

Cómo conseguir clientes cuando nadie te conoce

Marketing, comportamiento del cliente e IA
para conseguir tus primeros clientes



BÚSQUEDAS
EN GOOGLE



REDES
SOCIALES



CONVERSACIONES
Y CONFIANZA



COMUNIDAD
Y RECOMENDACIONES

DE DESCONOCIDO
A OPCIÓN ELEGIDA



INTELIGENCIA ARTIFICIAL
AL SERVICIO
DE TU NEGOCIO

Estrategia
Visibilidad
Confianza
Clientes



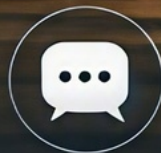
ENTIENDE
cómo deciden
tus clientes



DIFERÉNCIATE
con una propuesta
de valor clara



ATRAE
a las personas
adecuadas



CONVIERTE
conversaciones
en clientes



APLICA IA
para vender mejor
y ahorrar tiempo



Del 28 de septiembre al 5 de octubre

Formación presencial

Cámara de Álava. Calle Dato 38 b. 01005 Vitoria-Gasteiz



España Emprende



Cofinanciado por
la Unión Europea



Fondos Europeos





CÓMO CONSEGUIR CLIENTES CUANDO NADIE TE CONOCE

MARKETING, COMPORTAMIENTO DEL CLIENTE E IA PARA CONSEGUIR TUS PRIMEROS CLIENTES

¡INSCRÍBETE AQUÍ!



FECHAS Y LUGAR

Del 28 de septiembre al 5 de octubre de 2026

09:00 - 14:00 h

30 horas

Lugar: Cámara de Álava. Calle Dato 38 b.
Vitoria-Gasteiz



ORGANIZADO POR

Cámara de Álava, a través del Convenio firmado con Cámara de España para el desarrollo del Programa Emprende, en el marco del Programa FSE+ de Educación y Formación, Empleo y Economía Social, con la financiación de FSE+ y Lanbide.



OBJETIVOS

- Comprender cómo piensan, deciden y compran los clientes para diseñar propuestas de valor diferenciales y estrategias de captación eficaces.
- Aplicar herramientas de marketing, ventas e inteligencia artificial para atraer clientes, convertir oportunidades comerciales y crear un sistema comercial sostenible.



DIRIGIDO A

Personas emprendedoras, autónomos/as y empresas de reciente creación:

- Personas desempleadas: es necesario presentar informe de vida laboral.
- Personas trabajadoras por cuenta ajena y/o por cuenta propia: es necesario presentar demanda de mejora de empleo actualizada en Lanbide e informe de vida laboral.



PROFESORADO

Aitor Ezkerra. Aken

Consultor y formador en estrategia empresarial, marketing y ventas, con amplia experiencia en acompañamiento a personas emprendedoras y pequeñas y medianas empresas.

Cuenta con una trayectoria profesional vinculada al ámbito de la consultoría, la dirección comercial y la formación, colaborando con diferentes organizaciones en el desarrollo de competencias empresariales clave como la planificación, la gestión comercial y la toma de decisiones estratégicas.

Su enfoque formativo es eminentemente práctico, centrado en la aplicación directa de herramientas de gestión al día a día de las empresas, especialmente en contextos de emprendimiento y consolidación de negocios.



MÁS INFO

📞 945 141 800

✉ creaciondeempresas@camaradealava.com



España Emprende



Cofinanciado por
la Unión Europea



Fondos Europeos



CÓMO CONSEGUIR CLIENTES CUANDO NADIE TE CONOCE

MARKETING, COMPORTAMIENTO DEL CLIENTE E IA PARA CONSEGUIR TUS PRIMEROS CLIENTES



Formación presencial

PROGRAMA

¡INSCRÍBETE AQUÍ!

MÓDULO 1. Cómo compran hoy los clientes (5 horas)

Pregunta clave: ¿Por qué un buen producto no siempre consigue clientes?

Objetivo: Comprender cómo toman realmente las decisiones los clientes y qué factores influyen en que una persona decida comprar, posponer o no actuar.

Contenidos:

- Qué ha cambiado en la forma de comprar.
- Cómo funciona el proceso de decisión de un cliente.
- Economía conductual aplicada al emprendimiento.
- Principales sesgos cognitivos que afectan a la compra.
- Arquitectura de decisiones.
- Modelo W-S:
 - Fricciones que frenan la compra.
 - Aversión al riesgo.
- Cómo reducir incertidumbre y facilitar la decisión.
- El nuevo papel del marketing: ayudar a decidir.

MÓDULO 2. Diferénciate antes de empezar a vender (5 horas)

Pregunta clave: ¿Por qué debería elegirte a ti y no a cualquier otra alternativa?

Objetivo: Construir una propuesta de valor clara, relevante y diferenciada, evitando mensajes genéricos que no generan recuerdo ni confianza.

Contenidos:

- Qué compra realmente un cliente.
- Propuesta de valor.
- Cómo salir de los mensajes "pitufos".
- Círculo Dorado.
- Curva de Valor.
- Beneficios frente a características.
- Cómo validar una propuesta de valor.



CÓMO CONSEGUIR CLIENTES CUANDO NADIE TE CONOCE

MARKETING, COMPORTAMIENTO DEL CLIENTE E IA PARA CONSEGUIR TUS PRIMEROS CLIENTES



Formación presencial

PROGRAMA

¡INSCRÍBETE AQUÍ!

MÓDULO 3. Marketing digital con criterio (3 horas)

Pregunta clave: ¿Dónde merece realmente la pena invertir mi tiempo y mi dinero para conseguir clientes?

Objetivo: Diseñar una estrategia de captación adaptada al modelo de negocio, priorizando los canales que aportan mayor retorno.

Contenidos:

- Embudo comercial.
- Customer Journey.
- Marketing de atracción.
- Marketing de conversión.
- Canales de captación.
- Cómo elegir canales según CAC vs VCVC

MÓDULO 4. Redes sociales que generan confianza y clientes (4 horas)

Pregunta clave: ¿Cómo consigo que las redes sociales generen conversaciones comerciales y no solo seguidores?

Objetivo: Diseñar una estrategia de contenidos orientada a generar confianza, autoridad y oportunidades comerciales.

Contenidos:

- Estrategia frente a publicación.
- LinkedIn para negocios B2B.
- Instagram para servicios y marca personal.
- TikTok para notoriedad.
- YouTube como generador de autoridad.
- Google como generador de confianza.
- Cómo construir autoridad.
- Tipos de contenido.
- Storytelling.
- Calendario editorial.
- Cómo convertir contenido en conversaciones.



CÓMO CONSEGUIR CLIENTES CUANDO NADIE TE CONOCE

MARKETING, COMPORTAMIENTO DEL CLIENTE E IA PARA CONSEGUIR TUS PRIMEROS CLIENTES



Formación presencial

PROGRAMA

¡INSCRÍBETE AQUÍ!

MÓDULO 5. Inteligencia Artificial aplicada al marketing y las ventas (4 horas)

Pregunta clave: ¿Cómo puede la IA ayudarme a vender mejor sin perder autenticidad?

Objetivo: Incorporar herramientas de IA que permitan ahorrar tiempo, mejorar la calidad del trabajo y facilitar la toma de decisiones comerciales.

Contenidos:

- Qué tareas puede automatizar la IA.
- IA para investigación de clientes.
- IA para analizar competencia.
- IA para diseñar propuestas de valor.
- IA para generar contenidos.
- IA para preparar reuniones.
- IA para responder objeciones.
- IA para elaborar presupuestos.
- IA para diseñar presentaciones.
- IA para crear asistentes personalizados.

MÓDULO 6. De captar contactos a conseguir clientes (5 horas)

Pregunta clave: ¿Cómo convierto una conversación en una decisión de compra?

Objetivo: Aprender a mantener conversaciones comerciales que ayuden al cliente a tomar decisiones con mayor seguridad.

Contenidos:

- Del marketing a la venta.
- Prospección.
- Método AKEN de cualificación.
- Brújula NORTE.
- FAN.
- PPR.
- Gestión de objeciones.
- Índice CONFÍA.
- Semáforo de Encaje.
- Negociación.
- Seguimiento.



CÓMO CONSEGUIR CLIENTES CUANDO NADIE TE CONOCE

MARKETING, COMPORTAMIENTO DEL CLIENTE E IA PARA CONSEGUIR TUS PRIMEROS CLIENTES



Formación presencial

PROGRAMA

¡INSCRÍBETE AQUÍ!

MÓDULO 7. Diseña tu Sistema Comercial. Plan de acción individual (4 horas)

Pregunta clave: ¿Qué necesito implantar para que conseguir clientes deje de depender de la improvisación?

Objetivo: Integrar todo lo aprendido en un sistema comercial sencillo, accionable y adaptado a cada proyecto emprendedor.

Contenidos:

- Objetivos comerciales.
- Indicadores clave.
- Rutinas comerciales.
- Cuadro de mando.
- Plan de acción 90 días.
- Prioridades.
- Mejora continua.
- Cómo convertir el conocimiento en un sistema.



945 141 800



creaciondeempresas@camaradealava.com



España Emprende



Cofinanciado por
la Unión Europea



MINISTERIO
DE TRABAJO
Y ECONOMÍA SOCIAL



Fondos Europeos

Cámara
de Comercio de España



lanbide
EUSKAL ENPLEGU ZERBITZUA
SERVICIO VASCO DE EMPLEO