

M00b — Bienvenida a padres / colegio

Duración: 4:00 **Hook:** primeros 10s respetuosos pero firmes — postura adulta a adulta

Audiencia: padre/madre que pagó, director/coordinador académico

HOOK (0:00 — 0:10)

“Si está viendo esto, asumo que ya hizo la inversión — o está cerca de hacerla. Le pido cuatro minutos. Le voy a explicar exactamente qué se está enseñando aquí, y por qué este curso no es entretenimiento. Es preparación.”

INTRO (0:10 — 0:40)

“Soy Wendolyn Pérez Pou, fundadora de Grupo ARO y directora de este programa. Llevo dieciocho años trabajando en branding y comunicación estratégica para marcas en República Dominicana, México y España.

Future Makers Academy nace de una observación simple: las habilidades que sus hijos van a necesitar entre 2026 y 2035 — branding personal, pensamiento creativo, AI literacy, comunicar ideas con criterio — no se enseñan en el currículum oficial de ningún colegio o universidad de la región.

Este curso cierra esa brecha.”

CONTENIDO (0:40 — 3:30)

Qué se enseña, exactamente

“En noventa minutos de video distribuidos en doce módulos, su hijo o hija va a aprender a:

Uno. Decodificar cómo funcionan las marcas que admira — Spotify, Apple, Patagonia, Notion — y aplicar la misma lógica a un proyecto propio.

Dos. Pasar de una idea vaga a un concepto presentable. Esto incluye nombre, propuesta de valor, identidad visual mínima, tono de voz.

Tres. Usar herramientas de AI generativa — Claude, ChatGPT, Midjourney — con criterio. No como atajo para hacer las tareas, sino como copiloto creativo. Esto incluye una sección explícita de privacidad para menores.

Cuatro. Estructurar y defender un pitch de tres minutos frente a una audiencia. La habilidad de presentar una idea con claridad es la más demandada en cualquier carrera profesional, según el reporte Future of Jobs del Foro Económico Mundial — y la menos enseñada en aulas tradicionales.”

[CORTE A SLIDE: cuatro pilares con iconos]

Por qué importa para su hijo

“El World Economic Forum identificó las top diez habilidades demandadas en el mercado laboral 2025–2030. Cuatro de ellas se trabajan directamente en este curso: pensamiento creativo, comunicación persuasiva, AI literacy, y resiliencia.

Su hijo va a aplicar a la universidad con un pitch deck. Va a entrar a entrevistas habiendo presentado su propia marca. Va a usar AI sabiendo cómo usarla bien — no copiándola.

No le estamos vendiendo un sueño de emprendedor adolescente. Le estamos dando la mentalidad y el método para resolver problemas creativos en cualquier carrera que elija — medicina, derecho, ingeniería, arte, música, negocios.”

[CORTE A SLIDE: lista de habilidades del WEF · habilidades trabajadas en el curso]

Cómo verificar el progreso (sin invadir)

“Su hijo tiene acceso individual al curso. El progreso es suyo. Pero usted puede:

Uno. Pedirle que le muestre los entregables al final de cada módulo. Cada uno tiene un entregable concreto — un análisis, un borrador de marca, un kit visual, un pitch deck.

Dos. Si compró la versión con Demo Day, puede asistir como invitado a la sesión final. Va a ver a su hijo presentando frente a un panel.

Tres. Si su colegio lo licenció, hay un dashboard de progreso para el coordinador académico.

No le recomiendo sentarse a su lado mientras lo hace. La experiencia funciona porque es íntima. La presencia adulta — incluso bienintencionada — cambia la dinámica.”

[CORTE A SLIDE: cómo verificar sin invadir · 3 maneras]

Lo que NO es este curso

“Es importante decirlo. Este curso NO es un bootcamp de marketing digital. NO es un curso para volverse influencer. NO es coaching motivacional. NO promete que su hijo gane dinero.

Lo que promete es claro: que al terminar, su hijo va a tener una marca personal o de proyecto definida, un pitch deck listo, y la mentalidad para resolver el siguiente proyecto creativo que tenga en frente.”

EJERCICIO (3:30 — 3:45)

“Mi recomendación práctica: no pregunte a su hijo qué está aprendiendo cada día. Espere al final. Pídale que le presente su pitch deck cuando termine. En tres minutos. Como si usted fuera su primer cliente.

Esa conversación va a valer más que cualquier reporte de progreso.”

OUTRO (3:45 — 4:00)

“Gracias por confiar en Grupo ARO con la formación de su hijo. Si tiene preguntas específicas, mi correo es wendolyn arroba mynameisaro punto com. Respondo a todos los padres personalmente — es parte del compromiso del programa.”