

Guía de aprendizaje

De los problemas del cliente a una estrategia de contenidos

La clase convierte un objetivo amplio en una propuesta concreta: identificar problemas, deseos y beneficios del cliente para organizar categorías de contenido útiles y sostenibles.

Antes de ver el vídeo

¿Qué sabes ya de este tema? ¿Qué deseas comprender o aplicar?

Preguntas de integración

1. ¿Cuál es el objetivo principal de tu contenido?
2. ¿Qué problema urgente de tu cliente puedes describir con precisión?
3. ¿Qué tres categorías sostendrían tu comunicación?

Capítulos

- 00:00:00 · Definir un objetivo principal
- 00:08:15 · Hacer tangible el resultado
- 00:16:31 · Ordenar problemas por prioridad
- 00:24:46 · Explorar miedos y deseos
- 00:33:02 · Traducir beneficios en mensajes
- 00:41:18 · Crear categorías de contenido
- 00:49:33 · Elegir una cuenta sostenible
- 00:57:49 · Cerrar con próximos pasos