

GUÍA PRÁCTICA

INCLUYE
PLANIFICADOR DE
INFOPRODUCTOS

Genera

INGRESOS PASIVOS CON INFOPRODUCTOS

¿QUÉ ES UN INFOPRODUCTO?

Antes de nada, quisiera aclarar lo que es un infoproducto ya que puede que no lo tengas del todo claro.

Los infoproductos son productos digitales que contienen información valiosa, creada y organizada con el propósito de educar, resolver problemas o satisfacer necesidades específicas de un público. Estos productos, que se consumen en formato digital, pueden ser descargados o accedidos en línea, lo que los convierte en una opción muy atractiva tanto para creadores como para consumidores.

Ejemplos de infoproductos:

Ebooks:

- Libros electrónicos que pueden abordar una amplia gama de temas, desde guías prácticas hasta novelas. Son una excelente manera de compartir conocimientos en profundidad sobre un tema en particular.
- Ejemplo: "Guía para Emprendedores Digitales", un ebook que enseña a lanzar un negocio online.

Cursos online:

- Programas educativos que se imparten a través de videos, textos y actividades interactivas. Pueden estar estructurados en módulos y lecciones para facilitar el aprendizaje progresivo.
- Ejemplo: "Curso de Marketing en Redes Sociales", donde se enseñan estrategias para promover negocios en plataformas como Instagram y Facebook.

Webinars:

- Seminarios web en los que un experto comparte conocimientos o realiza una capacitación en tiempo real. Los webinars pueden ser grabados para su venta posterior como un producto.
- Ejemplo: "Webinar sobre Técnicas de Venta Efectiva", dirigido a emprendedores que quieren mejorar sus habilidades de ventas.

Plantillas:

- Diseños predefinidos y personalizables que pueden ser utilizados para diversos propósitos, como presentaciones, planes de negocio, hojas de cálculo, entre otros.
- Ejemplo: Plantillas de planificación mensual, diseñadas para ayudar a organizar tareas y metas.

Hojas de cálculo:

- Herramientas diseñadas para ayudar en la gestión y análisis de datos. Pueden incluir fórmulas preestablecidas para facilitar cálculos específicos.
- Ejemplo: "Hoja de Cálculo para la Gestión Financiera Personal", que permite llevar un control detallado de ingresos y gastos.

Podcasts y audiolibros:

Contenidos en formato de audio que permiten a los usuarios aprender o entretenerse mientras realizan otras actividades.

Ejemplo: "Podcast de Inspiración para Emprendedores", con entrevistas y consejos de expertos en negocios.



Programas de membresía:

- Acceso a contenido exclusivo, como artículos, videos, o recursos educativos, a cambio de una suscripción mensual o anual.
- Ejemplo: Un club de lectura digital que ofrece acceso a una selección de libros y debates en línea.


Software y aplicaciones:

- Herramientas digitales que solucionan problemas específicos o mejoran la productividad en determinadas áreas.
- Ejemplo: Una aplicación de gestión de proyectos que ayuda a organizar tareas y colaborar con equipos en línea.

Infografías y checklists:

- Materiales visuales y listas que sintetizan información clave de manera clara y concisa. Son ideales para ofrecer guías rápidas o resúmenes.
- Ejemplo: "Checklist para lanzar tu tienda online", que detalla cada paso necesario para abrir un negocio en internet.

Consultorías o asesorías virtuales:

- Sesiones de consulta personalizadas que se realizan a través de plataformas digitales, donde un experto ofrece su conocimiento y guía sobre un tema específico.
 - Ejemplo: "Asesoría en estrategia de marca personal", destinada a profesionales que desean destacar en su sector.
- 



2 OPCIONES:



PUEDES CREAR TUS
INFOPRODUCTOS DESDE CERO CON
HERRAMIENTAS COMO CANVA

O...



PUEDES ADQUIRIR PLANTILLAS DE
**INFOPRODUCTOS CON DERECHOS DE
REVENTA** QUE PODRÁS REVENDER
TAL COMO ESTÁN O MODIFICARLAS
PARCIALMENTE

Todo dependerá de tu tiempo, habilidades y estrategia elegida...

¿QUÉ SON LOS DERECHOS DE REVENTA?

Los Derechos de Reventa son como tener una llave especial que abre un mundo de oportunidades digitales, especialmente para nosotras, mujeres emprendedoras. Es un “permiso” único otorgado por el creador de un producto digital, como un libro electrónico o software, que te permite no solo usar el producto para ti misma, sino también venderlo a otras personas. Es como tener la libertad de comprar un libro y luego obtener el derecho de vender copias de ese libro a tus amigas, colegas o cualquier persona interesada.

Existen 2 tipos de Derechos de Reventa:

Derechos de Reventa con Licencia Maestra (**MRR**, Master Resell Rights):

- Los Derechos de Reventa con Licencia Maestra (MRR) son un tipo de licencia que permite no solo revender un producto digital, sino también otorgar a los compradores la posibilidad de revenderlo a otros. Cuando adquieres un producto con derechos MRR, puedes venderlo a terceros y, además, ofrecerles los mismos derechos de reventa que tú adquiriste. Sin embargo, en la mayoría de los casos, no se permite modificar el producto original.

CADA DESAFÍO
ES UNA
OPORTUNIDAD
PARA
APRENDER



¿QUÉ SON LOS DERECHOS DE REVENTA?

Derechos de Etiqueta Privada (PLR, Private Label Rights):

- Los Derechos de Etiqueta Privada (**PLR**) permiten adquirir un producto digital y modificarlo según tus necesidades, como si fuera propio. Con esta licencia, puedes cambiar el contenido, rebrandearlo con tu nombre o marca, y revenderlo bajo tus términos. Es una opción popular para quienes desean crear productos personalizados sin tener que desarrollarlos desde cero.

Diferencias Clave:

- MRR: Puedes revender el producto y ofrecer a tus compradores la posibilidad de revenderlo, pero generalmente no puedes modificar el contenido.
- PLR: Te permite modificar, rebrandear y revender el producto como si fuera tuyo, brindando una mayor flexibilidad y personalización.

SI PUEDES
SOÑARLO
PUEDES
HACERLO





Con infoproductos, tienes la oportunidad de crear tu propio negocio en línea ofreciendo productos digitales valiosos a una amplia audiencia. Puedes convertir tus pasiones, conocimientos o habilidades en productos digitales que no solo te beneficien a ti misma, sino que también ayuden a otras mujeres a alcanzar sus metas y sueños.

Además, con los Derechos de Reventa (MRR y PLR), no sólo puedes vender el producto, sino que también puedes otorgar a tus clientes el mismo poder de reventa. Es como darles la misma llave especial que recibiste, permitiéndoles crear sus propios negocios digitales y alcanzar su independencia financiera. Es una oportunidad emocionante para nosotras, mujeres emprendedoras, para aprovechar el poder del mundo digital y construir un futuro próspero para nosotras mismas y nuestras comunidades.

A person is sitting at a desk, working on a laptop. The desk is cluttered with a glass of water, a vase of dried flowers, and other items. The background is a soft-focus office or home workspace.

¿POR QUÉ DEBERÍAS INICIAR TU PROPIO NEGOCIO DE PRODUCTOS DIGITALES?

En este capítulo, vamos a analizar las razones convincentes por las cuales emprender tu propio negocio de productos digitales puede ser una experiencia gratificante y lucrativa. Destacaremos los diversos beneficios que ofrece, desde la posibilidad de generar ingresos pasivos y disfrutar de estilos de vida flexibles, hasta las oportunidades ilimitadas en diferentes nichos y la satisfacción de expresar tu creatividad.

FLUJO DE INGRESOS RENTABLE



Imagina tener el poder de crear algo una vez y luego observar cómo genera ingresos para ti día tras día, mes tras mes, incluso mientras duermes o disfrutas de unas vacaciones.

Esa es la magia del negocio de productos digitales. Una de las razones más convincentes para embarcarse en este viaje es el potencial de ingresos rentable que ofrece.

Cuando creas y comercializas productos digitales de manera efectiva, pueden convertirse en fuentes de ingresos perennes. Estos productos, ya sean libros electrónicos, software, cursos o gráficos, tienen la notable capacidad de seguir vendiéndose, llegando a una audiencia global las 24 horas del día.

Esto significa que el arduo trabajo que dedicas a crear un producto digital valioso da frutos no solo una vez, sino continuamente con el tiempo. Es como plantar un árbol de dinero en el panorama digital, y con la estrategia adecuada, tus ingresos pueden crecer y florecer a medida que agregas más productos a tu cartera.



BAJOS COSTES Y BAJA INVERSIÓN

A diferencia de los negocios tradicionales que a menudo vienen con costos elevados de alquiler de local, mobiliario e inventario, , iniciar tu propio negocio de productos digitales es sorprendentemente rentable.

Los bajos costes operativos son una característica destacada de este tipo de negocio. Todo lo que realmente necesitas es un ordenador, una conexión a internet y tus ideas creativas.

No hay necesidad de espacios de oficina físicos, almacenes o stock de productos. Esto significa que puedes canalizar tus recursos directamente en la creación de productos, la comercialización y el crecimiento de tu presencia en línea. Es un modelo eficiente y ágil que no solo te ahorra dinero, sino que también minimiza los riesgos financieros.

Esta rentabilidad hace que los negocios de productos digitales sean accesibles para una amplia gama de aspirantes a emprendedores, independientemente de su presupuesto, y abre la puerta a un mundo de oportunidades empresariales.



Todo lo que
necesitas es
un móvil, un ordenador y
WIFI.

No se requiere
experiencia

¡SOLO TIENES QUE
EMPEZAR!

ESTILO DE VIDA FLEXIBLE

Imagina esto: tienes el control de tus horas de trabajo, puedes establecer tu negocio prácticamente desde cualquier lugar con conexión a internet y tienes la libertad de dar forma a tu equilibrio entre trabajo y vida según tus preferencias.

Si eres mamá como yo, te permite estar presente para tus hijos.

Eso es uno de los puntos más atractivos de iniciar tu propio negocio de productos digitales: un estilo de vida flexible que se adapta a tus necesidades.

A diferencia de los horarios rígidos de los trabajos tradicionales, un negocio en línea ofrece la autonomía para elegir cuándo y dónde trabajas. Ya sea que seas una persona nocturna o madrugadora, ya sea que prefieras tu oficina en casa o un café acogedor, todo está al alcance de tu mano.

Esta flexibilidad se extiende más allá del entorno laboral; se trata de crear una vida que armonice tus ambiciones profesionales con tus deseos personales.

Es la capacidad de asistir al evento escolar de tu hijo, tomar esas vacaciones soñadas o dedicarte a tus hobbies sin las limitaciones de un trabajo típico de 9 a 5.

Con un negocio de productos digitales, tu trabajo se convierte en parte de tu vida, integrándose sin problemas con tu estilo de vida y ofreciéndote la oportunidad de alcanzar ese anhelado equilibrio entre trabajo y vida.

OPORTUNIDADES DE NICHO ILIMITADAS

Imagina tener la oportunidad de convertir tus pasiones y experiencia en un próspero negocio en línea. Con productos digitales, las posibilidades son infinitas.

Puedes sumergirte en una amplia variedad de mercados y temas de nicho, desde fitness y auto-mejoramiento hasta viajes, cocina y mucho más. Esto significa que puedes crear y vender productos digitales que realmente resuenen contigo, tus intereses y tu audiencia.

Ya seas un experta en fitness, una entusiasta de la tecnología o una aficionada al arte, hay un nicho esperando que lo explores y lo conviertas en un negocio rentable.

El mundo de los productos digitales te permite alinear tu negocio con tus pasiones, convirtiéndolo en un viaje gratificante y emocionante donde puedes compartir lo que amas con el mundo mientras generas ingresos.





BEGIN
each
DAY
with a
SMILE

ESCALABILIDAD

La escalabilidad es el “billete de oro” en el mundo de los negocios de productos digitales.

Es la capacidad de comenzar pequeño y, a medida que adquieres experiencia y tracción, expandir tu alcance a una audiencia global, desbloqueando el potencial para un crecimiento sustancial de ingresos con el tiempo. Imagina comenzar con un puñado de productos, tal vez dirigidos a un nicho o audiencia específicos.

A medida que tu negocio gana impulso, puedes agregar fácilmente más productos a tu catálogo o aventurarte en nuevos nichos. Tu presencia en línea puede abarcar el mundo entero, permitiéndote acceder a una amplia base de clientes.

Ya sea que seas una emprendedora individual o un pequeño equipo, el panorama digital ofrece las herramientas y oportunidades para escalar tu negocio a tu propio ritmo.

Es un viaje que puede llevar a un éxito notable a medida que continúas adaptándote y evolucionando, alcanzando nuevas alturas en el siempre creciente mercado en línea.

EXPRESIÓN CREATIVA

La creación de productos digitales es un lienzo para que tu creatividad y experiencia brillen. Es tu oportunidad de desatar tu imaginación, compartir tus conocimientos e inspirar.

Ya sea que estés creando un libro electrónico, diseñando gráficos impresionantes o desarrollando un curso en línea, cada producto es una expresión única de tus ideas y pasión.

Es una plataforma donde puedes educar, inspirar y entretener a tu audiencia, dejándoles con conocimientos valiosos y soluciones.

Además, tus creaciones pueden tener un legado duradero, ya que los productos digitales pueden seguir beneficiando a las personas mucho tiempo después de haberlos creado.

Es un viaje gratificante donde tu creatividad se encuentra con el mundo digital, permitiéndote marcar la diferencia y construir un negocio en torno a lo que realmente te apasiona.

“

PREGÚNTATE
¿Si no es ahora, entonces cuándo?

”



CREACIÓN DE ACTIVOS

Imagina tus productos digitales como activos valiosos con el potencial de crecer y multiplicarse.

Cuando creas y vendes productos digitales, no solo estás generando ingresos; estás construyendo activos que tienen un valor a largo plazo.

Estos activos pueden ser vendidos a compradores interesados, brindándote la oportunidad de obtener ganancias aún más adelante en el camino.

Además, pueden servir como poderosas fichas de negociación en asociaciones y colaboraciones. Imagina forjar alianzas con otras empresas o creadores que están ansiosos por aprovechar tus productos para llegar a una audiencia más amplia.

Tu biblioteca de productos digitales se convierte en un tesoro de posibilidades, ofreciéndote oportunidades financieras y ventajas estratégicas que pueden ayudarte a prosperar en el siempre cambiante panorama digital.



INDEPENDENCIA

La independencia es otra de las ventajas que te ofrece dirigir tu propio negocio de productos digitales.

Se trata de ser la capitana de tu propio barco, tomar decisiones cruciales y trazar tu propio rumbo sin arriesgar nada.

Cuando eres la jefa de tu imperio de productos digitales, tienes la libertad de establecer tus objetivos, estrategias y horario de trabajo.

No estás atada al horario o agenda de otra persona. Este nivel de independencia te otorga la autonomía para construir un negocio que se alinee con tu visión y valores.

Tienes la última palabra en la creación de productos, estrategias de marketing y cada aspecto de tu operación.

Es un viaje empoderador donde tú tomas las decisiones, y tu éxito es un testimonio de tu dedicación y habilidades de toma de decisiones.

ELLA DIJO QUE
LO HARÍA...

ASÍ QUE LO HIZO

APRENDIZAJE CONTINUO

Iniciar tu propio negocio de productos digitales no se trata solo de éxito financiero; es un viaje transformador de aprendizaje continuo y crecimiento personal.

En este dinámico entorno digital, te encontrarás con nuevos desafíos, tecnologías y oportunidades que pondrán a prueba tus habilidades y ampliarán tus horizontes.

Te convertirás en una aprendiz de por vida, adquiriendo conocimientos en la creación de productos, marketing, compromiso con el cliente y más...

Este viaje no solo afilará tus habilidades empresariales, sino que también nutrirá tu adaptabilidad y resiliencia.

Cada contratiempo se convierte en una lección, y cada éxito alimenta tu confianza. Es un emocionante camino de autodescubrimiento y crecimiento donde no solo surgirás como un exitoso emprendedor digital, sino también como una persona más sabia y recursiva.



IMPACTO Y SATISFACCIÓN

Más allá de las recompensas financieras, hay un aspecto profundamente satisfactorio al iniciar tu propio negocio de productos digitales: la oportunidad de tener un impacto significativo en la vida de las personas.

Tus productos digitales, ya sean libros electrónicos informativos, cursos inspiradores o diseños creativos, tienen el poder de enriquecer, educar y entretener a tus clientes. Te conviertes en una fuente de información valiosa, una proveedora de soluciones y una creadora de momentos que resuenan con tu audiencia.

Saber que tu trabajo ha hecho una diferencia positiva en la vida de alguien puede ser increíblemente gratificante. Es la alegría de ver a los clientes alcanzar sus metas, aprender nuevas habilidades o simplemente disfrutar de lo que ofreces.

Este sentido de satisfacción añade una dimensión profunda a tu viaje empresarial, haciendo que no se trate solo de negocios, sino también de dejar un impacto duradero y positivo en el mundo.

¡De esto sabe mucho la mentora de negocios Vilma Nuñez!



VISIÓN GENERAL

RAZONES POR LAS QUE INICIAR TU PROPIO NEGOCIO DE PRODUCTOS DIGITALES

1

Iniciar un negocio de infoproductos con Derechos de Reventa requiere un tiempo y esfuerzo de configuración mínimos.

2

Una vez que adquieres los derechos de un producto, podrás comenzar a venderlo inmediatamente sin tener que crear nada desde cero.

3

Tú compras los productos que deseas ver, tomas los productos y los vendes manteniendo el 100% de las ganancias.



Una vez que implementes tu sistema, obtendrás ingresos PASIVOS, lo que significa más tiempo para estar con tu familia, viajar, probar cosas nuevas y ¡realmente aprovechar al máximo la vida!



”

Eres más
fuerte
de lo que
piensas

QUE HACER Y QUE NO HACER

Si sigues lo que se debe y no se debe hacer, podrás construir un negocio de productos digitales exitoso y de buena reputación, al mismo tiempo que brindas valor a tus clientes.

QUE HACER

01
Comprender a tu audiencia

02
Vender productos de alta calidad y que aporten valor

03
Proporcionar descripciones claras

04
Establecer precios competitivos

05
Optimizar para SEO (Search Engine Optimization= posicionamiento en buscadores como Google)

06
Promocionar en múltiples canales

QUE NO

01
No engañar a los clientes

02
No descuidar las actualizaciones

03
No hacer Spam ni "abrumar"

04
No Ignorar las analíticas

05
No descuidar consideraciones legales

06
No pasar por alto las pruebas

ANÁLISIS DAFO

INFOPRODUCTOS CON DERECHOS MMR

Un análisis DAFO es una herramienta estratégica que te ayuda a identificar y evaluar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de tu negocio, proporcionando un camino más claro hacia el éxito.

DEBILIDADES

D

AMENAZAS

A

FORTALEZAS

F

OPORTUNIDADES

O

DEBILIDADES

D

ANÁLISIS DAFO

Falta de unicidad: Los productos MRR pueden carecer de originalidad ya que se venden a múltiples compradores, lo que puede llevar a una saturación del mercado.

Variabilidad en la calidad: La calidad de los productos MRR puede variar significativamente, y algunos pueden necesitar edición o mejoras adicionales. De allí la ventaja de que el infoproducto también cuente con Derechos PLR.

Limitación en la personalización: Las emprendedoras tienen un control limitado sobre el contenido y diseño de los productos MRR, lo que restringe las opciones de personalización. De allí la ventaja de que el infoproducto también cuente con Derechos PLR.

Competencia: La disponibilidad de productos MRR puede generar una competencia intensa, haciendo difícil destacarse en el mercado.

Dependencia de los proveedores: Las emprendedoras que dependen únicamente de los productos MRR pueden enfrentar desafíos si la oferta de productos de calidad disminuye o si los proveedores dejan de operar.

AMENAZAS

A

ANÁLISIS DAFO

Saturación del mercado: La amplia disponibilidad de productos MRR puede llevar a una saturación del mercado, lo que dificulta destacarse y competir eficazmente. La abundancia de productos similares también puede forzar la bajada de los precios..

Preocupaciones sobre la calidad: Los productos MRR de baja calidad o prácticas poco éticas por parte de algunos vendedores pueden dañar la reputación de toda la industria de MRR. Experiencias negativas con productos deficientes pueden disuadir a clientes potenciales.

Problemas de Derechos de Autor y licencias: No cumplir con los acuerdos de licencia y las leyes de derechos de autor puede resultar en problemas legales y dañar la reputación de tu negocio. Asegurar el cumplimiento es esencial para evitar consecuencias legales.

Erosión de precios: La intensa competencia en el mercado de MRR puede reducir los precios, lo que potencialmente afecta los márgenes de beneficio. Es esencial mantenerse competitivo mientras se mantienen precios razonables para garantizar la rentabilidad.

FORTALEZAS

F

ANÁLISIS DAFO

Baja inversión inicial: los productos MRR a menudo requieren una inversión inicial relativamente baja, lo que los hace accesibles a emprendedoras con capital limitado.

Eficiencia en tiempo: ahorran tiempo en la creación de productos, ya que puedes comenzar a vender inmediatamente después de adquirir los derechos.

Gama diversa de productos: los productos MRR cubren una amplia gama de nichos y temas, lo que permite a las creadoras diversificar sus ofertas.

Escalabilidad: las emprendedoras pueden escalar rápidamente sus negocios agregando más productos MRR a sus catálogos.

Potencial de ingresos: cuando se comercializan de manera eficaz, los productos MRR pueden proporcionar un flujo de ingresos constante y potencialmente lucrativo a lo largo del tiempo.

OPORTUNIDADES

O

ANÁLISIS DAFO

Generación de ingresos: Los productos MRR ofrecen una oportunidad primordial para generar ingresos de manera eficiente. Al revender estos productos, se pueden crear múltiples flujos de ingresos sin el tiempo y esfuerzo requeridos para el desarrollo de productos. Estos ingresos pueden respaldar el crecimiento del negocio, la inversión en marketing y la expansión hacia nuevos nichos.

Mejora de contenido: Los productos MRR pueden aprovecharse como una sólida base sobre la cual construir. Estos productos pueden servir como puntos de partida para añadir un valor único, personalización o mejoras. Al mejorar el contenido o diseño de los productos MRR, se pueden crear ofertas de mayor calidad que se destaquen en el mercado.

Dominio de nicho: La diversa gama de productos MRR permite seleccionar y curar estratégicamente productos dentro de nichos específicos. Este enfoque puede ayudar a establecerse como figuras de autoridad dentro de esos nichos. Al ofrecer de manera consistente productos y contenido valioso en un nicho, se puede ganar la confianza, credibilidad y autoridad, convirtiéndose en expertos de referencia para la audiencia objetivo.

Agrupación de productos: Se puede explorar la oportunidad de agrupar varios productos MRR para crear paquetes únicos y completos. La agrupación permite la creación de ofertas premium que brinden un valor excepcional a los clientes, a menudo a un precio más alto. Esta estrategia puede aumentar los valores promedio de los pedidos y los ingresos totales.

Construcción de listas de correo electrónico: La venta de productos MRR puede ser una forma efectiva de hacer crecer tu lista de suscriptores a newsletter. Se pueden ofrecer productos MRR gratuitos (lead magnet) o de bajo coste a cambio de las direcciones de correo electrónico de los clientes. Esta táctica de construcción de listas de emailing permite la comunicación continua con clientes potenciales y la promoción de productos adicionales en el futuro.

Marketing de afiliación: Se pueden explorar oportunidades de marketing de afiliación con productos MRR. Al promover productos MRR de otros vendedores, se pueden ganar comisiones por las ventas generadas a través de los esfuerzos de marketing. Esto diversifica los flujos de ingresos y amplía el catálogo de productos sin necesidad de crear productos nuevos.

Al capitalizar estas oportunidades, se puede maximizar el potencial de los productos MRR y crear negocios en línea rentables.

PASO A PASO PARA EMPEZAR

IDENTIFICA TU NICHOS Y AUDIENCIA:

01

Comienza por identificar un nicho o sector específico que te interese y que tenga un público objetivo con necesidades o problemas que puedas abordar.

Investiga a tu audiencia para comprender sus preferencias, sus puntos de dolor y qué tipos de productos digitales podrían interesarle.

CREA O ADQUIERE PRODUCTOS DIGITALES:

02

Decide si deseas crear tus propios productos digitales o adquirir productos existentes, como productos Master Resell Rights (MRR) o Private Label Rights (PLR).

Si creas los tuyos propios, desarrolla productos digitales de alta calidad que aporten valor y resuelvan problemas para tu público objetivo.

CONFIGURA TU PRESENCIA EN LÍNEA:

03

Crema un sitio web profesional o una landing page (página de venta de 1 sola página) o una tienda en línea en cualquier marketplace donde puedas exhibir tus productos digitales.

Si apuestas por una página web, asegúrate de que sea fácil de usar, segura y esté optimizada para que los motores de búsqueda (SEO) atraigan tráfico orgánico.

PROMOCIONA TUS PRODUCTOS:

04

Desarrolla una estrategia de marketing para promocionar tus productos digitales. Esto puede incluir marketing de contenidos, marketing en redes sociales, marketing por correo electrónico y publicidad de pago.

Utiliza descripciones de productos, testimonios y elementos visuales persuasivos para comercializar eficazmente sus ofertas. Los mockups (maquetas digitales) suelen ser muy eficaces.

PROPORCIONA UNA EXCELENTE ATENCIÓN AL CLIENTE:

05

Ofrece atención al cliente receptiva y útil para abordar consultas, resolver problemas y generar confianza con tus clientes.

Establece políticas claras de reembolso y devolución para garantizar la satisfacción del cliente y la confianza en tu negocio.

Si sigues estos pasos, podrás sentar una base sólida para tu negocio de productos digitales.

Funnel de venta: landing page y herramienta de email marketing

Existen plataformas que te permiten crear un funnel” o embudo de venta de manera muy fácil con tan sólo 2 pasos:

1- un sitio web de 1 página que te presenta a ti y al producto o servicio que estás promocionando (landing page)

La primera página del embudo incitará al consumidor a ingresar su correo electrónico.

Una excelente forma de conseguir suscriptores nuevos para tu lista de email marketing es regalar un infoproducto gratuito (ej: ebook, plantilla..)

2- Una vez se suscriban, los llevará a la segunda página del embudo de ventas, que tendrá el producto que estás promocionando.

Forbes

SABÍAS QUÉ...

La revista Forbes, en uno de sus artículos, vaticinó que los productos digitales serían uno de los trabajos independientes mejor pagados de 2024.

¡No hay mejor momento para empezar que ahora!

“

Al fin y al cabo,
tu negocio de
productos
digitales se
reduce a esto:

Más productos =
más ingresos



IMPORTANCIA DE UNA LISTA DE CORREO ELECTRÓNICO

¡Tu lista de correo electrónico es tuya!

Imagina que pierdes tu cuenta de Instagram, y tienes 200.000 seguidores que han hecho clic en tu enlace y te han dado su correo electrónico.

Aunque hayas perdido tu cuenta de Instagram, ¡todavía tienes tu lista de correo electrónico, que es oro!

Enviarlos a tu embudo de ventas te permite recolectar sus correos electrónicos.

Ahora puedes darles seguimiento, y también tienes una línea de comunicación en el futuro.

¡Las personas son más propensas a hacer negocios con alguien a quien conocen, les gusta y confían!

la mayoría de las ventas se cierran después de recibir la oferta a través del emailing.

PRÓXIMOS PASOS A SEGUIR...



01

Elige tu fuente de tráfico: Has encontrado un gran producto para promocionar, ofreciendo un curso fantástico para compartir con tu audiencia. ¡Ahora es el momento de comenzar a dirigir tráfico dirigido!

Crea contenido valioso: La parte desafiante es mantenerse consistente y confiar en el proceso. Para algunas, esto será fácil, y para la mayoría, será un poco difícil. Es importante entender que tu camino será diferente al de las demás.

02



03

Comienza a construir tu lista de correo electrónico: A diferencia de las plataformas de redes sociales como TikTok, Instagram, YouTube, Facebook y Pinterest, realmente posees tu lista de correo electrónico, y si llegaras a perder tus redes sociales, aún podrías comunicarte con tus clientes a través de tu lista de correo electrónico.

CREAR TUS PROPIOS PRODUCTOS DIGITALES VS. PRODUCTOS CON MRR/PLR



La decisión entre crear tus propios productos digitales y comprar productos con derechos de reventa es fundamental en tu trayectoria emprendedora.

Crear tus propios productos implica partir desde cero e invertir tu tiempo, experiencia y creatividad para elaborar algo único. Ofrece la satisfacción de construir algo completamente tuyo, adaptado a tu visión y audiencia.

Por otro lado, comprar productos con derechos de reventa te da una ventaja inicial. Adquieres productos ya hechos que puedes vender de inmediato, ahorrando tiempo y esfuerzo en el desarrollo del producto.

Sin embargo, estos productos pueden carecer de tu toque personal y la personalización que viene con la creación propia.

La elección depende de tus objetivos, recursos y cuánto control creativo deseas. Algunas emprendedoras optan por una combinación, mezclando sus creaciones con productos con derechos de reventa PLR para ofrecer una línea de productos diversa que satisfaga diferentes necesidades de los clientes.



PREGUNTAS

&

RESPUESTAS

VENTA DE PRODUCTOS DIGITALES EN LÍNEA:

PREGUNTA: *¿Qué tipos de productos digitales puedo vender en línea?*

Puedes vender una amplia gama de productos digitales, incluyendo libros electrónicos, cursos en línea, suscripciones, plantillas, infografías y más. La clave es ofrecer productos que satisfagan las necesidades e intereses de tu público objetivo.

PREGUNTA: *¿Cómo determino el precio de mis productos digitales?*

El precio depende de factores como el valor percibido del producto, la competencia en el mercado y la disposición de pago de tu público objetivo. Investiga productos similares en tu nicho y considera ofrecer diferentes niveles de precios.

DERECHOS DE REVENTA MAESTROS (MRR)

PREGUNTA: *¿Qué son los productos con Derechos de Reventa Maestros (MRR)?*

Los productos MRR son productos digitales que vienen con el derecho de revenderlos a otros. Los compradores a menudo pueden revender los productos y a veces incluso otorgar derechos de reventa a otros.

PREGUNTA: *¿Cómo puedo obtener beneficios de los productos MRR?*

Puedes obtener beneficios de los productos MRR al revenderlos a través de tu tienda en línea, agruparlos con otros productos, ofrecerlos como bonificaciones o utilizarlos como lead magnet para construir tu lista de email marketing.

MARKETING POR CORREO ELECTRÓNICO

PREGUNTA: *¿Por qué es importante el marketing por correo electrónico para mi negocio de productos digitales?*

El marketing por correo electrónico te permite construir una audiencia directa y comprometida, promocionar tus productos y nutrir relaciones con los clientes. Es una herramienta valiosa para impulsar las ventas y hacer crecer tu negocio.

PREGUNTA: *¿Cómo construyo una lista de correo electrónico para mi negocio de productos digitales?*

Ofrece incentivos como recursos gratuitos, descuentos o contenido exclusivo a cambio de las direcciones de correo electrónico de los visitantes. Utiliza formularios de suscripción en tu sitio web y landing page para recopilar suscripciones por correo electrónico.

ELECCIÓN DE UNA PLATAFORMA EN LÍNEA:

PREGUNTA: *¿Qué plataforma en línea debería usar para vender productos digitales?*

Opciones populares incluyen Shopify, WooCommerce, Gumroad y mercados digitales como Etsy o Amazon. La elección depende de las necesidades de tu negocio, tu presupuesto y tu experiencia técnica. Lo que sí te recomiendo es que, sea cual sea la plataforma que elijas, estúdiala a fondo y permanece alerta a cualquier novedad.

PREGUNTA: *¿Necesito una página web para vender productos digitales en línea?*

Aunque una página web es beneficiosa para tu marca personal también puedes vender productos digitales en plataformas o mercados de terceros como Etsy u Hotmart y promocionarte desde tus redes sociales, Google o Pinterest.

CREACIÓN DE PRODUCTOS:

PREGUNTA: *¿Cómo creo productos digitales de alta calidad?*

Para crear productos digitales de alta calidad, comienza con una investigación exhaustiva, planifica tu contenido o software meticulosamente (utiliza el planner incluido en esta guía), cuida el diseño (Canva), y asegúrate de que tu producto aborde un problema específico o proporcione valor a tu público objetivo.

PREGUNTA: *¿Necesito habilidades técnicas para crear productos digitales?*

Las habilidades técnicas pueden ser útiles pero no siempre son necesarias. Muchas herramientas y plataformas amigables para el usuario facilitan la creación de productos digitales para personas no técnicas.

CRONOGRAMA PARA CONFIGURAR UN NEGOCIO DE PRODUCTOS DIGITALES:

PREGUNTA: *¿Cuánto tiempo lleva configurar realmente un negocio de productos digitales?*

El tiempo varía según factores como el tiempo dedicado, la creación de productos, el desarrollo del sitio web, los esfuerzos de marketing y la construcción de la audiencia. Por lo general, puede tomar varias semanas a algunos meses establecer una sólida presencia en línea y comenzar a generar ventas. La paciencia y la consistencia son clave.

MARKETING & PROMOCIÓN:

PREGUNTA: ¿Cuáles son estrategias de marketing efectivas para productos digitales?

Las estrategias efectivas de marketing incluyen marketing de contenido, promoción en redes sociales, marketing por correo electrónico, publicidad de pago por clic, marketing de afiliados y SEO. Adapta tus estrategias a tu público objetivo y tipo de producto.

PREGUNTA: ¿Cómo puedo construir confianza y credibilidad con mi audiencia?

Construir confianza y credibilidad implica ofrecer productos de alta calidad, proporcionar un excelente servicio al cliente, ser transparente sobre tus prácticas comerciales y mostrar testimonios y reseñas de clientes.

ESCALANDO TU NEGOCIO:

PREGUNTA: ¿Cómo puedo expandir mi negocio de productos digitales a medida que crece?

La escalabilidad implica expandir tu catálogo de productos, diversificar tus esfuerzos de marketing, automatizar tareas repetitivas, contratar ayuda adicional y explorar nuevos mercados o nichos.

ANÁLISIS Y SEGUIMIENTO:

PREGUNTA: ¿Cómo puedo medir el éxito de mi negocio de productos digitales?

Puedes medir el éxito a través de indicadores clave de rendimiento (KPIs) como ventas, tasas de conversión, tráfico web, tasas de apertura de correo electrónico y retención de clientes. Utiliza herramientas de análisis para rastrear y analizar estos datos.

INGRESOS Y RENTABILIDAD:

PREGUNTA: ¿Qué estrategias puedo usar para aumentar las ventas y la rentabilidad de mis productos digitales?

Las estrategias incluyen ofrecer productos complementarios adicionales, ejecutar promociones o descuentos, crear programas de fidelización y explorar asociaciones con otras empresas.

“ SI
PUEDES
SONARLO
PUEDES
HACERLO.

LISTA DE VERIFICACIÓN

Inicia tu negocio digital de venta de infoproductos

PLANIFICACIÓN Y PREPARACIÓN:

- Identifica tu nicho y público objetivo.
- Realiza investigaciones de mercado para validar tus ideas de productos.
- Crea un plan de negocios que describa tus objetivos, estrategias y presupuesto.
- Configura un espacio de trabajo dedicado para tus actividades comerciales.

CREACIÓN DE PRODUCTO:

- Decide el tipo de productos digitales que deseas crear (libros electrónicos, cursos, software, etc.). Junto a esta guía, encontrarás un planner de productos digitales.
- Desarrolla o adquiere productos digitales, asegurándote de que ofrezcan valor y satisfagan las necesidades de tu audiencia.
- Asegúrate de que tus productos estén bien diseñados, libres de errores y presentados profesionalmente.
- Considera las cuestiones de derechos de autor y licencias para cualquier activo de terceros utilizado.

PRESENCIA EN LÍNEA:

- Registra un nombre de dominio que refleje tu marca o nicho.
- Elige un servicio de alojamiento web (ej:IONOS).
- Crea o diseña un sitio web o una tienda en línea fácil de usar.
- Implementa la optimización de motores de búsqueda (SEO) para una mejor visibilidad en los resultados de búsqueda.

LEGAL Y CUMPLIMIENTO:

- Redacta documentos legales esenciales, incluidos los términos de uso, la política de privacidad y la política de reembolso.

LISTA DE VERIFICACIÓN

MARKETING POR CORREO ELECTRÓNICO:



- Selecciona una plataforma de marketing por correo electrónico para crear y administrar tu lista de correo electrónico. (Mailchimp, mailerLite...)
- Crea lead magnets para fomentar las suscripciones por correo electrónico.
- Desarrolla campañas de marketing por correo electrónico para atraer y nutrir a tu audiencia.

MÁRKETING Y PROMOCIÓN:



- Desarrolla una estrategia de marketing integral que incluya marketing de contenidos, promoción en redes sociales, marketing por correo electrónico y publicidad de pago..
- Crea un calendario de contenido para mantener una presencia en línea constante.
- Configura perfiles de redes sociales en plataformas relevantes.
- Invierte en imágenes y marcas profesionales para materiales de marketing.

ATENCIÓN AL CLIENTE Y RELACIONES:



- Establece canales efectivos de atención al cliente (correo electrónico, chat..)
- Crea un sistema para atender las consultas de los clientes y resolver los problemas con prontitud. Fomenta y recopila comentarios de los clientes para mejorar.

AMPLIANDO TU NEGOCIO:



- Desarrolla planes para ampliar tu negocio a medida que crece, incluida la ampliación de tu catálogo de productos y esfuerzos de marketing.
- Automatiza tareas repetitivas siempre que sea posible para ahorrar tiempo y recursos.
- Considera contratar ayuda adicional o subcontratar tareas según sea necesario. Explora oportunidades de asociaciones o colaboraciones para ampliar tu alcance.

LISTA DE VERIFICACIÓN

ANÁLISIS Y SEGUIMIENTO:

- Configura herramientas de análisis para realizar un seguimiento del tráfico del sitio web, las conversiones y el comportamiento de los clientes.
- Revisa y analiza periódicamente los indicadores clave de rendimiento (KPI) para evaluar el rendimiento de tu negocio.
- Toma decisiones basadas en datos para optimizar tus estrategias de marketing y productos.

CONTENIDO Y MATERIALES DE MARKETING:

- Desarrolla una estrategia de contenido que incluya publicaciones de blog, contenido de redes sociales, tutoriales en video, seminarios web y boletines informativos por correo electrónico.
- Crea materiales de marketing atractivos, incluidas descripciones de productos, imágenes y contenido promocional.
- Actualiza periódicamente su contenido para mantenerlo actualizado y relevante.

Esta lista de verificación proporciona una descripción general completa de los pasos y consideraciones esenciales para iniciar y administrar tu propio negocio de productos digitales.

Ajústala y personalízala para que se adapte a tu nicho específico y objetivos comerciales.

Planner de PRODUCTOS DIGITALES



PASO A PASO PARA TU PRODUCTO DIGITAL

TU PASIÓN

TU NICHO

TU AUDIENCIA

IDEA DE PRODUCTO DIGITAL

CREACIÓN DE PRODUCTO

TU PLAN DE MARKETING

DEFINE TU PASIÓN

Ya sea que tengas un montón de ideas y te sientas confundida sobre cuál elegir, o te sientas atascada para encontrar alguna idea, las preguntas en este cuaderno te ayudarán.

¿Qué haces que es tan placentero que pierdes completamente la noción del tiempo?

¿Cuándo te sientes más viva y por qué?

¿Cómo prefieres pasar tu tiempo libre y por qué...?

¿Qué sitios web, blogs, conversaciones te encanta leer y hablar y por qué...?

Si pudieras hacer un curso sobre cualquier tema, ¿sobre qué sería y por qué?

CONTINUACIÓN

Si tuvieras todas las habilidades, talentos y dinero que necesitas, ¿cómo pasarías tus días y por qué?

Anota todas las manualidades (grandes y pequeñas) que te apasionen

Si pudieras iniciar un negocio haciendo cualquier cosa, ¿cuál sería?

¿QUÉ INVESTIGAS?

Lo que buscas en Instagram, Youtube, Google, Pinterest, etc.
Esto puede ayudarte a delimitar tus intereses.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES

Existe un punto óptimo en los negocios donde tienes la pasión, la experiencia y las habilidades para crear algo Y alguien quiere comprarlo. Esto es el Santo Grial y esta próxima sección intenta determinar en qué tienes conocimientos.

Escribe TODAS las cosas en las que eres buena. ¿Qué te resulta natural? ¿En qué te has formado? ¿De qué sabes mucho? ¡No seas modesta aquí!

¿Qué te piden que hagas con más frecuencia? ¿Hay algún tema en común?

¿Otros te han felicitado constantemente por algo que has hecho?

Si te pudieran pagar por hacer algo por los demás, ¿qué sería?

DESCUBRE TU NICHO

Ahora, completa los espacios en blanco para crear tu declaración de misión basada en tu nicho.

Yo soy _____
Proporciono _____
Para _____
Para que puedan _____

POR EJEMPLO

Yo soy _____ María Cetiner
Proporciono _____ Servicios de Marketing Digital
Para _____ Mujeres Emprendedoras
Para que puedan _____ Lanzar productos creativos

REDUCE TU NICHOS

Anteriormente has enumerado 5 pasiones, fortalezas y problemas. Ahora has reunido una lista de 15 ideas de temas diferentes. Dentro de esta lista, se encuentra tu idea ganadora de producto digital. Pero, para encontrarla, primero necesitarás reducir la lista para descubrir finalmente la 'única' idea que sea perfecta para ti y tu negocio.

Enumera tus 3 temas principales:

1
2
3

Si estás a punto de crear un curso, ¿podrías hablar/enseñar sobre estos temas? Enumera 5 ideas para tus puntos de partida.
Por ejemplo: 'Cómo ____ en 5 días'

1
2
3
4
5

TU NICHO DE PRODUCTO DIGITAL

Vamos a comenzar el proceso de creación de productos digitales identificando tu área de especialización, un nicho en el que seas excelente y que te apasione profundamente.

Esta combinación ganadora es lo que te mantendrá motivada durante todo el proceso. Prestar MUCHA atención a este paso.

¿Cuáles son tus habilidades y talentos únicos?

¿Por qué te consideran tus amigas y familiares una experta en algo? ¿Cocina? ¿Redacción creativa? ¿Manualidades? Básicamente, ¿qué te hace destacar?

¿Qué te apasiona?

¿Qué actividades te emocionan tanto que te hacen saltar de la cama cuando tienes la oportunidad?

¿Qué superposición existe entre tus habilidades y pasiones?

No importa que seas hábil en algo si no te apasiona, enumera aquí las áreas donde se superponen tus habilidades y pasiones, luego elige la mejor; este será tu nicho de producto digital.

Mi nicho de producto digital

EL ABC DE PRODUCTOS DIGITALES

Lo primero que debes hacer si quieres empezar a crear y vender productos digitales es:

Identifica qué vas a vender:

Necesitas 3 cosas simples para comenzar a vender productos digitales, y la mayoría complican demasiado este proceso:

- Un problema que hay que resolver
- Una persona que quiera esa solución.
- Una prueba de que eres la persona adecuada para ayudar a esta persona con este problema.

Si no puedes responder estas 3 preguntas, aún no está lista para lanzar tu producto.

¿Qué problema estoy resolviendo?

¿Quién es mi audiencia?

¿Por qué deberías elegirme?

PÚBLICO OBJETIVO

¡Es hora de profundizar y empezar a pensar a quién quieres atraer! Conocer a tus clientes ideales te ayudará a comprender cómo tus servicios se adaptan a tus necesidades y cómo puedes ayudarles a resolver sus problemas.

Género

Edad

Ubicación

Educación

Nivel de ingresos

Empleo

¿Qué hacen en su tiempo libre?

¿Sus marcas y tiendas favoritas?

¿Cuáles son algunas de sus mayores frustraciones?

TIPOS DE PRODUCTOS

1

Curso exclusivo

Los cursos suelen tener una fecha de inicio y de finalización. Puedes crearlos una vez y venderlos una y otra vez.

2

Minicursos

Los minicursos son más cortos que los exclusivos, ya que solo hablan de una parte del curso.

3

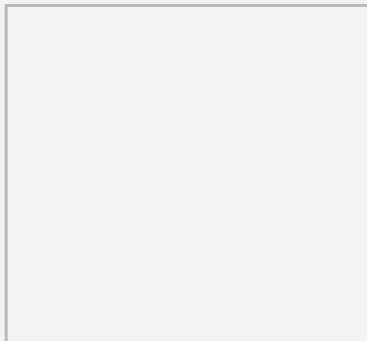
Descargas digitales

Estos pueden incluir: libros electrónicos, descargas de Canva, plantillas, libros de trabajo, agendas, ilustraciones y más.

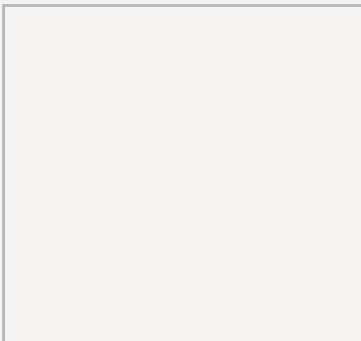
ESCRIBE TODAS TUS IDEAS DE PRODUCTOS DIGITALES

IDEAS DE PRODUCTOS

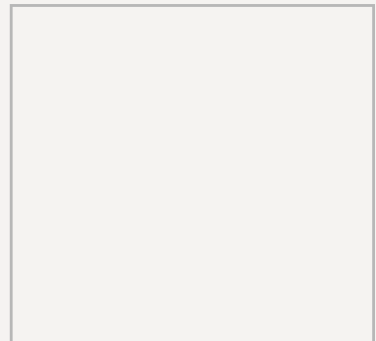
Idea de Producto



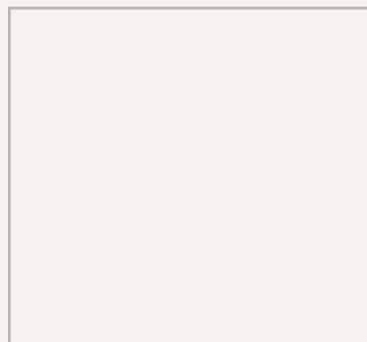
Idea de Producto



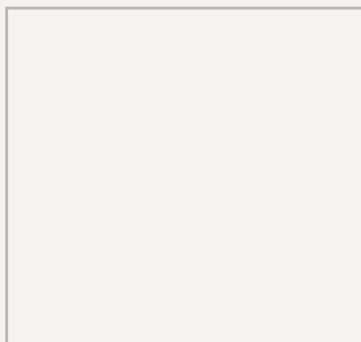
Idea de Producto



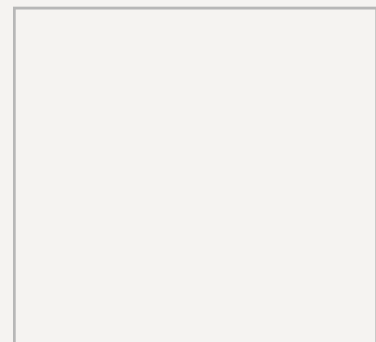
Idea de Producto



Idea de Producto



Idea de Producto



¿Dónde vender tus descargas digitales?

1

Tu web / Shopify

Puedes controlar más tu tráfico, lista de correo electrónico y precios en tu propio sitio (no pagaras comisiones).

2

Etsy

Etsy es un excelente lugar para comenzar si eres nueva en la venta de productos digitales. Además Etsy te permite promocionar tus productos.

3

Creative Market / Gumroad

Otra gran opción es vender en Creative Market o Gumroad. Elige la plataforma donde más cómoda te sientas.

PLANNER DE PRODUCTOS NUEVOS

NOMBRE DEL PRODUCTO:

LLUVIA DE IDEAS SOBRE PRODUCTOS:

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:

DETALLES DE PRODUCTO

MATERIALES:	COSTE:	INGRESOS:
	PRECIO DE VENTA:	
HONORARIOS:	COSTE ADICIONAL:	
NOTAS ADICIONALES:	FECHA DE CREACION:	
	FECHA DE LANZAMIENTO:	
	PLATAFORMA:	

LENGUAJE DEL PRODUCTO

Resume las palabras clave de tu producto:

*	_____	*	_____
*	_____	*	_____
*	_____	*	_____
*	_____	*	_____
*	_____	*	_____

¿Qué gastos, valores o emociones estoy vendiendo a través de mi producto y marca? Marca todo lo que corresponda.

de Moda	_____	Feliz	_____
Atractivo	_____	Útil	_____
Económico	_____	Lujoso	_____
Ahorrar tiempo	_____	Familiar	_____
Práctico	_____	Saludable	_____
Elegante	_____	Seguro	_____
Versátil	_____	Humorístico	_____

Basado en tus respuestas anteriores, ¿qué lenguaje deberías usar para vender los productos? ¿Cómo mejorarán sus vidas debido a tu producto?

MÁS INSPIRACIÓN

Hay algunos sitios a los que puedes ir y que te darán más IDEAS.

¿Alguna idea de Amazon.com?

¿Alguna idea de Clickbank.com?

¿Alguna idea de los grupos de Facebook? ¿Instagram?

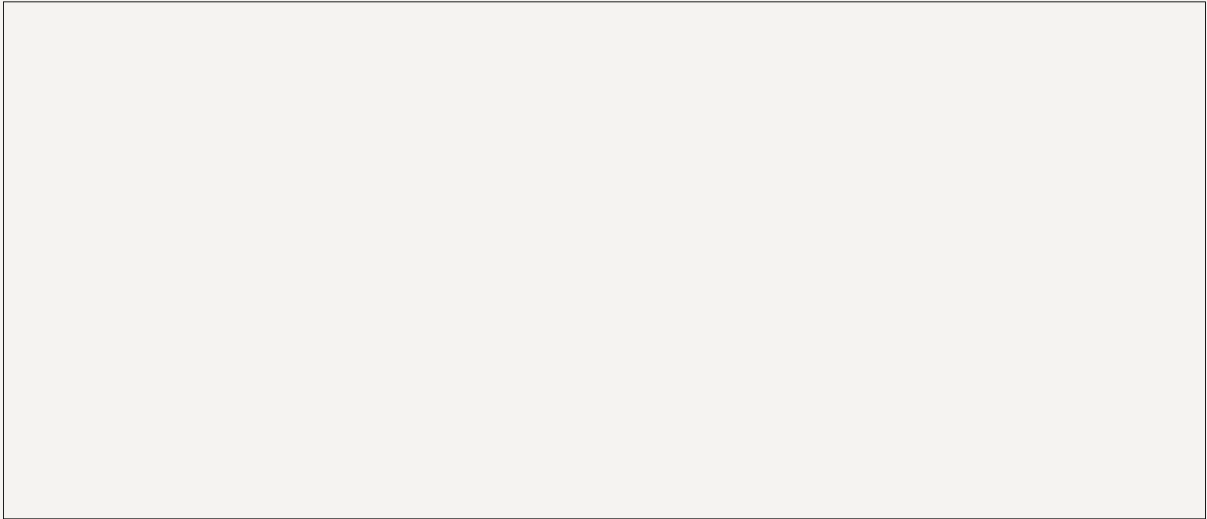
¿Alguna idea de Udemy? ¿Domestika?

¿Tu propio punto de dolor?

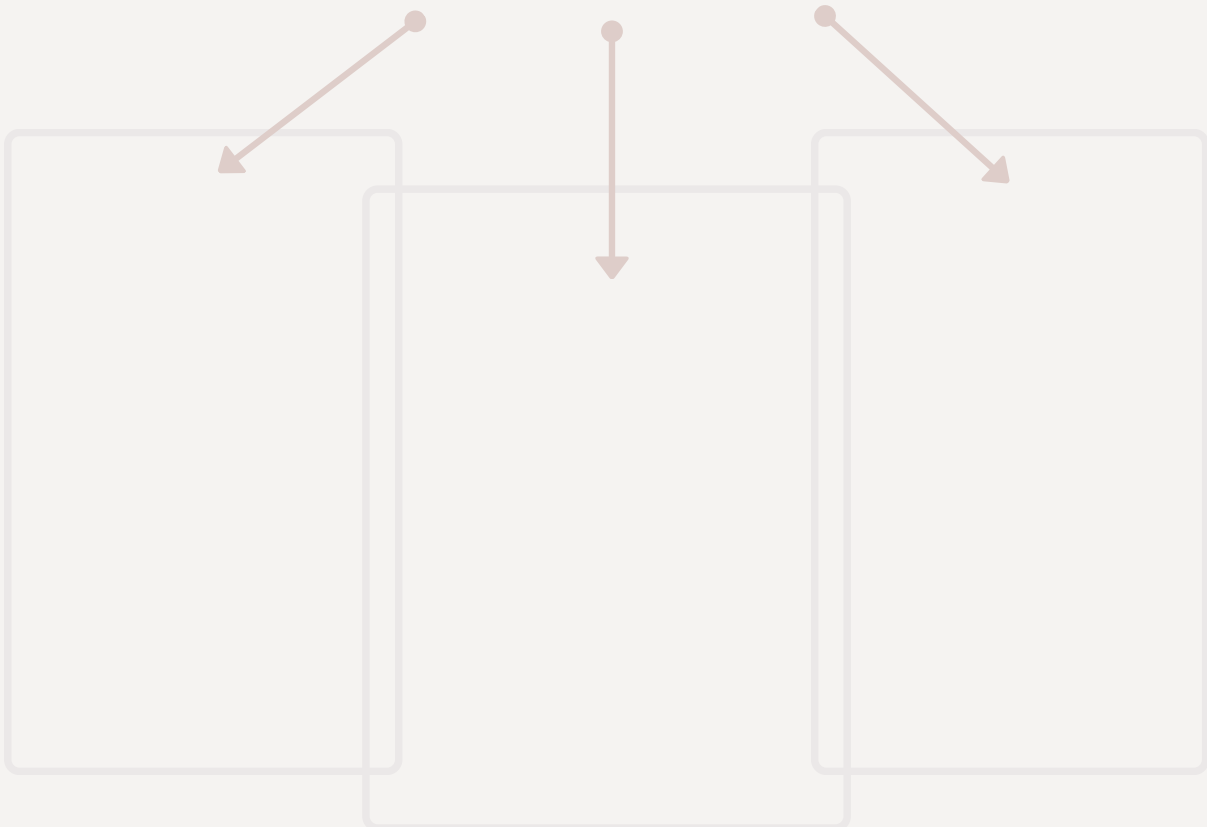
OFERTA DE PRODUCTOS

Paquete de producto digital:

Enumera todo lo que planeas incluir en tu paquete de producto



Lluvia de ideas extra



LA CREACIÓN

Ahora llega la parte divertida: ¡crear tu producto!
Aquí es donde TODO se junta y puedes aunar ese talento + pasión loca que tienes
y crear algo increíble.

Enumera todos los diferentes elementos que necesitas crear:

¿Necesitas un vídeo tutorial? Enumera todo lo que necesitas crear en la sección "la oferta" durante esta fase.

¿Cuánto planeas cobrar por este producto?

Recomiendo crear un producto digital por el que cobres no menos de 10€. ¡Si eso implica mejorar tu oferta de producto, hazlo!

¿Cuál es tu política de reembolso para este producto (si aplica)?

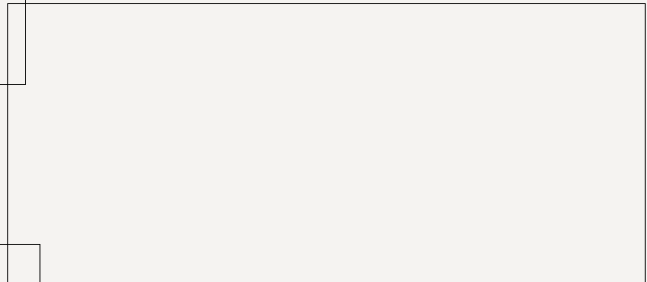
No es obligatorio ofrecer reembolsos para productos digitales, pero tener alguna forma de "garantía de satisfacción del 100%" puede ayudar mucho a construir la confianza de los posibles compradores.

DESCARGA DIGITAL

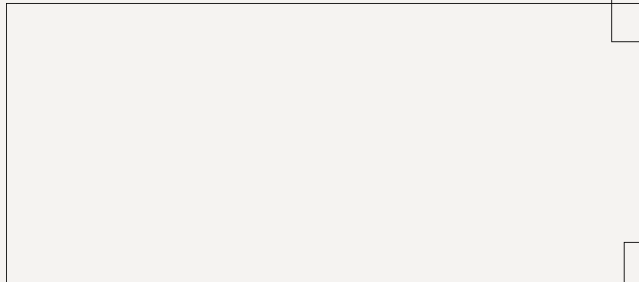
PROBLEMA/NECESIDAD QUE RESOLVER



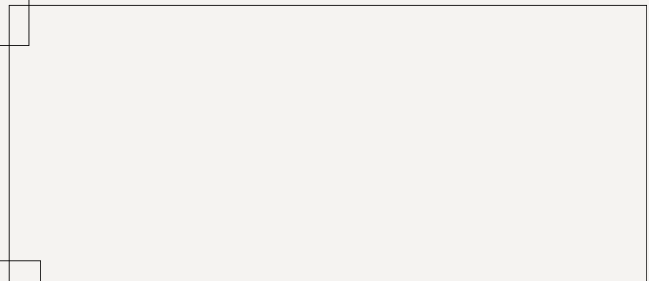
MIS SOLUCIONES



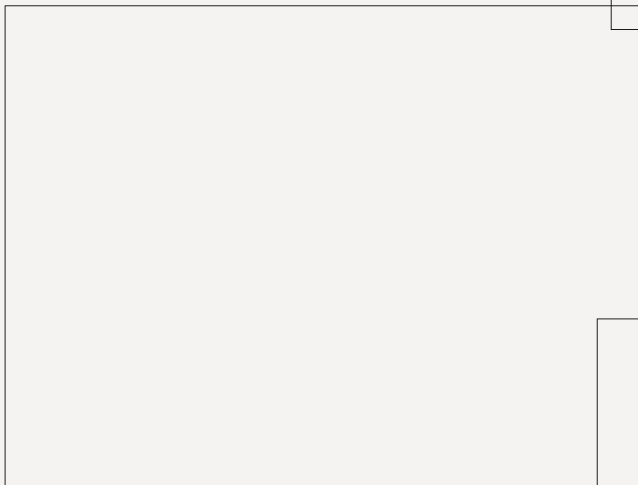
IDEAS DE NOMBRES



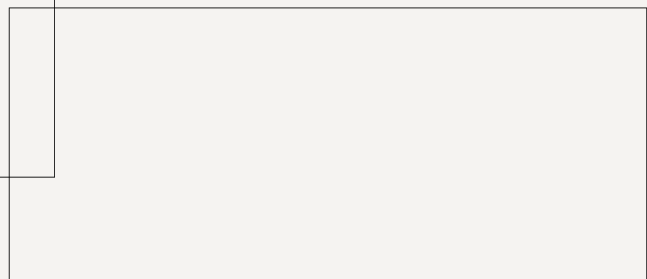
¿CÓMO LO BUSCARÁ LA GENTE ?



¿CÓMO SERÁ MEJOR QUE LOS
COMPETIDORES ACTUALES?



¿CUÁL ES EL FORMATO?



ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Competidor 1 Competidor 2 Competidor 3 Competidor 4

PRODUCTOS				
PRECIO				
APARIENCIA				
CALIDAD				
MOCKUP				
ALCANCE				
WEBSITE				

PRECIO DEL PRODUCTO

CALCULADORA DE PRECIOS DE PRODUCTOS:

Sueldo por hora*	
Unidades producidas por hora**	

CALCULADORA DE PRECIOS DE PRODUCTOS:

Coste de materiales/software por unidad/por mes	
Costes de promoción y marketing	
Otros costes por unidad (facturas de electricidad, internet, suscripción herramientas)	

PRECIO UNITARIO TOTAL (TODO LO ANTERIOR COMBINADO)	
Margen de producto (para 30% ponga 1,3, etc.)	
PRECIO TOTAL DEL PRODUCTO (PRECIO UNITARIO TOTAL X MARGEN DE BENEFICIO)	

MÉTODOS PARA COBRAR:

<input type="checkbox"/>	PayPal	<input type="checkbox"/>	Tarjeta de crédito
<input type="checkbox"/>	Bizum	<input type="checkbox"/>	

* El sueldo que le pagarás a un contratista/empleado o a ti misma

** Ya sea artículos producidos por hora o cuántas horas tomará finalizar un servicio

Otras notas:

--

FORMAS DIVERTIDAS DE LANZAMIENTO

COLABORACIONES

Asóciate con otros en tu industria e intercambia entrevistas de podcast, publicaciones de blog, etc.

CREA EXPECTATIVA

¡Comienza a hablar sobre QUÉ vas a lanzar al menos 12 semanas antes del lanzamiento!

CREA CONTENIDO DE LANZAMIENTO

Todo el contenido debe dirigirse hacia tu página de registro y estar centrado en el mismo tema.

TRANSMISIÓN EN VIVO

¡Transmite en vivo en tu grupo privado de Facebook o en Instagram al menos una vez a la semana!
(De 1 a 3 minutos de duración.)

AFILIADOS

Asóciate con un afiliado para impulsar tus números de lanzamiento.

BONOS DE ACCIÓN RÁPIDA

¡Crea fantásticos bonos únicos para animar a las personas a comprar tu producto!

ENVÍA TU LISTA POR CORREO ELECTRÓNICO

Un correo al día

LANZAR PLAN DE CONTENIDOS

Plataforma

Fecha de publicación

Publicado

Contenido principal/Caption

Puntos clave

1

2

3

4

5

Patrocinado

Anuncio

Colaboración

Llamada a la acción

Enlace

RECURSOS / INSPIRACIÓN

LISTA DE VERIFICACIÓN

- Crear contenido / Escribir título
- Llamado a la acción y enlaces
- Crear gráficos/miniaturas
- Revisar ortografía/probar enlaces
- Programar / publicar

RESULTADOS Y ESTADÍSTICAS

¿Fue mi publicación popular? Comentarios, pensamientos y sugerencias de la audiencia.

Me Gusta

Comentarios

Clics en enlaces

Nuevos seguidores

LLUVIA DE IDEAS DE CONTENIDO

Pensando en tu audiencia, ¿qué contenido puedes crear que resuelva sus problemas o les indique su solución?

Problema 1:

Problema 2:

Problema 3:

Problema 4:

Problema 5:

Problema 6:

Problema 7:

CUPONES Y PROMOCIONES

Mes:

Año:

Campaña y promoción planificadas

Campaña y promoción planificadas	
Carrito abandonado	
Recientemente favorito	
Secuencia de emails	

Cupones individuales

Código Promocional	Descuento	Duración	Usos	Ingresos

Promociones Futuras:

Día Festivo:

CAMPAÑAS DE EMAILS

Nombre de la campaña/título del correo electrónico

Enviado

Tipo de campaña

Automatización

Boletín informativo

Anuncio

Email

Cronograma

Varios Emails

Un solo Email

Contenido principal

Puntos clave

Enviar a / Condiciones

Archivos adjuntos

Llamada a la acción

PROGRAMA DE CORREOS ELECTRÓNICOS MÚLTIPLES

#	Título del correo electrónico	Cronograma	Enviado
1 de	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
2 de	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
3 de	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
4 de	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
5 de	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>

RESULTADOS

Email abierto

Clics en
enlaces

Nuevos
suscriptores

Baja de
Suscripción

SEGUIMIENTO DE ANUNCIOS DE FACEBOOK

Nombre del Negocio	
Objetivos	
Presupuesto	

Publicación promocionada				Fecha:	
Segmentación		Resultados		Alcance	
Edad		Personas Alcanzadas		Orgánico	
Ubicación		Participación		Pagado	
Intereses		Clics		Presupuesto	

Publicación promocionada				Fecha:	
Segmentación		Resultados		Alcance	
Edad		Personas Alcanzadas		Orgánico	
Ubicación		Participación		Pagado	
Intereses		Clics		Presupuesto	

Publicación promocionada				Fecha:	
Segmentación		Resultados		Alcance	
Edad		Personas Alcanzadas		Orgánico	
Ubicación		Participación		Pagado	
Intereses		Clics		Presupuesto	

PLANIFICADOR DE TEMPORADA

Año: _____

ENERO

FEBRERO

MARZO

ABRIL

MAYO

JUNIO

JULIO

AGOSTO

SEPTIEMBRE

OCTUBRE

NOVIEMBRE

DICIEMBRE

