

Impulsa tu negocio con IA: ventas, marketing y productividad

Workshop práctico para pequeñas y medianas empresas de seguridad que desean aprovechar la inteligencia artificial para potenciar su propuesta de servicios, atraer clientes y optimizar procesos.

Cápsula 1 - Mejora tu visibilidad online y aumenta tu productividad con IA

Facilitador: Nahuel Felice

Duración total 3 hs

Lunes 10 y martes 11 de noviembre

1-El nuevo escenario digital

¿Cómo funcionan los motores de búsqueda en internet y cómo sacar provecho de ello?

- Palabras clave e intenciones de búsqueda
- Resultados de búsqueda (Overview, SEM (campañas de search y de P.Max.), SEO y Ficha de Google Maps)

¿Qué es el posicionamiento SEO?

- Que tu empresa aparezca en Google sin pagar por anuncios cuando alguien busca términos como “alarmas para casa en [tu ciudad]” o “precio de instalación de cámaras de seguridad”.
- Para qué sirve: Te trae consultas de forma constante, pero a largo plazo; generando confianza porque estás en los resultados “orgánicos” de Google.
- Cómo se siente en el día a día: tu marca genera confianza y autoridad en el nicho donde se encuentran tus clientes, más personas encuentran tu web y preguntan por tus servicios debido a esa confianza que generada.
- El contenido de tu web debe estar optimizado para que la IA de Google lo elija como fuente confiable y relevante para mostrar a los usuarios.

¿Qué es el posicionamiento en Google Ads?

- Anuncios pagos para salir en primeras posiciones cuando buscan los servicios que brinda tu empresa (por ejemplo, “instalación de cámaras de seguridad en [barrio]”).

- Para qué sirve: conseguir llamados y consultas a corto plazo y dirigirlos a las zonas que más te interesan.
- Cómo se siente en el día a día: activos anuncios y empieza a recibir llamadas y mensajes; cuando pausas las campañas, dejan de entrar dichas consultas. Es una manera de escalar tu negocio de forma eficaz en el corto plazo.

¿Qué es Google My Business (Google Business Profile)?

- Es tu tarjeta de presentación en Google y Google Maps: nombre, teléfono, WhatsApp, fotos, horarios y reseñas en un solo lugar. Es importante establecer una estrategia de reseñas que generarán confianza en los usuarios que ven tu perfil.
- Para qué sirve: muchos clientes llaman directo desde la ficha, sin entrar a tu web, a partir de la confianza generada desde ese canal.

2- Creación de Asistente de IA para la evaluación de tu empresa, clientes, proveedores, etc.

Qué es y para qué sirve:

- Ejemplos simples: evaluar empresa, clientes y proveedores.
- Resultado: Te asiste y optimiza tiempo en la idea clara de “para qué lo voy a usar”.

Requerimientos: reunir tus archivos de entrenamiento.

- Documentación para educar al asistente: manuales, políticas, procesos, preguntas frecuentes, contratos, encuestas, etc.
- Resultado: carpeta lista con 5–10 documentos clave.

Armar el GPT

- Pasos: escribir instrucciones en lenguaje simple con el proceso y contexto claro para realizar la tarea por ti + subir archivos de entrenamiento.
- Resultado de la primera versión.

Probar y mejorar

- Hacer 5 preguntas reales + corregir respuestas.
- Resultado: GPT v2 con respuestas más claras y útiles.

Usarlo día a día

- Buenas prácticas: cuándo actualizar archivos y cómo hacer preguntas.
- Resultado: rutina simple de uso y mantenimiento.

3-WhatsApp Business (Optimización práctica dentro de la clase)

- Diferencias entre WhatsApp y WhatsApp Business.
- Descarga y creación de WhatsApp Business (Se recomienda descargar dicha APP con anticipación a la clase).
- Utilidades y recursos que se pueden utilizar.
- Configuración profesional de las herramientas de WhatsApp Business.
- Mensaje automático de bienvenida.
- Mensaje de ausencia.
- Respuestas rápidas.
- Catálogo de productos y servicios.
- Días y horarios de atención.

Ejercicio hands on - Los participantes podrán realizar un paso a paso para dejar su cuenta 100% optimizada en tiempo real.

4- Repaso de las posibilidades que existen para automatizar tareas repetitivas utilizando

Asistentes

- Evitar trabajo tedioso y repetitivo sin la presencia del error humano.
- Las personas tendrán el foco en el control de calidad, no en la tarea.
- Ejemplos prácticos: Facturación automática mensual (abonos) con tablas de Excel, Google Sheets o base de datos y acceso a plataforma de facturación electrónica.
- Conciliación de pagos + recordatorios automáticos con extracto bancario en CSV y listado de correos electrónicos o WhatsApp de los clientes.
- Pre-liquidación de horas de guardias con tablas de Excel, Google Sheets o base de datos.
- Órdenes de trabajo (OT) y presupuestos post-servicio con una planilla o pequeño sistema con clientes, equipos y repuestos + una app/formulario simple para el técnico.
- Tableros de gestión y plataformas de gestión de proyectos.

Cápsula 2 - Estrategias y herramientas IA para tu contenido en redes

Facilitador: Romina Gerlero

Duración total 1.5 hs

Miércoles 12 de noviembre

1-¿Tu cliente ideal es...?

- Identificación de la Audiencia en pocos minutos con IA (prompts aplicables a cada línea de negocio: vigilancia, integradores, ciberseguridad, control de acceso, etc.)
- Análisis con IA de puntos de dolor (pain points), deseos y motivaciones de clientes B2B del sector seguridad

2-Arquitectura de contenidos estratégicos

- Tipos de contenido que construyen confianza en seguridad digital
- Cómo planificarlos con IA: uso de ChatGPT para crear calendarios editoriales por objetivo (reputación, leads, awareness).

3- Generación de ideas y copies con IA gratuita (ChatGPT y similares) para:

- Lluvia de ideas con IA: cómo detectar temas relevantes (tendencias en videovigilancia, IA en ciudades seguras, compliance, ciberseguridad).
- Redacción de mensajes claros y persuasivos aplicando la estructura ROCE
- Adaptación del mismo contenido a distintos canales (LinkedIn, Instagram, newsletters) y proceso de repurposing estratégico.

4-Creación de visuales y videos con IA accesible - Herramientas free o freemium

- Qué herramientas puedes usar y cómo.
- Prompts para Imágenes: estructura, ej: Tipo de obra | Contenido | Estilo. ROCE también aplica al diseño de prompts para imágenes.

5-Publicación y medición

- Qué se puede automatizar con IA
- Identificación de métricas clave para seguridad digital (engagement, leads, reputación).

Ejercicio hands on - Los participantes aplicarán lo aprendido trabajando directamente sobre su negocio:

- Identificarán la red social clave según su tipo de cliente y objetivo comercial.
- Crearán un prompt y un copy, aplicando la estructura ROCE (Rol, Orden, Contexto, Estilo) a un producto o servicio real.
- Diseñarán un calendario semanal de publicaciones con IA, basado en objetivos de negocio (awareness, leads, reputación).
- Prototiparán un post completo con texto e imagen generados con herramientas de IA (ChatGPT + Canva Magic Studio o similares).

ENTREGABLE: Modelo de calendario de publicaciones semanal + Prototipo de un post con texto e imagen.

Cápsula 3 - Cómo atraer clientes usando redes sociales y lead magnets

Facilitador: Romina Gerlero

Duración total 1.5 hs

Jueves 13 de noviembre

1-Redes sociales como canales de captación

- Cómo aprovechar LinkedIn para B2B y Facebook/Instagram para audiencias más amplias.
- Segmentación simple en LinkedIn (sin Sales Navigator)

2-Qué es un lead magnet y cómo aplicarlo en seguridad

- Qué es un lead magnet
- Por qué funcionan y qué barreras eliminan.
- Aprender a pensar y crear un lead magnet.

3-Embudo básico de captación asistido por IA

- Fases: atracción → lead magnet → confianza → conversión.
- Cómo usar ChatGPT o Gemini para redactar mensajes, emails o secuencias de contacto.

4-Landing pages accesibles y de alto impacto

- Qué debe tener una landing para convertir: título claro, prueba social, CTA contundente.
- Herramientas simples y freemium.

5-Medición de resultados y mejora continua

- Cómo medir costo por lead, conversión y ROI sin necesidad de software caro.
- Uso de IA para interpretar datos y proponer mejoras.

6-Lead Generation B2B en LinkedIn

- Perfil optimizado: titular claro, CTA en el perfil, portada alineada con seguridad digital.
- Contenido que convierte: posts breves con tips y datos + artículos de autoridad (casos de éxito, guías).
- Inbox que vende sin spam: secuencia simple de mensajes personalizados con IA → conexión, aporte de valor, invitación a reunión o visita técnica.
- Segmentación accesible (LinkedIn): filtros por sector, cargo, empresa y ubicación, con detección manual del tamaño de empresa.

- Sales Navigator: breve explicación de ventajas (más filtros como tamaño de empresa, seniority, funciones) para quienes quieran invertir.

7-Lead Generation B2C en Instagram (hogares y comercios)

- Optimización del perfil: bio clara + CTA (ej. link a WhatsApp, formulario o catálogo).
- Contenido que convierte: reels y carruseles educativos (“3 tips para proteger tu comercio”, “errores comunes en cámaras de seguridad”), llamados a la acción directos (“escribenos ahora por WhatsApp”). Aquí le recordaremos que pueden repasar el módulo de contenidos. El contenido que convierte se basa en lo visto en el Módulo 2 (arquitectura de contenidos), adaptado aquí para Instagram y con foco en CTA a WhatsApp

Ejercicio hands on - Los participantes aplicarán lo aprendido trabajando directamente sobre su negocio:

- Identificarán la red clave en la que generarán leads.
- Optimizarán un perfil (LinkedIn o Instagram según su público).
- Generarán 3 ideas de contenido comercial con IA.
- Prototiparán un post (texto + visual). 100% comercial.
- Redactarán una secuencia de 3 mensajes de captación en LinkedIn (si B2B) o crear 1 reel + 1 CTA directo a WhatsApp (si B2C).
- Analizarán engagement básico en la red elegida y pedirán a la IA insights prácticos.

ENTREGABLE: Perfil optimizado + Modelo de campaña de captación con tres mensajes + reel con CTA .

Cápsula 4 - Súmale valor y claridad a tu propuesta comercial con IA

Facilitador: Valeria Olivera

Duración total 1.5 hs

Viernes 14 de noviembre

1-Factores clave para una propuesta comercial clara y atractiva

- Propuesta de valor y diferenciales.

- Cliente objetivo y segmentos.
- Propuesta de servicios.
- Benchmarking

2-Herramientas de IA para potenciar tu propuesta comercial

- ChatGPT y Copy.ai para redactar de propuesta de valor y de servicios.
- Perplexity AI y Google Trends para relevar tendencias, información de precios y qué ofrece la competencia.
- SimilarWeb para consultar tráfico web
- Google Docs para elaborar plantillas editables de propuestas, cotizaciones, presentaciones y certificados

Ejercicio hands on - Los participantes aplicarán lo aprendido trabajando directamente sobre su negocio

- Optimizarán su propuesta de valor y descripciones de servicios con la ayuda de ChatGPT, logrando mensajes más claros, atractivos y enfocados en el cliente.
- Realizarán una investigación rápida de la competencia y rangos de precios utilizando Perplexity y Google Trends, construyendo un benchmarking sencillo y aplicable.
- Diseñarán una plantilla profesional de propuesta y cotización en Google Docs, lista para reutilizar y adaptar en futuras presentaciones comerciales.

ENTREGABLE: propuesta de valor y de servicios optimizada + Tabla de benchmarking con 4 competidores + Plantilla editable de propuesta en Google Docs.