión 11. Se aplica al avance de hoy dentro de los bloques de lectura e implementación, sin otro archivo ni otra entrega.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Herramientas de esta sesión

QLASE LMS

Microsoft Teams

Goatify IA

Canva

PayPal

Netlify

GitHub

ChatGPT

Se seleccionan según el proyecto y los permisos de cada cuenta; no es necesario usar todas.

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Repaso y comprobación

3 términos: Demo Day · Plan de activación · Loop de crecimiento

2 tarjetas de repaso asociadas a esta sesión.

Ordena · Demo Day, pitch final y plan de activación de 30 días

Ordena una secuencia de trabajo aplicable al proyecto de la sesión 20.

Quiz integrador final · Producto, mercado, operación y crecimiento

Evaluación formativa autocalificable. Dos intentos; se conserva la mejor nota. Es obligatoria para completar la ruta académica, pero no agrega un peso independiente a la rúbrica oficial 20/35/20/25.

Semana 5 · Release, monetización y propuesta ejecutiva

Evaluación formativa autocalificable. Dos intentos; se conserva la mejor nota. Es obligatoria para completar la ruta académica, pero no agrega un peso independiente a la rúbrica oficial 20/35/20/25.

Demo Day, pitch final y plan de activación de 30 días

PRÁCTICA DE RECUPERACIÓN

Criterios para revisar tu evidencia

- La evidencia está vinculada a tu proyecto real.
- Se distingue claramente lo observado de lo inferido o supuesto.
- La decisión del día puede explicarse en lenguaje simple.
- Existe al menos una prueba o criterio que permita verificar calidad.
- Los cambios relevantes quedan documentados y, cuando hay código, versionados.
- No compartes contraseñas, claves privadas, tokens ni datos sensibles en entregables.

Aprender. Construir. Probar.

Explicación ejecutiva, demostración, práctica, implementación y evidencia.



01

Comprender

Marco conceptual, contexto, riesgos, fuentes y criterios de calidad.



02

Construir

Demostración y práctica guiada sobre un proyecto o proceso real.



03

Implementar

Trabajo aplicado con plantillas, herramientas y evidencias.



04

Probar y documentar

Revisión, límites, controles, métricas, mejora y entrega final.

UNA HORA ASINCRÓNICA POR SESIÓN



15 min de lectura aplicada + 40 min de implementación + 5 min de registro de evidencia. Las guías y el complemento acompañan el mismo trabajo; no añaden tareas independientes.

05 / CATÁLOGO DEL PROGRAMA

Herramientas con un propósito.

Se utiliza una selección pertinente al proyecto, no necesariamente todas las herramientas. Los accesos enlazan a sus páginas indicadas, no activan cuentas ni permisos.

QL

AULA Y SESIONES

QLASE LMS ↗

Aula académica para recursos, lecturas, actividades, evidencias, rúbricas, calificaciones y seguimiento.

Sesiones: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20.

MI

AULA Y SESIONES EN VIVO

Microsoft Teams ↗

Plataforma para sesiones sincrónicas, reuniones académicas y clases en vivo.

GO

ASISTENTES DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Goatify IA ↗

Ecosistema de IA para crear, organizar, investigar, automatizar y producir activos digitales.

CH

ASISTENTES DE IA

ChatGPT ↗

Asistente general para research, razonamiento, contenido, especificaciones y apoyo al desarrollo.

Sesiones: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 14, 19, 20.

GE

ASISTENTES DE IA

Gemini ↗

Asistente multimodal para análisis, ideación, trabajo con archivos y apoyo al prototipado.

Sesiones: 1, 2, 3, 5, 6, 7, 9, 19.

CL

ASISTENTES DE IA

Claude ↗

Asistente para análisis, redacción, revisión y tareas de razonamiento cuando aporte al proyecto.

Sesiones: 1, 2, 5, 6, 14, 19.

Herramientas con un propósito.

GO

ASISTENTES DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Google AI Studio ↗

Entorno de Google para experimentar con modelos, prototipar soluciones de IA y desarrollar integraciones.

GR

ASISTENTES DE IA

Grok ↗

Asistente complementario para contraste, exploración y análisis cuando sea pertinente.

Sesiones: 1, 2, 3, 6.

NO

ASISTENTES DE IA

NotebookLM ↗

Entorno para trabajar sobre fuentes y documentación del proyecto con trazabilidad.

Sesiones: 2, 3, 19.

CO

AGENTES DE DESARROLLO Y PROGRAMACIÓN CON IA

Codex de OpenAI ↗

Agente de programación para construir, revisar y mejorar software y automatizaciones asistidas por IA.

AN

AGENTES DE DESARROLLO Y PROGRAMACIÓN CON IA

Antigravity IDE ↗

Editor integrado de Antigravity para construir, inspeccionar y probar el código de la app. Uso aplicado a la especificación, el flujo principal y las pruebas; se distingue del entorno Antigravity 2.0.

Sesiones: 8, 11, 17.

CA

DISEÑO Y CONTENIDO

Canva ↗

Diseño visual de prototipos, creatividades, presentaciones y activos comerciales.

Sesiones: 7, 10, 20.

Herramientas con un propósito.

CA

DISEÑO Y CONTENIDO

CapCut ↗

Edición de video y piezas cortas para demostración, captación o contenido.

Sesiones: 10.

FL

DISEÑO, VIDEO Y CREACIÓN DE CONTENIDO

Flow de Google / Veo ↗

Creación audiovisual con IA para escenas, clips, storytelling y piezas visuales generativas.

HE

DISEÑO Y CONTENIDO

HeyGen ↗

Video con avatares y localización para activos de explicación o comercialización cuando corresponda.

Sesiones: 10.

ME

MARKETING DIGITAL, ANUNCIOS Y REDES SOCIALES

Meta Business Suite ↗

Gestión de presencia, publicaciones, mensajes y activos empresariales de Facebook e Instagram.

ME

MARKETING DIGITAL, ANUNCIOS Y REDES SOCIALES

Meta Ads Manager ↗

Creación, administración, optimización y medición de campañas publicitarias en Meta.

TI

MARKETING DIGITAL, ANUNCIOS Y REDES SOCIALES

TikTok Ads Manager ↗

Creación y gestión de campañas publicitarias, audiencias y medición en TikTok.

Herramientas con un propósito.

GO

MARKETING Y ANUNCIOS

Google Ads ↗

Publicidad basada en intención y campañas cuando el caso de adquisición lo requiera.

Sesiones: 12.

YO

MARKETING DIGITAL, ANUNCIOS Y REDES SOCIALES

YouTube Studio ↗

Gestión de contenido, canal, analítica, publicación y rendimiento en YouTube.

MA

AUTOMATIZACIÓN, VENTAS Y PRODUCTIVIDAD

ManyChat ↗

Automatización de conversaciones y seguimiento multicanal con consentimiento y reglas de control.

Sesiones: 13, 14, 15, 18.

AG

AUTOMATIZACIÓN, VENTAS Y PRODUCTIVIDAD

Agendador de Citas Goatify ↗

Agenda para coordinar reuniones, asesorías, llamadas comerciales y seguimiento de prospectos.

PA

AUTOMATIZACIÓN, VENTAS Y PRODUCTIVIDAD

PayPal ↗

Cobro y checkout para validar monetización cuando aplique al proyecto.

Sesiones: 5, 18, 19.

NE

DESARROLLO Y PUBLICACIÓN

Netlify ↗

Publicación web, previews, variables de entorno y despliegue de proyectos frontend cuando aplique.

Sesiones: 11, 17, 18, 20.

Herramientas con un propósito.

GI

DESARROLLO Y PUBLICACIÓN

GitHub ↗

Repositorio, versionado, issues, colaboración y trazabilidad técnica del proyecto.

Sesiones: 4, 8, 11, 17, 18.

AN

AGENTES DE DESARROLLO Y PROGRAMACIÓN CON IA

Antigravity 2.0 ↗

Entorno de Antigravity para organizar proyectos y coordinar agentes con alcance y revisión.

Apoya la especificación, construcción y pruebas de la misma app a lo largo del diplomado.

Sesiones: 8, 11, 14, 17.

FI

DESARROLLO WEB, DATOS Y PUBLICACIÓN

Firebase ↗

Opción de infraestructura para Authentication, Firestore y reglas de acceso de la app. Se aplica al flujo principal desde la sesión 11 y se comprueba antes del cierre de la cuarta semana y en las pruebas finales.

Sesiones: 11, 16, 17, 18.

HI

DISEÑO, VIDEO Y CREACIÓN DE CONTENIDO

Higgsfield ↗

Opción para producir contenido audiovisual de la oferta en la sesión 10 y adaptar la pieza al lanzamiento de la app en la sesión 18. Se reutiliza el trabajo comercial anterior para concentrar la quinta semana en venta y pruebas finales.

Sesiones: 10, 18.



Costos y permisos

Cada participante debe revisar disponibilidad, límites, cuotas, suscripciones y facturación de los servicios elegidos antes de activarlos. No se comparten contraseñas, claves privadas ni datos sensibles. Acciones como publicar, cobrar, enviar mensajes o modificar datos requieren autorización y control humano.

06 / EVALUACIÓN Y EVIDENCIAS

Demuestra lo que construiste.

20%

Participación en vivo

35%

Entregables semanales

20%

Proyecto transversal

25%

Propuesta Ejecutiva de Negocio



Rigor aplicado

Se evalúa la capacidad de construir, probar, documentar y demostrar un resultado. La credencial no se obtiene únicamente por asistir.



Aprobación y estructura

Aprobación: 80% de desempeño global, según la ficha y la configuración académica aportadas. Hay 5 entregables semanales, 1 proyecto transversal y 1 defensa final. Los 6 quizzes son formativos y no agregan un peso independiente a la rúbrica 20/35/20/25.

01

EVIDENCIA EVALUABLE

Semana 1 · Diagnóstico de oportunidad + arquitectura del MVP**02**

EVIDENCIA EVALUABLE

Semana 2 · Oferta + Marca + Sistema de Mensajes + Build Spec

06 / EVALUACIÓN Y EVIDENCIAS · CONTINUACIÓN

Demuestra lo que construiste.

03

EVIDENCIA EVALUABLE

Semana 3 · Contenido + Smart Page/App + Captación medible

04

EVIDENCIA EVALUABLE

Semana 4 · CRM + Agente + Automatización + Observabilidad

05

EVIDENCIA EVALUABLE

Semana 5 · Release Candidate + Monetización + Operación

06

EVIDENCIA EVALUABLE

Proyecto transversal · App Web/PWA o MVP funcional + sistema comercial integrado

07

EVIDENCIA EVALUABLE

Defensa final · Propuesta Ejecutiva de Negocio + Demo Day + Plan 30 días

UN SOLO PROYECTO

Las evidencias de los 20 días alimentan los 5 cierres semanales y el proyecto transversal. No se transforman en 20 tareas evaluables adicionales.

Dirección académica y credencial.



DIRECCIÓN ACADÉMICA

Daniel Ortega Corella

Ingeniero Comercial · MSc. Dirección de Empresas · MSc. Educación y TICs · IA aplicada, negocios y productos digitales.



CERTIFICACIÓN

Credencial IBERO

Diplomado en Desarrollo de Aplicaciones y Gestión de Productos Digitales con Inteligencia Artificial

Credencial digital emitida por Centro IBEROamericano, con verificación en línea desde el portal institucional.

Formación aplicada

Programa privado de formación aplicada, emitido y avalado por Centro IBEROamericano y su red educativa, tecnológica y profesional. Sus contenidos se actualizan para responder al ritmo real de la inteligencia artificial, el producto digital, los negocios y la comunicación.

[Perfil de LinkedIn ↗](#)[Perfil académico en QLASE ↗](#)[Verificar diplomas IBERO ↗](#)

Fechas y horarios.



FECHAS DEL PROGRAMA

Cohorte de referencia

12 de octubre al 12 de noviembre de 2026



SESIONES EN VIVO

Horario general del programa

Lun–Jue · Semanas 1, 2 y 5: 19:00–21:00
EC/CO/PE · 18:00–20:00 MX; semanas 3 y 4:
17:00–19:00 EC/CO/PE · 16:00–18:00 MX.

Equivalencia de horarios

Semanas 1, 2 y 5: 7:00–9:00 PM EC/CO/PE · 6:00–8:00 PM MX.

Semanas 3 y 4: 5:00–7:00 PM EC/CO/PE · 4:00–6:00 PM MX.

FICHA DEL PROGRAMA



Consulta la convocatoria vigente.

Modalidad: 100% online. Sesiones en vivo mediante Microsoft Teams y trabajo académico en QLASE.

Abrir la información oficial y el programa completo ↗

El QR es un acceso al programa, no a una grabación ni a una sesión privada.

Calendario institucional

Las fechas de este dossier corresponden a la cohorte de los JSON aportados. Antes de matricularte, confirma la convocatoria vigente en el calendario institucional.

Consultar calendario académico vigente ↗

07 / SIGUIENTE PASO

Inversión y matrícula.

Ecuador / otros

USD \$277

México

MXN \$4.850

Colombia

COP \$1.025.000

Perú

PEN S/975

Inversión por país

Valores conservados de la base comercial recibida. Confirma país, moneda, convocatoria y condiciones antes del pago. El medio de pago muestra la moneda de procesamiento disponible.

RUTAS DE MATRÍCULA · ELIGE UNA SOLA OPCIÓN

Tarjeta internacional · USD ↗

Tarjeta México · MXN ↗

INTIS · billetera digital ↗

Solicitar apoyo de admisiones ↗

Abrir registro y admisiones IBERO ↗

Después del pago

Después del pago: conserva el comprobante y envíalo a admisiones con nombre completo, programa, país y medio utilizado para validar el cupo y habilitar el acceso académico.

Control documental

Contenido académico: JSON del programa y malla integrada de la versión del sitio entregada el 12 de septiembre de 2026. Precios, enlaces comerciales y condiciones públicas: esa misma base del sitio y brochure precedente. El calendario de un PDF es estático; la convocatoria vigente se consulta en la web. Este documento no modifica calificaciones, matrículas ni la configuración de QLASE.

Completa el proceso con respaldo institucional.

TRANSFERENCIA BANCARIA

Banco	Banco Bolivariano
Tipo	Cuenta corriente
Cuenta	501 5025433
RUC	1793199203001
Titular	CENTRO IBEROAMERICANO DE EDUCACION

WESTERN UNION Y OPCIONES INTERNACIONALES

Consulta el procedimiento oficial

Por seguridad, este PDF no publica datos personales del receptor. Abre la ficha vigente del programa para revisar el método autorizado o solicitar asistencia.

[Ver opciones oficiales](#)

DESPUÉS DEL PAGO

Envía el comprobante

Incluye nombre completo, programa, país y medio de pago para confirmar el cupo y habilitar el acceso académico.

[Enviar comprobante](#)

ACCESO Y SEGUIMIENTO

Admisiones + QLASE

El equipo de admisiones valida el registro. Los recursos, actividades, evidencias y calificaciones se administran en QLASE LMS.

[Abrir QLASE](#)

¿Necesitas orientación antes de formalizar?

WhatsApp oficial: +1 915 285 4778 · programas@ibero.education

[Hablar con admisiones](#)

[Escribir por correo](#)

Los precios y fechas corresponden a la información académica y comercial contenida en la versión del sitio IBERO entregada para esta edición. Conserva el comprobante de pago y la confirmación de admisiones.

Tu experiencia IBERO comienza con una decisión clara.

Formaliza tu cupo, conserva la confirmación y entra al entorno académico con una ruta precisa de trabajo, evidencia y acompañamiento.

01 · RESERVA

Completa el pago o registro

Usa el checkout correspondiente a tu país o solicita apoyo de admisiones.

02 · CONFIRMA

Envía tu comprobante

Comparte nombre completo, programa y medio de pago para validar el cupo.

03 · ACTIVA

Recibe acceso académico

Ingresa a Teams y QLASE con las indicaciones de bienvenida.

TRAZABILIDAD ACADÉMICA

Credencial digital IBERO

Consulta la autenticidad, el programa y la emisión directamente en el portal institucional.

[Verificar credencial](#)

Información y admisiones

Consulta condiciones vigentes o conversa directamente con el equipo IBERO.

[Abrir ficha oficial](#)

[Hablar con IBERO](#)

CENTRO IBEROAMERICANO

Formación aplicada para construir, demostrar y transformar.

REDES OFICIALES CENTRO IBEROAMERICANO

[Instagram](#)

[Facebook](#)

[LinkedIn](#)

[TikTok](#)

[YouTube](#)

También puedes revisar nuestras otras certificaciones y diplomados.

Programas aplicados, actualizados y conectados con proyectos reales. Consulta siempre la programación vigente en el calendario académico.

CERTIFICACIÓN

Marketing Digital con Agentes de IA

[VER →](#)

Marketing, contenido, embudos, CRM, campañas y agentes comerciales.

CERTIFICACIÓN

IA para Administradores y Gerentes

[VER →](#)

Análítica, indicadores, finanzas, automatización y dirección con agentes.

CERTIFICACIÓN

Crea Agentes de Inteligencia Artificial

[VER →](#)

Agentes, loops, herramientas, memoria, pruebas y automatización de procesos.

CERTIFICACIÓN

Crea tu Academia Educativa con IA

[VER →](#)

Diseño académico, contenidos, LMS, automatización, captación y monetización.

CERTIFICACIÓN

Comunicación Efectiva y Hablar en Público

[VER →](#)

Presencia, voz, estructura, persuasión y seguridad frente a personas reales.

DIPLOMADO

Diplomado en Marketing Digital con IA y Agentes

[VER →](#)

Sistema integral de crecimiento: research, contenido, conversión, CRM, ads y agentes.

MÁSTER EJECUTIVO

Máster Ejecutivo en IA Aplicada y Dirección de Productos Digitales

[VER →](#)

Incubación ejecutiva para construir, vender, dirigir y escalar productos digitales con IA.

[VER OFERTA ACADÉMICA](#)[CALENDARIO ACADÉMICO](#)