



Instrucciones: Lee atentamente cada pregunta y elige la opción correcta o responde lo que se solicita.

Puntuación total: 100 puntos | Aprobado: 60 puntos o más

Nombre y apellidos: _____

Fecha: _____ Puntuación: ____ / 100

LECCIÓN 1 – CREAR UNA MARCA (10 puntos)

1. ¿Qué es el naming de una marca?

- a) El logotipo y colores de la marca.
- b) El nombre que identifica tu marca y la diferencia.
- c) La estrategia de precios.
- d) El envase del producto.

2. ¿Cuál es el objetivo del posicionamiento?

- a) Ser la marca más barata del mercado.
- b) Ocultar tu producto a la competencia.
- c) Ocupar un lugar claro y diferenciador en la mente del cliente.
- d) Vender en todos los canales posibles.



LECCIÓN 2 – ECOMMERCE (10 puntos)

3. ¿Qué plataforma se recomienda en esta lección para crear tu tienda online?

- a) WooCommerce
- b) Shopify
- c) Amazon Seller
- d) Prestashop



4. ¿Qué es una tienda online?

- a) Una tienda física con redes sociales.
- b) Un sitio web donde vendes tus productos 24/7.
- c) Un catálogo en PDF.
- d) Un marketplace como Amazon.



LECCIÓN 3 – INSTAGRAM Y TIKTOK (10 puntos)

5. ¿Qué formato es ideal para captar atención y alcance?

- a) Fotos estáticas.
- b) Reels (videos cortos).
- c) Publicaciones largas.
- d) Stories solo con texto.



6. ¿Qué hace que un contenido sea viral?

- a) Tener muchos hashtags.
- b) Ser creativo, útil o emocional y conectar con la audiencia.
- c) Publicar todos los días a cualquier hora.
- d) Copiar tendencias sin aportar valor.



LECCIÓN 4 – CREACIÓN DE CONTENIDO (10 puntos)

7. ¿Qué es la estrategia visual?

- a) Usar muchos filtros y colores llamativos.
- b) Planificar una estética coherente que refleje tu marca.
- c) Publicar al azar cuando tengas tiempo.
- d) Subir solo videos sin editar.



8. ¿Qué significa construir autoridad en tu marca?

- a) Tener más seguidores que la competencia.
- b) Ser reconocido como experto y genera confianza.
- c) Vender siempre con descuento.
- d) Tener un logo profesional.



LECCIÓN 5 – EMBUDOS DE VENTA (15 puntos)

9. Ordena las etapas del embudo de venta correctamente:

- | | |
|------------------|-----------------|
| ___ Captación | A. Fidelización |
| ___ Conversión | B. Interés |
| ___ Fidelización | C. Conversión |
| ___ Interés | D. Captación |



10. ¿Cuál es el objetivo de la conversión?

- a) Conseguir seguidores en redes.
- b) Lograr que el cliente compre por primera vez.
- c) Conseguir tráfico en la web.
- d) Fidelizar al cliente actual.



LECCIÓN 6 – COMUNIDAD Y FIDELIZACIÓN (15 puntos)

11. ¿Qué plataforma se recomienda para crear comunidad?

- a) WhatsApp personal.
- b) Telegram.
- c) Facebook Marketplace.
- d) Twitter.



12. ¿Qué beneficio aporta tener clientes recurrentes?

- a) Mayor gasto en publicidad.
- b) Más trabajo administrativo.
- c) Más ingresos estables y menor costo de adquisición.
- d) Depender menos de redes sociales.

13. Verdadero o Falso.

La fidelización se trata solo de dar descuentos constantes.

V

F



LECCIÓN 7 – ESCALABILIDAD (20 puntos)

14. ¿Qué es una marca propia?

- a) Vender productos de otras marcas.
- b) Crear tus propios productos con tu propia marca.
- c) Vender sin marca ni empaque.
- d) Usar marcas blancas sin personalización.



15. ¿Qué significa white label?

- a) Productos personalizados fabricados por terceros.
- b) Productos importados sin impuestos.
- c) Productos ecológicos certificados.
- d) Productos hechos en casa.

16. ¿Qué es la automatización?

- a) Hacer todo manualmente para ahorrar.
- b) Delegar todo a un equipo humano.
- c) Usar herramientas y procesos para ahorrar tiempo y escalar.
- d) Publicar en automático sin estrategia.



17. CASO PRÁCTICO (10 puntos)

Imagina que estás lanzando tu marca de cosmética CBD para piel sensible. Responde:

- ¿Qué canal usarías para captar clientes? ¿Por qué?
- ¿Qué tipo de contenido publicarías en Reels?
- ¿Qué ofrecerías para convertir a un visitante en cliente?
- ¿Qué harías para fidelizar a tus primeros clientes?

Captación: _____

Contenido Reels: _____

Conversión: _____

Fidelización: _____



¡Sigue aprendiendo, creando y creciendo con tu negocio CBD!

Gracias por tu esfuerzo.

