connectius DIGITAL

ACADEMIA CONNECTIUS IA

N1 · Para mi negocio

Tu negocio con IA en 30 días

Llegas haciendo todo tú. Sales con tu negocio trabajando contigo.

Cuatro semanas, tres procesos funcionando y un plan de 90 días.

Se te va el día contestando lo mismo por WhatsApp, cotizando a mano, persiguiendo clientes que no contestan y publicando cuando te acuerdas. En 4 semanas atacas un frente por semana (diagnóstico, ventas, marketing y operación) con tus chats, cotizaciones y publicaciones reales, y dejas al menos 3 procesos funcionando con IA. Sales con tu plan de 90 días, la medición de las horas que recuperas y 30 días de acompañamiento para que se quede.

DURACIÓN	TIEMPO	FORMATO	GRUPO
16 horas · 8 sesiones de 2 horas + 1 asesoría individual	4 semanas + 30 días de acompañamiento	En línea en vivo · Presencial en Morelia	Hasta 15 personas por grupo

Imparte: Roberto Carlos Calderón (Robert Whimsy) · Fechas por anunciar

EL CURSO

Si te pasa esto, *aquí se arregla*

Al terminar, vas a poder dejar en manos de la IA lo que hoy haces a mano en al menos 3 procesos de tu negocio, siempre con tu aprobación, y medir las horas que recuperas cada semana.

«Sé que debería usar la IA, pero no sé por dónde empezar ni qué me conviene.»

Haces el mapa de tu negocio y eliges tus 3 victorias rápidas: lo que más rinde con menos trabajo.

LO RESOLVEMOS EN: SEMANA 1 · SESIÓN 2

«Contesto las mismas preguntas por WhatsApp todo el día y no me alcanza para vender.»

Armas tu banco de respuestas con tu tono y lo cargas como respuestas rápidas en WhatsApp Business.

LO RESOLVEMOS EN: SEMANA 2 · SESIÓN 3

«Cotizo a mano, tardo en responder y el cliente termina comprándole a otro.»

Dejas lista tu plantilla de cotización: la IA arma el borrador y tú revisas los precios antes de enviar.

LO RESOLVEMOS EN: SEMANA 2 · SESIÓN 4

«Publico cuando me acuerdo y cada vez me quedo en blanco pensando qué subir.»

Planeas y escribes el contenido de todo el mes en una sola sesión, con tu voz.

LO RESOLVEMOS EN: SEMANA 3 · SESIÓN 5

«Si yo no estoy, nadie sabe qué contestar y los avisos y registros se quedan sin hacer.»

Dejas un aviso funcionando solo y el asistente de tu negocio respondiendo con tus reglas, bajo tu supervisión.

LO RESOLVEMOS EN: SEMANA 4 · SESIÓN 7

ANTES	DESPUÉS
~~Contestas lo mismo por WhatsApp todo el día~~	**Tus respuestas frecuentes salen en segundos, con tu tono**
~~Cotizas a mano y tardas en responder~~	**Cotizas en minutos con tu plantilla y das seguimiento a tiempo**
~~Publicas cuando te acuerdas~~	**Tienes el contenido del mes planeado y escrito**
~~Avisos y registros dependen de tu memoria~~	**Se hacen solos y tú solo revisas**

ANTES	DESPUÉS
~~Sientes que no te alcanza el día, sin saber por qué~~	**Sabes cuántas horas recuperas cada semana, porque las mediste**

Es para ti si...

- Tienes un negocio o emprendimiento y quieres resultados, no teoría.
- Contestas mensajes, cotizas y publicas a mano, y ya no te alcanza el día.
- Quieres vender más sin contratar más gente por ahora.
- Ya usaste la IA un poco (o tomaste «IA desde cero») y quieres ir en serio.

Al terminar vas a poder

- Tu plan de IA de 90 días, con prioridades claras.
- Al menos 3 procesos de tu negocio funcionando con IA.
- El asistente de tu negocio, con tus precios, políticas y preguntas frecuentes.
- Medir cuántas horas te ahorras cada semana.

EL MÉTODO

Aprendes *haciendo*

Tu negocio es el caso de estudio

Traes tus chats, tus cotizaciones y tus publicaciones reales. Lo que construyes en clase lo usas esa misma semana.

Un frente por semana

Diagnóstico, ventas, marketing y operación: cada semana dejas algo funcionando en tu negocio.

Acompañamiento de principio a fin

Una asesoría individual a mitad del programa y 30 días de acompañamiento en el grupo al terminar.

Herramientas que vas a usar

ChatGPT · Gemini · Claude · Canva · WhatsApp Business · Google Sheets o Excel · Make o Zapier

Qué necesitas

Una computadora con internet y tu negocio en marcha (o a punto de arrancar). Traer ejemplos reales: mensajes, cotizaciones, publicaciones.

Así se ve en tu giro

Restaurante o cafetería

- Responder por WhatsApp menú, horarios y reservaciones con tu tono
- Escribir las publicaciones del mes con tus platillos y fechas especiales
- Un registro de pedidos que se llena solo desde un formulario

Consultorio o clínica

- Respuestas sobre horarios, costos y ubicación, sin dar consejos médicos
- Mensajes de confirmación y recordatorio de citas, claros y cálidos
- Reglas claras: los datos de salud de tus pacientes nunca se suben

Despacho contable o legal

- Explicar requisitos y trámites a tus clientes en palabras sencillas
- Propuestas de servicios armadas en minutos desde tu plantilla
- Avisos a cada cliente de los documentos que faltan, sin datos sensibles

Tienda o boutique

- Descripciones de productos para tu catálogo de WhatsApp
- Mensajes para tus clientes frecuentes cuando llega mercancía nueva
- Ideas y textos para las promociones de temporada en una tarde

Inmobiliaria

- Fichas de propiedades atractivas a partir de tus notas y tus fotos
- Seguimiento a quien pidió informes y no volvió a escribir
- Respuestas a las preguntas de siempre: requisitos, apartado y visitas

Servicios a domicilio o taller

- Cotizaciones claras con tus precios, a partir de lo que describe el cliente
- Confirmaciones y avisos de citas o entregas
- Un mensaje amable para pedir reseñas a tus clientes contentos

TEMARIO

Lo que vas a *construir*

1

SEMANA 1 · SESIÓN 1 · 120 MIN

Dónde se te va el tiempo y el dinero

> *«Siento que no me alcanza el día, pero no sé exactamente en qué se me va.»*

Poner en números lo que hoy solo sientes: qué tareas te roban más horas y dónde se te escapan clientes y dinero.

- Qué puede hacer hoy la IA por un negocio como el tuyo, y qué no
- Tu semana tipo: en qué se van tus horas, tarea por tarea
- Lo que se repite: mensajes, cotizaciones, publicaciones y reportes
- Dónde se escapa el dinero: clientes sin respuesta y seguimientos olvidados
- Tu asistente de trabajo, configurado con el contexto de tu negocio

EN CLASE
Llenas tu registro de tiempo con una semana real de tu negocio y, con ayuda de la IA, lo ordenas por horas perdidas y por dinero en juego.

TE LLEVAS
Tu diagnóstico: las tareas que más tiempo te quitan, con las horas por semana de cada una. Es tu punto de partida para medir.

ÚSALO HOY
Cuenta hoy cuántas veces contestas la misma pregunta por WhatsApp: ahí está tu primera victoria.

↗ **Sabes qué tareas te quitan más horas a la semana, y ese número es tu punto de partida para medir.**

2

SEMANA 1 · SESIÓN 2 · 120 MIN

Tu mapa y tus 3 victorias rápidas

> *«Sé que debería usar la IA, pero no sé por dónde empezar ni qué me conviene.»*

Dejar de querer hacerlo todo a la vez: elegir los 3 procesos que vas a dejar funcionando y poner reglas para cuidar a tus clientes.

- El mapa de los procesos de tu negocio: de que llega un cliente a que te paga
- Cada proceso en cuatro partes: qué lo dispara, sus pasos, quién aprueba y el resultado
- Impacto contra esfuerzo: tus 3 victorias rápidas, lo que más rinde con menos trabajo
- Reglas de uso: qué datos de tus clientes nunca se suben a una IA
- La regla de oro: la IA propone y tú apruebas antes de que llegue al cliente

EN CLASE
Dibujas el mapa de procesos de tu negocio, lo calificas con ayuda del grupo, eliges tus 3 victorias rápidas y escribes tus reglas de uso de la IA.

TE LLEVAS
Tu mapa de procesos, tus 3 victorias rápidas elegidas y las reglas de uso de la IA de tu negocio, en una hoja.

ÚSALO HOY
Escribe las 3 tareas que más repites cada semana y pega la lista donde la veas.

↗ **Tienes 3 procesos elegidos y en orden, y reglas claras sobre qué datos de tus clientes nunca se suben.**

3

SEMANA 2 · SESIÓN 3 · 120 MIN

Mensajes de venta y respuestas de WhatsApp

> *«Contesto las mismas preguntas por WhatsApp todo el día y no me alcanza para vender.»*

Dejar de escribir lo mismo una y otra vez: respuestas listas en segundos y mensajes de venta con tu tono.

- Tu tono: enseñarle a la IA cómo le hablas a tus clientes
- Las preguntas de siempre: precios, horarios, envíos y formas de pago
- Respuestas rápidas, etiquetas y catálogo en WhatsApp Business
- Responder objeciones: «está caro», «lo voy a pensar», «¿y si no me sirve?»
- Mensajes de venta para clientes nuevos y para los de siempre

EN CLASE

Tomas conversaciones reales de tu WhatsApp, sin nombres ni datos de tus clientes, detectas las preguntas que más se repiten y armas sus respuestas con tu tono.

TE LLEVAS

Tu banco de respuestas: las preguntas frecuentes de tu negocio con su respuesta, listas para cargarlas como respuestas rápidas.

ÚSALO HOY

Carga en WhatsApp Business la respuesta rápida de la pregunta que más te hacen.

↗ **Las preguntas de siempre se contestan con una respuesta rápida, y tu tiempo se va a cerrar ventas.**

4

SEMANA 2 · SESIÓN 4 · 120 MIN

Seguimiento y cotizaciones en minutos

> *«Cotizo a mano, tardo en responder y el cliente termina comprándole a otro.»*

Responder cotizaciones antes de que el cliente se enfríe y no perder a nadie por falta de seguimiento.

- Seguimiento a clientes que no contestan: cuándo y cómo volver a escribir
- Una secuencia de mensajes que insiste sin incomodar
- Tu plantilla de cotización: lo que siempre lleva y lo que cambia
- De la plática a la propuesta: la IA arma el borrador y tú revisas los precios
- Tu lista de prospectos en Google Sheets o Excel, siempre al día

EN CLASE
Armas tu plantilla de cotización con tus productos y precios reales, cotizas en clase a un cliente reciente y escribes la secuencia para quienes no contestan.

TE LLEVAS
Tu plantilla de cotización probada con un caso real y tu secuencia de seguimiento, lista para usarla esta semana.

ÚSALO HOY
Escríbele a un cliente que no te contestó, con el primer mensaje de tu secuencia.

↗ **Cada cotización sale de tu plantilla en minutos y cada interesado recibe su seguimiento a tiempo.**

5

ASESORÍA INDIVIDUAL

Tu caso, uno a uno

> *«Algo de mi negocio no encaja con lo que vimos y no quiero preguntarlo frente a todos.»*

Destrabar lo que se te haya atorado y ajustar tu plan a tu caso, en una sesión privada con el instructor a mitad del programa.

- Revisión de tu diagnóstico y de tus 3 victorias rápidas
- Lo que se atoró: herramientas, tiempo o dudas propias de tu giro
- Ajustes a tu plan para las semanas de marketing y operación
- Qué conviene pagar y qué no, en tu caso concreto

EN CLASE
Revisamos juntos, con tus pantallas y tus documentos, cómo van tus procesos, y resolvemos en el momento lo que se haya trabado.

TE LLEVAS
Tu plan ajustado y una lista de próximos pasos para las dos semanas que faltan.

ÚSALO HOY
Haz el primer paso de tu lista ajustada antes de que termine el día.

↗ **Lo que estaba atorado ya avanza, y tu plan para las dos semanas que faltan está hecho a tu medida.**

6

SEMANA 3 · SESIÓN 5 · 120 MIN

El contenido del mes en una tarde

> *«Publico cuando me acuerdo y cada vez me quedo en blanco pensando qué subir.»*

Salir del «¿hoy qué publico?»: planear y escribir el contenido de todo un mes con tu voz, en una sola sesión.

- Tu cliente ideal y lo que le importa, sin inventar datos
- Los temas del mes: lo que vendes, lo que enseñas y lo que muestras
- El calendario: las fechas importantes de tu giro, formatos y frecuencia
- Textos con tu voz, no con voz de robot
- Lo que nunca se publica sin revisar: datos, precios y promesas

EN CLASE
Con tus productos, tus temporadas y lo que preguntan tus clientes, armas en vivo el calendario del mes siguiente y escribes los textos de cada publicación.

TE LLEVAS
Tu calendario de contenido del mes, con los textos listos para publicar.

ÚSALO HOY
Publica la primera pieza de tu calendario y anota qué preguntas te hacen por ella.

↗ **El mes ya está planeado y escrito: publicar es revisar, copiar y subir.**

7

SEMANA 3 · SESIÓN 6 · 120 MIN

Imágenes con tu marca, anuncios y tu sitio

> *«Mis publicaciones se ven improvisadas y mis anuncios no dicen por qué elegirme.»*

Que tus publicaciones se vean de un negocio serio y que tus anuncios y tu sitio digan rápido por qué elegirte.

- Tu marca en plantillas de Canva: colores, letras y logo
- Imágenes con IA: cuándo sí y cuándo vende más una foto real de tu negocio
- Qué imágenes puedes usar para vender y cuáles no
- Textos para anuncios: varias versiones para probar cuál funciona mejor
- Textos para tu sitio o tu ficha de Google: claros y con lo que la gente busca

EN CLASE
Diseñas en Canva las primeras publicaciones de tu calendario con tu marca y escribes tres versiones de un anuncio para tu producto o servicio estrella.

TE LLEVAS
Tus plantillas de marca, las primeras publicaciones listas y los textos de un anuncio y de tu sitio.

ÚSALO HOY
Cambia la descripción de tu perfil o de tu ficha de Google por el texto que escribiste en clase.

↗ **Tus piezas salen de plantillas con tu marca, y tus textos dicen a la primera por qué elegirte.**

8

SEMANA 4 · SESIÓN 7 · 120 MIN

Lo que se hace solo y el asistente de tu negocio

> *«Si yo no estoy, nadie sabe qué contestar y los avisos y registros se quedan sin hacer.»*

Que tu negocio no dependa de que te acuerdes de todo: avisos que se hacen solos y un asistente que responde con tus reglas.

- Avisos, registros y reportes que se hacen solos, sin programar
- Make o Zapier: conectar tus formularios, hojas y avisos sin programar
- El asistente de tu negocio: tus precios, políticas y preguntas frecuentes
- Sus límites: qué no responde y cuándo le pasa la plática a una persona
- Probarlo antes de usarlo: las preguntas difíciles que sí le van a hacer

EN CLASE
Conectas en vivo un formulario o tu hoja de pedidos con un aviso automático y configuras el asistente de tu negocio con tu banco de respuestas. El grupo lo pone a prueba con preguntas difíciles.

TE LLEVAS
Una automatización funcionando y el asistente de tu negocio configurado y probado, con una persona que lo supervisa.

ÚSALO HOY
Manda el formulario que conectaste a tu próximo cliente y mira cómo llega el aviso.

↗ **Hay un aviso que se hace solo y un asistente que responde con tus reglas; tú supervisas y apruebas.**

9

SEMANA 4 · SESIÓN 8 · 120 MIN

Mide, decide y presenta

> *«Empiezo muchas cosas que se quedan a medias y nunca sé si de verdad me sirvieron.»*

Comprobar con tus propios números cuánto tiempo recuperas, decidir qué sigue y presentar tus 3 procesos funcionando.

- Medir las horas ahorradas: tu semana de antes contra la de ahora
- Qué funcionó, qué ajustar y qué dejar de hacer
- Tu plan de IA de 90 días: prioridades, fechas y el siguiente proceso
- Cuándo vale la pena pagar una herramienta o pedir ayuda
- Presentación ante el grupo: tus 3 procesos funcionando

EN CLASE
Comparas tu registro de tiempo de la semana 1 con el de hoy, terminas tu plan de 90 días y presentas ante el grupo tus 3 procesos funcionando.

TE LLEVAS
Tu plan de IA de 90 días, la medición de tus horas ahorradas y tus 3 procesos presentados.

ÚSALO HOY
Aparta en tu agenda el día y la hora de la primera tarea de tu plan de 90 días.

↗ **Sabes cuántas horas recuperas cada semana y tienes un plan de 90 días para no perder el ritmo.**

PROYECTO FINAL

Tu plan de IA de 90 días y 3 procesos funcionando

Presentas ante el grupo tu plan de IA de 90 días y al menos 3 procesos de tu negocio que antes hacías a mano y ahora funcionan con IA: los eliges en la semana 1 y los construyes de la semana 2 a la 4. Después siguen 30 días de acompañamiento para afinarlos.

- Al menos 3 procesos de tu negocio funcionan con IA y ya los usas en tu día a día.
- Cada proceso tiene un paso de revisión: la IA propone y una persona aprueba.
- Mediste las horas por semana antes y después, con tu propio registro.
- Tu plan de 90 días tiene prioridades claras, fechas y el siguiente proceso a mejorar.

Además, te llevas

Asesoría individual
Una sesión privada con el instructor para revisar tu caso, destrabar lo que se atore y ajustar tu plan.

30 días de acompañamiento
Al terminar, sigues en el grupo con tus compañeros y el instructor para afinar tus procesos y volverlos costumbre.

Kit de instrucciones y plantillas
Las instrucciones y plantillas del programa: respuestas, cotización, seguimiento, contenido y plan de 90 días.

Grabaciones y materiales por 6 meses
Cada clase grabada y los materiales descargables en el aula de la Academia.

Constancia

Al terminar el programa y presentar tu plan de 90 días con tus 3 procesos funcionando, recibes la constancia de la Academia Connectius IA.

Después del curso

Siguen 30 días de acompañamiento en el grupo de seguimiento, con tus compañeros y el instructor, para afinar tus procesos y volverlos costumbre. Además, durante 6 meses tienes en el aula de la Academia las grabaciones, el kit de instrucciones y los materiales.

Inversión

- **En línea en vivo: $6,900 MXN** · IVA incluido · puedes apartar con 50 %
- **Presencial en Morelia: $7,900 MXN** · IVA incluido · puedes apartar con 50 %

Si después de la primera sesión sientes que el curso no es para ti, te devolvemos tu pago completo.

Aparta tu lugar o pide informes

WhatsApp 443 357 8926 · carlosc@connectiusdigital.com · connectiusdigital.com/cursos/

Fechas por anunciar. Precios en pesos mexicanos. Academia Connectius IA.