Crea y revisa una pieza comercial con respaldo

Empieza aquí

Negocios y marketing digital. 35-45 minutos propuestos. Retoma tu análisis S03 y el brief S02 del mismo proyecto.

Entrega una pieza pequeña, reutilizable y corregida. Redacta gancho, desarrollo y un solo CTA o llamada a la acción. Conserva v1 y v2; la pieza queda en borrador, sin publicar.

Tu primera acción

1. Lee E1, E2 y E3.
2. Redacta tres bloques con sus fuentes.
3. Corrige el error sembrado y prepara cómo comprobar la comprensión.

Conserva el mismo caso

Taller ficticio para 12 personas sobre los servicios de Álvaro. Público candidato: quien coordina marketing en una pyme.

ID	Evidencia sintética v1
E1	Entrevista: «Tenemos textos distintos sobre lo que ofrecemos y me preocupa prometer de más».
E2	Entrevista: «Necesito que otra persona pueda repetir el trabajo sin que yo lo reescriba todo».
E3	Consulta: taller para 12 personas; presupuesto, fecha y experiencia previa N/D.

Alcance contractual, precio, disponibilidad, duración y certificación del taller: pendientes. El tiempo de esta actividad no es una condición del taller. Son datos didácticos, sin entrevistas reales ni resultados comerciales.

Error sembrado: texto incorrecto

«En una hora duplicarás tus ventas con nuestro sistema certificado».

Es un defecto deliberado para revisar. Identifica sus tres promesas sin respaldo y explica tu corrección; no lo uses como oferta aprobada.

Crea y revisa una pieza comercial con respaldo

Tu plantilla de trabajo

Completa estos 14 campos. Para las versiones, conserva el texto y la fecha. Prueba y reprueba siguen pendientes hasta un ensayo acordado.

ID pieza	
Público	
Gancho	
Desarrollo	
CTA	
Afirmaciones / E1-E3	
v1	
Error	
Motivo	
v2	
Persona de prueba	Pendiente; sólo el registro mínimo necesario.
Qué entendió	Pendiente de prueba.
Corrección / reprueba	Pendiente de observaciones reales.
Estado borrador	

No registres participantes ficticios como personas reales ni completes observaciones con respuestas imaginadas. No se exige diseño renderizado para revisar el mensaje.

Apoyo opcional: «Redacta los tres bloques y audita cada promesa contra E1, E2 y E3; mantén un solo CTA». Revisa cualquier propuesta de IA.

Crea y revisa una pieza comercial con respaldo

Corrige y conserva tu versión

Compara las promesas con las fuentes. Anota qué respaldo falta y cómo cambiará el mensaje. No inventes condiciones para completar una oferta.

Promesa detectada	Respaldo faltante	Corrección y motivo

Tu pieza corregida v2

Gancho	
Desarrollo	
CTA único	

v1 y fecha / v2 y fecha	
Qué cambié y por qué	
Próxima comprobación	

Conserva v1, observaciones, v2 y el siguiente paso. La próxima corrección debe resolver una diferencia observada entre lo que quisiste comunicar y lo que se entendió.

Crea y revisa una pieza comercial con respaldo

Comprueba y revisa

Prepara un ensayo acordado: una persona explica qué se ofrece y cuál es el siguiente paso. Registra sólo lo que ocurra, sin datos privados.

Ensayo: qué entendió	Pendiente.
Reprueba: qué corregí y comprobé	Pendiente.

Rúbrica propuesta

0: ausente o incorrecto. 1: parcial. 2: completo y comprobable.

Criterio	0 / 1 / 2
Mensaje respaldado	
Corrección de las tres promesas	
Comprensión del siguiente paso	Pendiente

Umbral propuesto: 5/6 sin ceros, pendiente de calibración. No declares alcanzado el umbral mientras falte la prueba. Una promesa inventada, exposición de datos o acción no autorizada bloquea aceptación.

Checklist de la fuente

[ ] Oferta de práctica identificada [ ] Condiciones pendientes visibles
[ ] Sin garantías sin respaldo [ ] Mensaje y CTA coherentes
[ ] Copia local conservada

Pregunta para pensar

¿Un texto persuasivo puede conservar una certificación no confirmada?

Tu respuesta y justificación	

Guarda una copia propia con fecha y versión. La cuenta no tiene guardado verificado para esta ficha. El checklist y la rúbrica no acreditan progreso automático.

Material complementario; no es una transcripción. Video y aula S04 no confirmados. Propuesta docente del 13 de octubre de 2026; sin ensayo con alumnos ni resultados comerciales acreditados.