

Marketing Digital Inmobiliario

Impartido por **Carlos González**



CURSO GRABADO ONLINE

\$3,990 MXN

• **Precio de lanzamiento**

- 11 módulos estructurados.
- 97 clases.
- Plantillas, scripts, checklists y prompts descargables.
- Acceso de por vida + meets mensuales.

Módulo 1.

Fundamentos del Marketing Digital Inmobiliario

LECCIÓN 1. Bienvenida: cómo aprovechar este curso al máximo

LECCIÓN 2. Panorama del asesor inmobiliario 2026–2030 · Mentalidad: del asesor tradicional al digital

LECCIÓN 3. Por qué los portales ya no son suficientes

LECCIÓN 4. Meta Ads vs Inmuebles24, EasyBroker y otros portales

LECCIÓN 5. El ecosistema de venta digital

LECCIÓN 6. Perfil del cliente digital y nuevas tendencias de consumo

LECCIÓN 7. Expectativas reales: cuánto tarda tu primera venta, presupuesto mínimo y qué NO va a pasar en los primeros 30 días

LECCIÓN 8. Quick win del módulo y siguiente paso

Módulo 2.

Conoce tu Producto y tu Mercado

LECCIÓN 1. Cómo analizar una propiedad o preventa para venderla digitalmente

LECCIÓN 2. Análisis de mercado zonal: herramientas gratuitas y de paga

LECCIÓN 3. Cómo hacer un análisis comparativo

LECCIÓN 4. Benchmark de competencia y uso de la Biblioteca de Anuncios de Meta (Ads Library)

LECCIÓN 5. Construye tu Buyer Persona inmobiliario (3 perfiles clave)

LECCIÓN 6. Preventa vs. inmueble terminado: estrategias distintas

LECCIÓN 7. Storytelling del inmueble: cómo contar lo que vendes

LECCIÓN 8. Requisitos legales mínimos: aviso de privacidad, contratos y manejo de datos

LECCIÓN 9. Plantilla descargable: Brief de Proyecto Inmobiliario

Módulo 3.

Meta Ads: Configuración Desde Cero

LECCIÓN 1. Diferencia entre promocionar, impulsar y Administrador de Anuncios

LECCIÓN 2. Creación y configuración del Business Manager paso a paso

LECCIÓN 3. Cuenta publicitaria, método de pago y verificación

LECCIÓN 4. Configuración de Fan Page e Instagram profesional

LECCIÓN 5. Meta Pixel: qué es, por qué lo necesitas y cómo instalarlo.

LECCIÓN 6. Conjunto de Datos y API de Conversiones

LECCIÓN 7. Checklist de configuración antes de tu primera campaña



Módulo 4.

IA Aplicada al Negocio Inmobiliario

- LECCIÓN 1.** Panorama: qué IAs sí sirven al asesor inmobiliario (y cuáles no)
- LECCIÓN 2.** ChatGPT para copys, correos y guiones de video
- LECCIÓN 3.** Claude para análisis de mercado y reportes de cliente
- LECCIÓN 4.** Tutorial higgsfield
- LECCIÓN 5.** Tutorial Kling
- LECCIÓN 6.** 25 prompts probados para asesores inmobiliarios

Módulo 5.

Creación de Contenido que Vende Inmuebles

- LECCIÓN 1.** Los formatos de contenido
- LECCIÓN 2.** Cómo grabar recorridos virtuales que convierten
- LECCIÓN 3.** Edición con CapCut
- LECCIÓN 4.** Marca personal del asesor: cómo construirla y diferenciarte
- LECCIÓN 5.** Generar prospectos sin pauta: estrategia de contenido orgánico
- LECCIÓN 6.** Frecuencia y consistencia: cuánto publicar y qué hacer cuando no ves resultados
- LECCIÓN 7.** Copywriting inmobiliario: titulares que detienen el scroll
- LECCIÓN 8.** Estructura para promover proyectos inmobiliarios (niveles de consciencia)
- LECCIÓN 9.** Aplicación de IA al contenido: descripciones, guiones e imágenes
- LECCIÓN 10.** Banco de contenido: organiza 30 días en 1 tarde
- LECCIÓN 11.** Plantillas descargables: 15 estructuras de copy probadas

Módulo 6.

Segmentación y Audiencias Inmobiliarias

- LECCIÓN 1.** Tipos de audiencias: fría, tibia y caliente
- LECCIÓN 2.** Segmentación demográfica, por intereses y geográfica avanzada (los 30 intereses inmobiliarios que sí funcionan, edad, ingresos, pin drop y radios)
- LECCIÓN 3.** Públicos personalizados desde tu base de contactos
- LECCIÓN 4.** Públicos similares (lookalike) para preventas
- LECCIÓN 5.** Segmentación en Categoría Especial: ventajas, desventajas y cómo no perder precisión
- LECCIÓN 6.** Caso real: segmentación ganadora para preventa en Guadalajara
- LECCIÓN 7.** Errores frecuentes de segmentación que te queman dinero
- LECCIÓN 8.** Plantilla descargable: matriz de audiencias por proyecto

Módulo 7.

Creación de Anuncios que Venden Propiedades

- LECCIÓN 1.** Estructura de campaña: Campaña / Conjunto / Anuncio
- LECCIÓN 2.** Elegir el objetivo correcto: Leads, Tráfico o Ventas
- LECCIÓN 3.** Campaña de Mensajes a WhatsApp: paso a paso
- LECCIÓN 4.** Campaña de Formulario Instantáneo (Lead Ads)
- LECCIÓN 5.** Formatos que venden: Reel, Carrusel e Imagen única
- LECCIÓN 6.** Cómo escribir el texto principal, título y descripción
- LECCIÓN 7.** Llamados a la acción (CTA) que generan citas
- LECCIÓN 8.** Ubicaciones: cuáles activar y cuáles NO para inmuebles
- LECCIÓN 9.** Presupuesto diario vs. presupuesto total: qué usar
- LECCIÓN 10.** Lanzamiento: publicar tu primera campaña en vivo

Módulo 8.

Optimización, Métricas y Escalado

- LECCIÓN 1.** Las métricas que Sí importan en inmuebles (y las que no)
- LECCIÓN 2.** CPL (Costo por Lead): benchmarks reales en México
- LECCIÓN 3.** Cómo leer el panel de Meta Ads sin marearte
- LECCIÓN 4.** Fase de aprendizaje: qué es y por qué no debes tocar nada 3-4 días
- LECCIÓN 5.** A/B Testing: probar creativos, copys y audiencias
- LECCIÓN 6.** Cuándo apagar un anuncio y cuándo duplicarlo
- LECCIÓN 7.** Escalado horizontal vs. vertical: cómo subir presupuesto sin romper el CPL
- LECCIÓN 8.** Reporte semanal: qué revisar cada lunes
- LECCIÓN 9.** Plantilla descargable: Dashboard de métricas inmobiliarias

Módulo 9.

Sistema de Ventas: del Lead a la Cita

- LECCIÓN 1.** El embudo de ventas inmobiliario: lead - cita - apartado - escritura
- LECCIÓN 2.** Tiempo de respuesta: la regla de los 5 minutos
- LECCIÓN 3.** Script de primer contacto por WhatsApp (palabra por palabra)
- LECCIÓN 4.** Manejo de WhatsApp Business: etiquetas, respuestas rápidas y calificación por etapa
- LECCIÓN 5.** Ventas por WhatsApp: cómo cerrar sin necesidad de cita presencial
- LECCIÓN 6.** Manejo de objeciones: precio, enganche y ubicación
- LECCIÓN 7.** El multi-contacto: por qué se cierra entre el contacto 5 y el 8
- LECCIÓN 8.** Secuencia de seguimiento de 14 días
- LECCIÓN 9.** Cómo agendar la cita de forma natural (y que no se caiga)
- LECCIÓN 10.** La cita presencial o virtual: qué hacer antes, durante y después
- LECCIÓN 11.** Cierre: cómo pedir el apartado sin miedo

Módulo 10.

WhatsApp y Automatización para Asesores

- LECCIÓN 1.** Diferencia entre WhatsApp personal y WhatsApp Business
- LECCIÓN 2.** Por qué un asesor sin orden pierde el 40% de sus leads
- LECCIÓN 3.** Panorama general de CRMs: GHL, HubSpot, EasyBroker y Google Sheets
- LECCIÓN 4.** Automatizaciones esenciales

Módulo 11.

Tu Sistema Completo y Plan de Acción 90 Días

- LECCIÓN 1.** De todo lo aprendido, esto es lo único que importa los primeros 30 días
- LECCIÓN 2.** Plan de los primeros 30 días: paso a paso de qué hacer
- LECCIÓN 3.** Plan de los días 31-60: optimización
- LECCIÓN 4.** Plan de los días 61-90: escalado, sistematización y cambio de anuncios
- LECCIÓN 5.** Finanzas del asesor: porcentajes para invertir, ahorrar, reinvertir y crecer el negocio
- LECCIÓN 6.** Cómo medir tu ROI mensual como asesor independiente
- LECCIÓN 7.** Errores que te costarán caro en tus primeros 6 meses
- LECCIÓN 8.** Cómo pasar de 1 cierre al mes a 3-5 cierres al mes. Despedida + próximos pasos + comunidad por WhatsApp