

ACTIVIDAD INTEGRADORA (Módulos 1 y 2)

Tarea: Diseñar la Estrategia de Contenido para un Nicho Específico

1. Definición (Módulo 1):

- **Elige un Nicho de Mercado:** (Ejemplo: jardinería urbana, software para contadores, ropa sostenible).
- **Crea un Buyer Persona:** Describe a tu cliente ideal (nombre, edad, rol, dolor principal, objetivo).

2. Estrategia (Módulo 2):

- **Define 3 Objetivos SMART** de Marketing de Contenidos para tu nicho (Ejemplo: "Generar 50 leads calificados para el eBook sobre '[Tema]' en 3 meses").
- **Mapea el Contenido:** Propón un tipo de contenido para cada etapa del *Buyer's Journey* de tu Buyer Persona:
 - **Conocimiento:** (Ejemplo: Un artículo de blog)
 - **Consideración:** (Ejemplo: Un video comparativo)
 - **Decisión:** (Ejemplo: Un estudio de caso o testimonio)

3. Ejecución (Módulo 3):

- **Crea un Título y Estructura:** Para el contenido de la etapa de **Conocimiento** (el blog post). Incluye el título optimizado y los 3 principales encabezados (H2) que usarías.
- **Diseña el CTA:** Redacta la Llamada a la Acción que usarías dentro de ese contenido para mover al usuario a la etapa de Consideración.