

A woman with dark hair, wearing large black sunglasses and a white blazer over a black top, is sitting on a light-colored floor. She is looking slightly to the side. In front of her, a stack of Guess magazines is visible. The entire image is framed by a white border.

# FACELESS DIGITAL MARKETING BLUEPRINT

TU PASO A PASO PARA CONTRUIR  
TU NEGOCIO SIN ROSTROS

es un  
hermoso  
día para ir  
tras tus  
sueños.



# ¿QUÉ SON LOS DERECHOS DE REVENTA?

Iniciar un negocio de productos digitales puede ser desalentador, así que decidí que quería ayudar a las personas a superar uno de los mayores obstáculos: crear un producto digital desde cero.

Quería ofrecer a las personas una plantilla de producto digital que eliminara el estrés de crear una y, al mismo tiempo, proporcionara MUCHO valor.

Quería ofrecerles un producto digital que siempre fuera rentable y tuviera mucha demanda.

Seamos realistas, con el mundo digitalizándose y el costo de vida aumentando, ¡no es de extrañar que cada vez más personas busquen formas de generar ingresos adicionales en línea!

Atrás quedaron los días en los que necesitabas un título universitario o habilidades especiales para iniciar un negocio, y con los derechos de reventa, ¡DEFINITIVAMENTE no necesitas nada fuera de lo común!

Este Playbook viene con derechos de etiqueta privada y derechos de reventa maestra. Esto le permite modificar el libro electrónico y revenderlo como propio, ¡con derechos de reventa también!

# CAMBIO DE MARCA Y REVENTA DE ESTE LIBRO DE JUGADAS

Cuando se trata de utilizar productos digitales con derechos de reventa, hay un paso esencial que garantiza el éxito: cambiar la marca y el nombre de sus productos.

## **¿POR QUÉ ES IMPORTANTE EL CAMBIO DE MARCA?**

El cambio de marca le permite personalizar el Playbook. Al cambiar los elementos de la marca, como el nombre, el logotipo y la identidad visual, puedes crear un producto único que se destaque en el mercado. Este proceso ayuda a establecer su identidad distintiva, asegurando que sus clientes vean su producto como algo exclusivo y diferente de otros disponibles.

## **GENERAR CONFIANZA Y CREDIBILIDAD:**

Cuando cambia el nombre del Playbook, demuestra su compromiso de ofrecer un producto único y personalizado a su audiencia. Ayuda a generar confianza y credibilidad, permitiendo a sus clientes ver el producto como parte de su marca, mejorando su valor percibido.



## **EVITAR PROBLEMAS DE CONTENIDO DUPLICADO:**

Cambiar el nombre y la marca del Playbook también sirve para evitar problemas relacionados con el contenido duplicado. Al personalizar el contenido, se asegura de que su producto sea original, evitando cualquier confusión o posibles sanciones asociadas con el uso de contenido no modificado.

## **POTENCIANDO SU NEGOCIO:**

En última instancia, el cambio de marca potencia su negocio. Le ofrece la flexibilidad de personalizar el Playbook para adaptarlo a las necesidades, el estilo y las preferencias de su público objetivo, brindándole una ventaja competitiva en el mercado.

## **¡IMPORTANTE! POR FAVOR LEE:**

Si desea revender su libro electrónico CON derechos de reventa a sus propios clientes, DEBE cumplir con los siguientes términos:

- **Cambie el NOMBRE y la PORTADA del libro electrónico (esto se recomienda independientemente de si desea revender este libro de estrategias con derechos de reventa o no para garantizar la distinción entre empresas).**
- **Proporcione a sus clientes su PROPIO enlace de plantilla de Canva después de la modificación (NO PUEDE proporcionarles el mío). Vaya AQUÍ para aprender cómo obtener su propio enlace o aprender cómo hacerlo dentro de este Playbook.**

# QUÉ ES ¿MARKETING SIN ROSTRO?



El marketing sin rostro se refiere a crear una presencia en línea y monetizarla sin mostrar la cara. Su presencia en línea muestra su marca, productos y contenido sin revelar su identidad física.

El marketing sin rostro pone un fuerte énfasis en la marca a través de palabras, imágenes y su personalidad única.

En este libro de estrategias, analizaremos cómo puedes construir tu propia marca personal sin rostro en Instagram y/o Tiktok, ¡y crear un flujo de ingresos con productos digitales mientras lo haces!

Entonces, toma un café o un té y ¡comencemos, niña!



# ¿POR QUÉ QUEDARSE SIN ROSTRO?

**Existen muchas ventajas de comercializar su empresa sin rostro:**

- **Más privacidad:** no tienes que preocuparte de que te reconozcan en público o de que tu identidad quede expuesta.
- **Menos presión:** sin que se vea tu rostro, no tienes que preocuparte tanto por lucir perfecta todo el tiempo. Tu enfoque principal es tu contenido.
- **Flexibilidad horaria:** puede programar publicaciones con anticipación y tomarse un tiempo libre cuando sea necesario sin interrumpir el flujo de su marca.
- **Libertad de creatividad:** puedes crear y mostrar plenamente tus habilidades sin sentir la presión de ser juzgado.
- **Mantiene el profesionalismo:** si es un profesional y no quiere que sus compañeros de trabajo o socios comerciales lo descubran, esta es una excelente manera.



# TABLA DE CONTENIDO

- 1** Tu visión
- 2** Optimizando su perfil
- 3** Monetice su página sin rostro (productos digitales)
- 4** Objetivos de precios e ingresos
- 5** Tu regalo de promoción
- 6** Configurando tu tienda Stan
- 7** Automatiza tu negocio
- 8** Construcción de comunidades sin rostro
- 9** Marketing sin rostro: estrategias de Instagram
- 10** Asuntos Legales
- 11** ¡Es tiempo de irse!



# HOJA DE RUTA RÁPIDA

## CÓMO FUNCIONA TODO





# capítulo 1

**TU VISION**





Al iniciar cualquier negocio, es importante tener claro su propósito al iniciarlo. La razón es que, sin un propósito, es probable que te rindas cuando las cosas se ponen difíciles. El primer paso en este increíble viaje es tener muy claro el por qué, el nicho ideal y el cliente/público objetivo de sus sueños. Créame cuando le digo: ¡NO se salte este paso crucial!

## DETERMINA TU POR QUÉ

Antes de determinar qué venderá, es fundamental comprender por qué. Esto revelará tus motivos más profundos y te ayudará a superar los días "difíciles":

### **Pregúntese:**

- ¿Qué me atrajo originalmente de este negocio en línea?
- ¿Qué impacto deseo más que tenga mi trabajo en el mundo?
- ¿Cómo va a cambiar mi vida este negocio? ¿Qué ganaremos yo y mis seres queridos con esto?

Sé honesta contigo misma, niña, y profundiza. Las empresas más exitosas resuelven problemas reales desde un lugar auténtico de pasión. El tuyo no es diferente.

# ELIGE TU NICHOS

Una vez que aproveches tu impulso subyacente, ahora es el momento de usarlo para elegir un nicho que realmente te apasione.

## ¿QUÉ ES UN NICHOS?

Un nicho es simplemente un área o tema específico en el que te enfocas. Es lo que hace que tu contenido sea único y te ayuda a atraer a un público objetivo. Por ejemplo, mi nicho es la riqueza online. Más específicamente, ayudo a mujeres ambiciosas a monetizar su Instagram a través de productos digitales.

## ¿POR QUÉ ES IMPORTANTE?

Cuando tienes un nicho claro, atraes a una audiencia específica que está interesada en las cosas de las que hablas y vendes. Creas seguidores con un alto interés, por lo que es mucho más fácil monetizar tu contenido. También genera credibilidad porque te conviertes en un experto en esa área específica. La gente empieza a verte como alguien en quien se puede confiar y que sabe de lo que habla.

Con tantos creadores de contenido, tener un nicho puede ayudarte a destacar entre la multitud. Hace que sea más fácil para las personas recordarte y también te ayuda a diferenciarte de otros que pueden estar creando contenido similar.

## **Limitelo a un área de especialidad en la que:**

- Siente verdadera emoción y curiosidad por el día a día.
- Considérate un experto en esto (¡aunque NO tienes que ser un experto!)
- Podría crear un sinfín de contenidos alrededor

Por ejemplo, alguien apasionado por el medio ambiente podría elegir un nicho como una vida sin residuos, la cosmética ética o la moda. Deja que tus pasiones preexistentes te guíen.

Elegir un nicho es una de las cosas más importantes que hará para construir una estrategia de contenido y un negocio de productos digitales exitosos. Determina su audiencia, temas de contenido y potencial de ingresos.

## **EL NICHO PERFECTO:**

Su nicho debe ubicarse en la intersección de las cosas que le apasionan, las cosas que conoce, el problema que está resolviendo para los demás y la demanda disponible. Además, asegúrese de que su nicho sea rentable.



# ELIGE EL CLIENTE DE TUS SUEÑOS

Es hora de pensar en el cliente de sus sueños (público objetivo). El propósito de un producto digital es resolver un problema dentro de un nicho particular y para una audiencia específica.

Es muy importante saber exactamente quién es su público objetivo cuando vende productos digitales. ¿Por qué? Porque le ayuda a elaborar un mensaje en su estrategia de marketing que conectará directamente con una audiencia específica que tiene más probabilidades de convertirse en cliente.

Comencemos por identificar las características demográficas de su audiencia ideal, como edad, sexo, ubicación, educación y ocupación.

Piense en qué tipo de contenido y productos digitales podrían interesarles y cuáles podrían ser sus valores y creencias. ¡Divirtámonos creando tu personaje de cliente ideal!

**Dales un nombre, rasgos de personalidad y una historia de fondo que refleje sus características, intereses, comportamientos, necesidades y deseos. Esto te ayudará a crear un mensaje a través de tu contenido que les hable directamente y establezca una conexión con ellos.**

Como probablemente ya sabrás, mi público objetivo son las mujeres. Mi marca, contenido y lenguaje están dirigidos a mujeres. Mujeres que quieran montar sus propios negocios para mantener a su familia y vivir libremente, en particular.



## DESAFÍO:

Tómate 2 o 3 minutos, toma papel y lápiz y haz una lluvia de ideas. Anota todo lo que sabes sobre tu cliente ideal.

### **Aquí hay algunas preguntas para comenzar:**

- ¿Cuál es su género?
- ¿Qué edad tienen?
- ¿Dónde viven?
- ¿Qué hacen?
- ¿Cuáles son sus aficiones?
- ¿Cuáles son sus objetivos?
- ¿Qué necesitan de ti?
- ¿Cómo podrían sentirse vistos u oídos?

Una vez que haya determinado esos atributos principales del cliente, habrá identificado su público objetivo. Familiarizarse íntimamente con su mundo, intereses y valores. ¡Esto le permite adaptar tanto sus productos como su marketing para conectarse con ellos!

Al tener claro el por qué, elegir un nicho rentable y comprender los deseos de su audiencia, habrá sentado las bases para un éxito empresarial sin rostro.

¡Vamonos!





# CONSTRUYE TU MARCA

Ok chica, esta es una de las partes más emocionantes de la construcción de tu negocio: ¡TU MARCA!

Construir una marca personal te hará destacar entre la multitud. ¿Qué es realmente una marca personal? Puedes considerarlo como tu reputación. Es lo que los demás piensan de ti cuando no estás delante de ellos.

Lo creas o no, construir tu marca es mucho más que colores y fuentes. Cómo haces sentir a la gente es tu marca. Lo que te conoce es tu marca. Tu yo único y auténtico es tu marca. Tu historia es tu marca. ¡TU ENERGÍA ES TU MARCA!

**Para su marca, querrá considerar cosas como:**

- **El "tono" de su mensaje (es decir, serio, informal, divertido, atrevido, profesional, inspirador, auténtico, etc.)**
- **El estilo de sus productos y redes sociales (es decir, femenino, moderno, minimalista, lujoso, atrevido, brillante, de mal humor, etc.)**

- **Los valores que comunica en su contenido y toma de decisiones (es decir, ambición, gratitud, familia, éxito, motivación, libertad, aventura, alegría, etc.)**
- **Su "historia de marca" (es decir, su historia personal o partes de su viaje que resonarán en su público objetivo)**

Comience a recopilar capturas de pantalla de los feeds o contenidos de Instagram de otras personas que representen mejor su estilo personal y la apariencia que desea lograr con su negocio.

**¡Presta atención a las fuentes, los colores e incluso el diseño de las biografías de los demás!**

Estas capturas de pantalla se pueden recopilar dentro de un álbum de fotos. Créame, le resultarán útiles cuando esté configurando su propio perfil de Instagram donde atraerá tráfico a su producto digital.

## **CONSEJO RAPIDO:**

**¡Pinterest puede ser un gran lugar para encontrar inspiración en colores! Puedes simplemente escribir "Paleta de colores de Instagram" en la barra de búsqueda y mirar las fotos que aparecen. Pero recuerda: ¡a veces menos es más! No quieres demasiados colores.**





# ELEMENTOS DE MARCA PERSONAL

## **IDENTIDAD VISUAL**

Tu identidad visual lo es todo, desde tu foto de perfil hasta las fuentes y colores que usas en tu contenido. Tener una identidad visual coherente puede hacer que su marca sea más memorable y reconocible para su audiencia.

## **CONSISTENCIA**

La marca es coherencia. Asegúrese de que su contenido, identidad visual y tono de voz sean consistentes en todas sus plataformas y tiendas de redes sociales. ¡También asegúrese de cumplir con su cronograma de publicaciones para no decepcionar a su audiencia!

## **TONO DE VOZ**

Tu tono de voz es la forma en que te expresas a través de tus palabras, tanto escritas como habladas. No se trata solo de las palabras que usas, sino también de tu elección de emojis, estructura de oraciones e incluso puntuación. Todos estos elementos contribuyen a la forma en que su marca se comunica con su audiencia.

## **COMPROMISO**

Si desea construir una comunidad sólida en torno a su marca personal, es importante interactuar con sus seguidores de forma regular. Ya sea respondiendo a comentarios y mensajes o creando oportunidades para que tus seguidores interactúen contigo y entre ellos.





# capítulo 2

**OPTIMIZANDO TU PERFIL**

# PONLE NOMBRE A TU PÁGINA

**Cuando se trata de nombrar tu página, querrás pensar cuál será la forma más clara y sencilla de comunicar lo que ofreces a tu público objetivo.**

Si está creando una página sin rostro: es posible que desee considerar tener el tema EN EL NOMBRE, pero esto no siempre es necesario. A algunas personas les gusta agregar la palabra "sin rostro" en su nombre, ¡pero no es necesario que lo hagas en absoluto!

Si está iniciando una nueva página para SU NEGOCIO, elija el nombre de la empresa O su nombre. Quiere evitar tener que cambiar su nombre en el futuro y nunca sabe cómo podría evolucionar su negocio, así que no elija un nombre que lo limite demasiado, como "actividades secundarias" o "productos digitales". Por ejemplo, elegí The Whispering Alchemist... este nombre comercial puede permanecer conmigo en el futuro sin importar cómo decida girar mi negocio.



## **RECORDAR:**

**Elige tu propia marca personal, por favor no copie la mía ni la de otros. Aquí es donde TU personalidad y pasiones cobran vida, ¡así que sé original!**



# ESCRIBE TU BIOGRAFÍA DE PERFIL

Una cosa que les digo a todos es que su página de Instagram, más específicamente su biografía, es literalmente la primera impresión que ve su audiencia cuando hace clic en su página, por lo que optimizarla es crucial si desea ganar seguidores.

## Lo que debes incluir en tu biografía:

- Una descripción pegadiza y fácil de identificar
- Aclaración de nicho o categoría de producto
- Con qué ayudas a tu público objetivo (A QUIÉN ayudas y CÓMO los ayudas)
- Llamada a la acción que genera tráfico o ventas



EJEMPLO DE UNA BIOGRAFÍA SIN ROSTRO

## BUEN DATO:

**Su nombre de Instagram es Optimizado para motores de búsqueda (SEO). Esto simplemente significa que permite que su página sea más "encontrable" cuando las personas buscan un nombre y/o tema específico.**

**En el ejemplo anterior, puede ver que he incluido una palabra clave relacionada con las "fuentes de ingresos" de mi nicho. De esta manera, cuando alguien busca "fuentes de ingresos", mi nombre puede aparecer en la búsqueda.**

# CREA TU PERSONAJE SIN ROSTRO



Tu personalidad encapsula la vibra que retratas a través de contenido escrito, estático y de video.

## Elementos que dan forma a tu personalidad:

- Rasgos de personalidad e intereses personales que compartes.
- Tu historia personal, visión y valores para tu marca.
- Foto de perfil e imágenes que muestren su marca (sin rostro)
- Tono escrito, voz, lenguaje y estilo de comunicación.

Apunta a una persona que intrigue a la gente lo suficiente como para quedarse. Comparte partes reales de ti mismo manteniendo la privacidad.

**No olvides compartir tu historia. ¡Contar historias es TAN poderoso porque a la gente le ENCANTA conectarse con personas REALES! ¡Eso es EXTREMADAMENTE importante cuando se dirige un negocio sin rostro!**

A woman in a white dress is holding a tablet. In the foreground, there is a glass of iced coffee and a small perfume bottle on a table. The background is a bright, modern interior.

# capítulo 3

**MONETIZANDO TU PERFIL  
SIN ROSTRO**

**Ahora que ha establecido las bases de su negocio, es hora de monetizar su página de Instagram sin rostro.**

Hay algunas formas de hacerlo, pero en este Playbook analizaremos la monetización con productos digitales.

Si lees mi obsequio "The Digital Product Playbook", sabrás exactamente por qué los productos digitales son la mejor manera de monetizar tu cuenta de redes sociales.

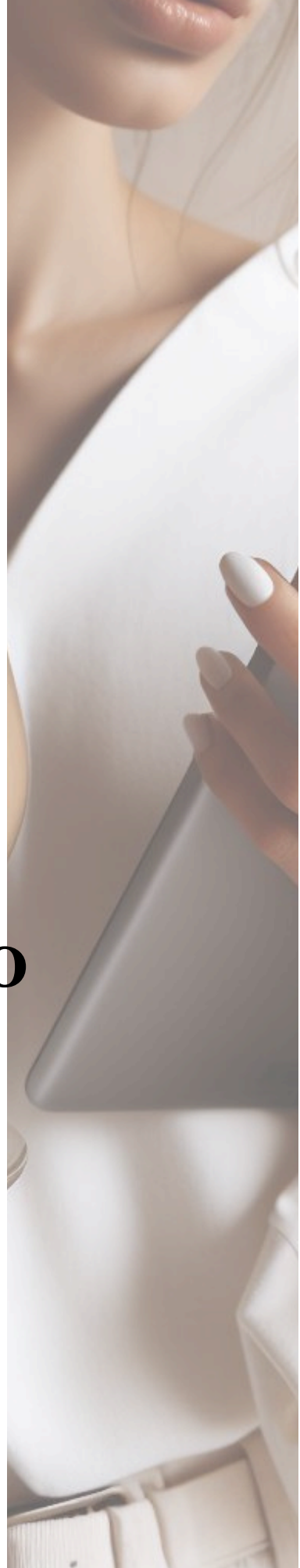
Son extremadamente rentables, no requieren inventario ni envío y tienen grandes márgenes de beneficio, lo que los convierte en una forma extremadamente rentable de ganar dinero en línea.

Sin embargo, antes de crear un producto digital, primero debe asegurarse de que tenga demanda.

## INVESTIGACIÓN DE MERCADO

La principal clave del éxito en la creación de productos digitales es el problema que resuelves para tu audiencia. Necesita crear un producto digital que ofrezca una solución a sus puntos débiles.

Pero, ¿cómo encuentras el problema que resuelves? Hay algunas formas de definir el problema con el que lucha su público objetivo, y lo hace a través de una investigación de mercado. En la página siguiente encontrará cómo puede realizar su propia investigación de mercado.



### **INVESTIGACIÓN DE PALABRAS CLAVE:**

Utilice herramientas de investigación de palabras clave como Wordstream o Answer The Public para descubrir qué buscan las personas en su nicho. Busque palabras clave de alto volumen de búsqueda (alrededor de 20.000+) relacionadas con los problemas y desafíos que enfrenta su público objetivo.

### **MEDIOS DE COMUNICACIÓN SOCIAL:**

Mirar comentarios en videos de YouTube o publicaciones de Instagram relacionados con su nicho puede ser una excelente manera de comprender las luchas y los puntos débiles de su audiencia. Al leer los comentarios, puede obtener información sobre las experiencias, opiniones y frustraciones de su audiencia. Puede ver qué tipo de preguntas hacen, qué problemas enfrentan y qué soluciones buscan.

### **ENCUESTAS Y ENCUESTAS:**

Llegue a su audiencia actual con encuestas y sondeos para recopilar información. Haga preguntas sobre sus luchas, puntos débiles y desafíos. Esto le dará una idea de sus necesidades y le ayudará a adaptar su producto digital a sus intereses.

### **DISCUSIÓN DEL FORO:**

Explore foros y comunidades en línea relacionados con su nicho para ver qué está discutiendo la gente. Busque temas relacionados con los puntos débiles y los desafíos que enfrenta su audiencia. Consejo: ¡Reddit es excelente para empezar!



## EXPERIENCIA PERSONAL:

Lo más probable es que haya vivido las luchas y los puntos débiles de su público objetivo. Utilice ese conocimiento para crear un producto digital que resuene con ellos. Utilice su propia historia y sus conocimientos para construir una conexión a través de su producto digital.

## BUEN DATO:

Utilice Chat GPT y las indicaciones siguientes para generar más ideas:


- ¿Cuáles son las 10 preguntas más buscadas sobre (su nicho)?
- ¿Quiénes son 10 personas influyentes en línea en (tu nicho)? Incluya su sitio web y el área de especialización que cubren.
- ¿Qué tipos de ofertas de aprendizaje digital ofrecen otros expertos en (su nicho)? Proporcioname 10 temas específicos que cubran en sus productos digitales.

## FLUJO DE PALABRAS

Wordstream es una manera excelente y sencilla de descubrir qué tan rentables son tus ideas. ¡Puede comenzar a buscar algunas palabras clave para sus ideas de productos digitales!


Aquí puedes aprender qué tan común es el problema que estás tratando de resolver, al ver cuántas personas lo buscan en los motores de búsqueda cada mes.





**Compile una lista de palabras clave que crea que su público objetivo en su nicho buscaría y escríbalas en Wordstream. Desea aspirar a un mínimo de 20.000 búsquedas para cada palabra clave. ¡Asegúrese de anotar estas palabras clave!**

A continuación se muestra un ejemplo que utiliza las palabras clave "ceto para bajar de peso":

Keywords	 Monthly search volume
keto diet program	49,500
ketogenic diet program	49,500
keto diet for weight loss	14,800

**Quiero que uses el nicho elegido y UNA pregunta dentro de ese nicho que quieras responder. ¡Este es el problema que vas a resolver con tu producto digital! Con el tiempo, podrás crear productos digitales adicionales que respondan otras preguntas, pero comencemos con solo una.**

**Algunos ejemplos de productos digitales que resuelven un problema de su nicho:**

- Cómo iniciar una guía de negocios de fotografía
- Guía de cómo educar en casa
- Cómo hacer un presupuesto y un plan financiero en la guía 2024
- Taller de atención plena
- Seminario web sobre nutrición y control de peso
- Hojas de trabajo de seguimiento del estado físico
- Hoja de trabajo de planificación de redes sociales

**CONSEJO PROFESIONAL:** preste mucha atención a los otros problemas y puntos débiles que sus clientes le expresan mientras resuelven un problema con su primer producto digital.

¡Anótalos! ¡Estas conversaciones le darán ideas para su PRÓXIMO producto digital (y créanme cuando digo que las ideas no dejarán de fluir)!



# PRODUCTOS DIGITALES DFY

**¡No olvides que puedes personalizar este Playbook en Canva y venderlo como tuyo también! Sin embargo, quiero que sepas cómo puedes crear tu propio producto digital DFY. Así que entremos directamente en ello.**

En primer lugar, tienes DOS opciones: comprar un producto digital DFY en Etsy o Creative Market, O crear un producto digital DFY tú mismo usando las plantillas GRATUITAS de Canva.

## **ETSY/ MERCADO CREATIVO:**

- Vaya a Etsy o Creative Market y busque "PLR" o "derechos de etiqueta privada".
- Busque cualquier producto digital PLR (Derechos de Etiqueta Privada) que se alinee con usted, su investigación de mercado y el problema que desea resolver para las personas.
- Una vez que se haya decidido por un producto digital PLR, escriba una declaración de "Ayudo". Esto le ayudará a tener claro el mensaje de su marca y producto digital.

## **Ejemplos:**

“¡Ayudo a las mamás ocupadas con ideas para almuerzos escolares saludables que no les ocupan más de 10 minutos de su día!”

“¡Ayudo a las amas de casa a generar ingresos pasivos a través de productos digitales!”

## PLANTILLA DE CANVA GRATIS:

### 1. Ir a CANVA

2. Escribe el tipo de plantilla que estás buscando, como "planificador", "lista de verificación", "libro electrónico", "calendarios", etc. en la barra de búsqueda.
3. ¡Hay un montón de hermosos diseños estéticos para elegir! Simplemente ingrese su contenido y su marca, personalícelo como propio, guárdelo como un documento PDF, ¡y listo! ¡Has creado tu propio producto digital!

**NOTA: Si utiliza alguna de las plantillas gratuitas de Canva, asegúrese de personalizarla como propia antes de venderla; consulte su política [AQUÍ](#) para obtener más aclaraciones.**

## PERSONALIZAR/GUARDAR SU PRODUCTO DIGITAL:

1

Abra su producto digital PLR en Canva.

2

Personalice los colores y fuentes según su marca y estilo. Incluso puedes agregar o quitar texto: es completamente tu elección.

3

Una vez que esté satisfecho con el producto final, guarde su producto digital como un documento PDF.





# REVENDER CON DERECHOS DE REVENTA

4

## ESTE PASO SÓLO SE APLICA PARA LA REVENDER ESTE LIBRO DE JUEGAS:

Como mi Playbook viene con todos los derechos de reventa, tienes la opción de revenderlo con derechos de reventa a tus propios clientes. Para proporcionarles un enlace de Canva editable (tal como te proporcioné tu compra para que pudieras editar esto), sigue estos pasos para obtener tu propio enlace de Canva editable para tus clientes:



**NOTA:** Este enlace se proporcionará a sus clientes en el correo electrónico de confirmación con la compra de su producto digital DFY. ¡Llegaremos a eso más tarde!



# capítulo 4

**PRECIOS Y OBJETIVOS**

# FIJAR EL PRECIO DE SU PRODUCTO DIGITAL

Primero, quiero advertirle que no existe un “precio único correcto”. Sin embargo, al comenzar, es una buena idea tener un producto de boleto más bajo con un precio de entre \$30 y \$100.

Siempre puedes aumentar este precio a medida que tu experiencia y tu audiencia crezcan, pero solo para empezar, ¡comenzar con este precio es un gran comienzo!

## MODELOS DE PRECIOS POPULARES

- **Boleto bajo: \$10 a \$50. Se necesita un mayor volumen de ventas pero una menor barrera de compra.**
- **Boleto medio: \$100 a \$500. Equilibrio de margen de beneficio y venta más fácil que un billete alto.**
- **Billete alto: \$1000+. Maximiza el beneficio por venta pero reduce la base de clientes.**

Ahora quiero que pienses en el precio al que te sentirías más cómodo vendiendo, ¡ya que esto te ayudará a alcanzar tus objetivos de ingresos!

Además, recuerde comenzar desde un punto de vista de servir a su audiencia primero, porque eso es lo que le hará ganar un cliente LEAL.

## **BUEN DATO:**

**CONSEJO:** Las investigaciones sugieren que si desea que su producto sea percibido como un bien de “lujo”, entonces sus precios deben terminar en un número par (como 0). Si desea que su producto se perciba como un artículo con descuento, coloque los precios finales en un número impar (como 7 o 9).

**Toma una hoja de papel y responde las siguientes preguntas:**

- ¿Cuál es el valor/beneficio principal que su producto ofrece a los clientes?  
¿Cómo les ayudará?
- ¿Para qué rango de precios los competidores venden productos similares?
- ¿En qué costos de producción incurrirá para crear el producto? Tenga en cuenta su tiempo, las herramientas utilizadas y los servicios necesarios.
- ¿Qué precio se alinea con el valor que ofrece? Considere la transformación que puede crear.
- ¿Qué precio le parece justo y razonable a su cliente objetivo?
- ¿Qué precio podría maximizar sus márgenes de beneficio? Considere modelos de ingresos recurrentes.
- ¿Qué precio de lanzamiento puede atraer nuevos clientes para que prueben su producto? Piense en precios escalonados.

## **PRECIO DE ESTE PLAYBOOK:**

Recomiendo pensar detenidamente en la cantidad de valor que contiene este Playbook. Sé que ves gente vendiendo sus propias guías por \$27-\$47, ¡pero no abarate tu negocio por esto! Conozca su valor, comercialice estratégicamente y la gente le comprará.

# TUS OBJETIVOS DE INGRESOS

**Ahora que ha decidido su precio, ¡hablemos de objetivos de ingresos!**

**Piense en los ingresos mensuales que le gustaría obtener a los 12 MESES al iniciar su negocio.**

Para simplificarlo con el desglose matemático, digamos que su objetivo es \$100 mil al año.

Ahora, toma ese número y divídelo en cuatro cuartos así:

**1er trimestre: \$10k**

**2do trimestre: \$20k**

**3er trimestre: \$30k**

**4to trimestre: \$40k**

¿Ves como con cada trimestre aumenta progresivamente? ¡Esto se debe a que esto es lo que generalmente experimentan las empresas! Comienzan a incorporar una cantidad menor y, con constancia, tiempo y esfuerzo, ¡se agrava!

**Tu primer trimestre:**

Veamos su primer trimestre (sus primeros 3 meses después del lanzamiento)...

Si el objetivo es \$ 10 mil, esos primeros tres meses podrían verse más o menos así:



**mes 1: \$2k mes 2: \$3k mes 3: \$5k**

Ahora, veamos...

**Tu primer mes:**

Si su objetivo es ganar \$2k en sus primeros 30 días de lanzamiento de su producto digital a \$97, ¡solo tendría que realizar 20 ventas!

¿Te estás dando cuenta de lo increíblemente bueno que es el potencial de esto ahora? ¿Incluso como principiante, incluso como alguien que abre una nueva cuenta de Instagram?

¿Y la parte más genial? ¡Son ingresos PASIVOS, lo que significa que podrías ganar \$ mientras duermes!

Las ventas se obtienen gracias a algunas publicaciones en las redes sociales por semana y a un embudo simple que ya ha configurado.

¡Los ingresos pasivos te cambian la vida, amiga! ¡Ahora pongámonos a trabajar para configurar todo para que puedas comenzar a incorporarlo!



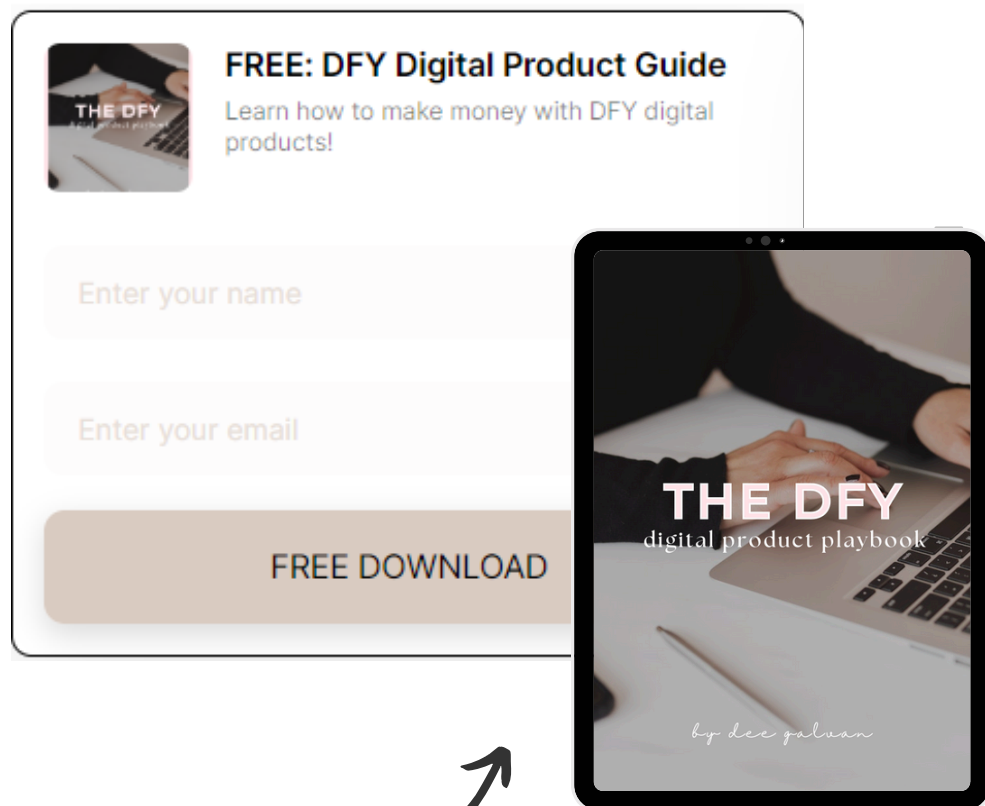


# capítulo 5

**TU GUÍA GRATUITA**

Vender productos digitales es excelente, pero debemos comenzar a automatizar más su negocio (¡para que pueda ganar dinero mientras duerme!). Una de las formas en que lo hacemos es ofreciendo a nuestra audiencia un obsequio.

**Un obsequio (o imán de clientes potenciales) es un incentivo que ofrece a su público objetivo a cambio de su dirección de correo electrónico. Hay muchos tipos de obsequios que puedes ofrecer. Una mini guía, una lista, un libro electrónico, un mini curso, solo por nombrar algunos.**



**FREE: DFY Digital Product Guide**  
Learn how to make money with DFY digital products!

Enter your name

Enter your email

**FREE DOWNLOAD**

**THE DFY**  
digital product playbook  
by dee galvan

**ejemplo gratuito**

## **He aquí por qué es importante ofrecer un obsequio:**

### **CONSTRUCCIÓN DE LISTAS:**

Un obsequio es una excelente manera de hacer crecer su lista de correo electrónico (profundizaremos más en el marketing por correo electrónico más adelante). Cualquiera que se registre en su lista de correo electrónico se denomina "cliente potencial". Tener una lista de correo electrónico le permite llegar directamente a su audiencia, nutrir clientes potenciales y convertirlos en clientes de pago con el tiempo.

### **CONFIANZA Y AUTORIDAD:**

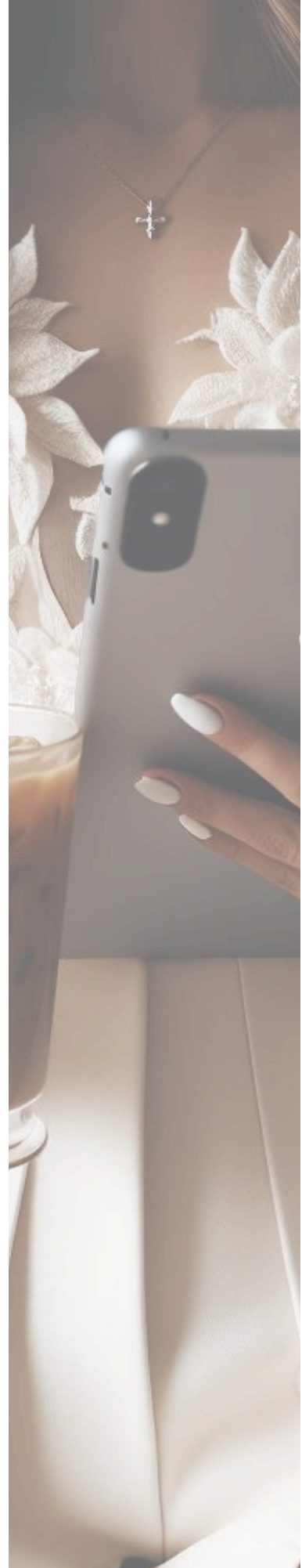
Proporcionar contenido valioso a través de un obsequio genera confianza y posiciona su marca como una autoridad en su industria. Cuando las personas ven que usted está dispuesto a compartir información valiosa sin una venta inmediata, es más probable que confíen en sus recomendaciones y ofertas futuras.

### **SEGURIDAD:**

En el caso de que (toco madera) su cuenta de redes sociales fuera suspendida o prohibida, tener una lista de correo electrónico garantiza que su audiencia (o negocio) no se perderá por completo.

### **AUTOMATIZACIÓN DE NEGOCIOS:**

Hacer crecer una lista de correo electrónico y marketing por correo electrónico es la clave para que su negocio de productos digitales funcione en piloto automático. ¡Es lo que te permitirá realizar ventas mientras duermes o estás fuera con tu familia!





**CRIANZA DE PLOMO:**

Una vez que haya recopilado clientes potenciales, puede utilizar el marketing por correo electrónico para nutrirlos con el tiempo. Puede proporcionar contenido valioso adicional, compartir historias de éxito y guiar gradualmente a los clientes potenciales a través del recorrido del comprador, lo que en última instancia aumenta la probabilidad de conversión de ventas.

**RELACIÓN A LARGO PLAZO:**

Los imanes de clientes potenciales no se tratan solo de conversiones inmediatas; son una herramienta para construir relaciones a largo plazo con sus clientes. A través de una comunicación continua y contenido valioso, puede mantener a su audiencia interesada y convertir a los compradores únicos en clientes habituales.





# CREA TU REGALO DE PROMOCIÓN

Es importante que su obsequio esté directamente relacionado con su producto digital pago. Su obsequio le dará a su cliente ideal un adelanto del valor que recibirá en su oferta paga. ¡Dales una probada, pero no todo el bocado!

**Un obsequio proporciona una solución a un problema. Para atraer a su público objetivo a descargar su obsequio, debe ofrecerles una solución a un problema con el que están luchando. ¡Ah, y asegúrate de que tenga valor! ¡No querrás ofrecer algo por lo que NADIE optaría!**

## **TIPOS DE REGALOS:**

- Seminario web/minicurso
- Mini guía o libro electrónico
- Plantillas
- Listas de verificación/Listas
- Vídeos cortos de formación

## **¿NECESITAS INSPO?**

Mire lo que otras personas en su nicho ofrecen como obsequios registrándose en sus listas de correo electrónico. Recuerde, no los copie, ¡úselos solo como guía!

**BUEN  
DATO:**



**¡Vaya a Etsy y escriba "imanes de clientes potenciales" o simplemente cree uno GRATIS en Canva! Escriba "plantillas de imanes de clientes potenciales". ¡Ingresa tu información y tendrás un obsequio! ¡Recomiendo comenzar con una guía o lista gratuita relacionada con su oferta paga!**

lead magnet template

Home > Templates > Lead magnet template

## Lead Magnet Template templates

Browse high quality Lead Magnet Template templates for your next design

All Filters Category Media

113,421 templates

10  
Essential Criteria For  
A Smart & Successful  
Brand Name  
AUTHOR NAME | REALLYGREATSITE.COM

Essential Criteria Checklist eBook Le...  
Document by The Template Tribe

A COMPLETE GUIDE FOR COACHES  
COACHING  
BUSINESS  
Learn the art and craft of being a 5-  
figure coach with impact  
Kerela Martin

Ebook - Lead Magnet Templates for ...  
Document by Visual Vibes

5 WAYS TO  
MAKE PASSIVE  
INCOME  
for female entrepreneurs

Brown simple modern ebook lead m...  
Document by She Talks Business

YOUR BOOKLET'S  
AWESOME TITLE HERE  
ADD YOUR SUBHEADING TITLE  
THE AUTHOR'S NAME

Coffee ebook | lead magnet | Workb...  
Document by Coach and Mentor

**A continuación se ofrecen algunos consejos para crear un obsequio:**

- **Proporcionar valor real:** el obsequio debe ofrecer un valor significativo, no ser simplemente un obsequio engañoso. Ofrezca consejos prácticos.
- **Resuelva un problema urgente:** concéntrese en ayudar con un problema urgente que tenga su audiencia.
- **Contenido de muestra parcial:** brinde una vista previa de la capacitación completa de su producto pago.
- **Estudios de casos y ejemplos:** demuestre su experiencia y sus éxitos anteriores.
- **Pasos de acción y ejercicios:** incluya actividades para involucrar a los lectores en la implementación de consejos.
- **Alcance limitado:** cubra una porción reducida de un tema más amplio para atraer el interés por el producto completo.
- **Llamado a la acción:** indíqueles que compren el producto completo para ganar más.
- **Marca y enlaces:** muestre sutilmente su marca, sitio web y ofertas en el diseño gratuito.
- **Captura de clientes potenciales:** recopile los correos electrónicos de los lectores a cambio de la descarga gratuita.

# capítulo 6

**CONFIGURANDO TU STAN  
STORE**

**Ok jefa, ¡ahora necesitamos un lugar para administrar todo tu negocio!**

**Montar una tienda online para vender tus productos digitales nunca ha sido tan sencillo... ¡gracias a Stan Store! ¡Stan Store es su TIENDA ÚNICA y será donde estarán sus ofertas digitales (su obsequio, productos digitales, correos electrónicos)! ¡Su audiencia puede simplemente hacer clic en el enlace de su Stan Store en su biografía, comprar sus productos digitales y recibirlos directamente en su bandeja de entrada!**

Hay otras opciones entre las que puedes elegir, sin embargo, Stan Store es sin duda mi plataforma favorita para vender mis productos digitales. Dirijo todo mi negocio de productos digitales aquí y es SUPER amigable para principiantes.

También hay MUCHAS otras cosas que puedes hacer con Stan Store, como alojar enlaces de afiliados, crear cursos, marketing por correo electrónico, programar llamadas de Zoom y ¡mucho más!

### **TENGA EN CUENTA:**

Puedes registrarte con su Plan Creator básico por \$29/mes o con el Plan Creator Pro por \$99/mes. El Plan Creator Pro es lo que uso, porque permite el acceso a TODAS sus funciones, específicamente a sus funciones de marketing por correo electrónico y creación de embudos.

En las próximas páginas, le guiaré en la configuración de todo.

**PRUEBA GRATUITA DE LA TIENDA STAN**





# CONFIGURA TU TIENDA STAN

## PASO UNO:

Utilice [ESTE ENLACE](#) para crear su cuenta y obtener una prueba GRATUITA de 14 días (tenga en cuenta que si visita el sitio web habitual, no obtendrá la prueba GRATUITA). Mire este vídeo para aprender cómo configurarlo.

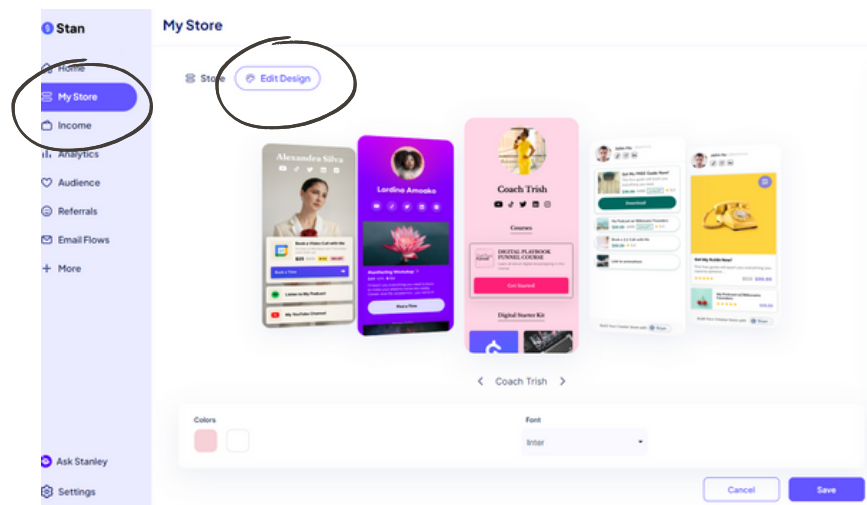
**CONSEJO: ¡Personalízalo según los colores de tu marca!**

## SEGUNDO PASO:

¡Consulta esta sección "Cómo comenzar" para asegurarte de configurarlo de la forma correcta! Mire ESTE VIDEO si necesita orientación adicional con la configuración.

## PASO TRES:

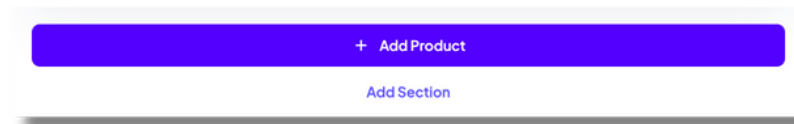
Vaya a "Mi tienda" y luego a "Editar diseño". Aquí puede elegir el diseño que desea para el frente de su tienda. También puede elegir los colores de su marca para su tienda Stan para lograr una estética comercial más coherente.



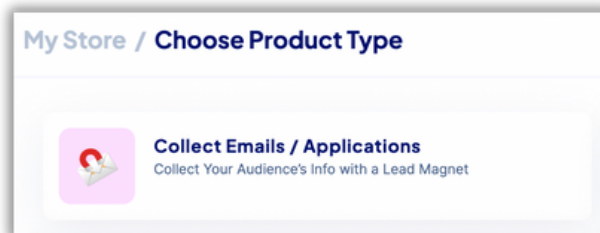
# INCLUYE TU PRODUCTO EN LA TIENDA STAN

Si estás usando la tienda Stan, sigue estos pasos:

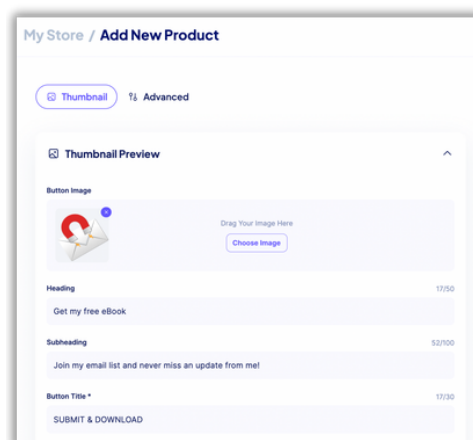
1. Vaya a su cuenta de la tienda Stan y haga clic en "+ Agregar producto"



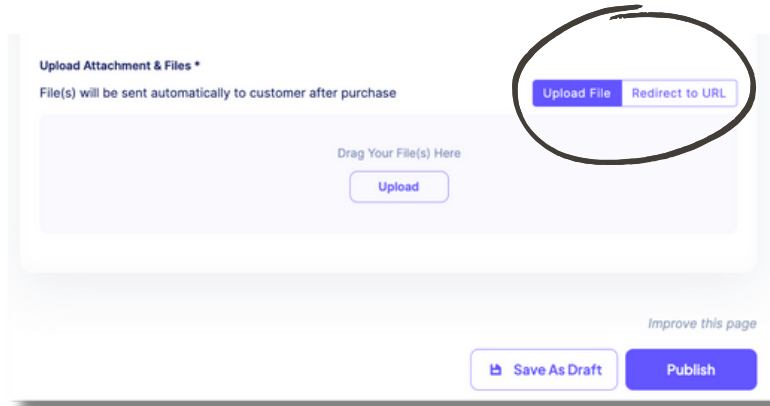
2. Haga clic en la opción "Recopilar correos electrónicos/aplicaciones". ¡Esto es SÓLO para regalos!



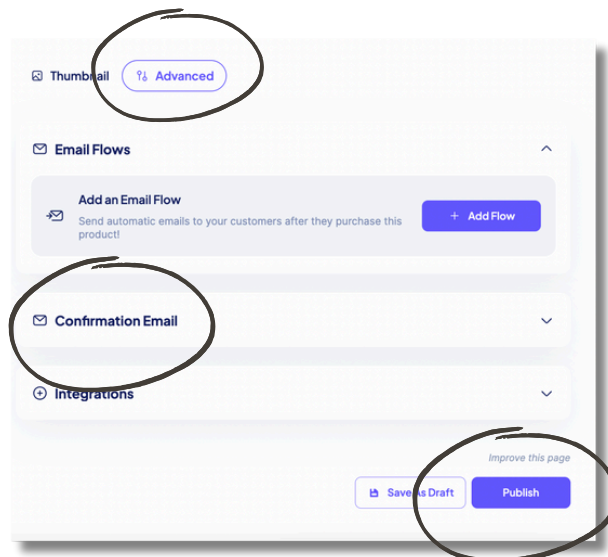
3. Sube tu imagen gratuita, título, descripción y cualquier información adicional que desees. ¡Mantenlo simplista!



**4. Sube tu REGALO como producto digital o enlace de redireccionamiento. Tenga en cuenta que solo puede cargar archivos pdf o un enlace de redireccionamiento. ¡NO PUEDES hacer ambas cosas!**



**5. Haga clic en "Avanzado" en la parte superior y aquí podrá agregar su correo electrónico de confirmación (ya hice el trabajo por usted; ¡esté atento a mi plantilla de confirmación de obsequio ADICIONAL que incluí más adelante! Simplemente copie + pegar y editar!)**



**6. Luego presione "Publicar".**

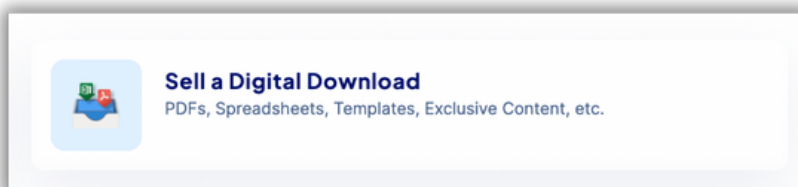
# INCLUYE TU PRODUCTO DIGITAL EN LA TIENDA STAN

Si está utilizando la tienda Stan, siga estos pasos para incluir su producto digital:

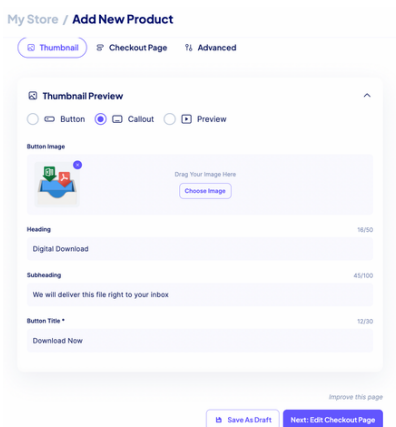
1. Vaya a su cuenta de la tienda Stan y haga clic en "+ Agregar producto".



2. Haga clic en la opción "Vender una descarga digital". Esto SÓLO para productos digitales, no para regalos de promoción.



3. Cargue la imagen, el título, la breve descripción de su producto digital y un botón de llamada a la acción.



**4. Vaya a la "Página de pago", agregue su "Imagen de encabezado", Encabezado y descripción del producto. Recuerde que QUIERE entrar en más detalles con una oferta paga, mostrar resultados de casos, testimonios, ¡cualquier cosa que muestre prueba social!**

**My Store / Add New Product**

Thumbnail **Checkout Page** Advanced

**Product Description**

Header Image \*

Drag Your Image Here  
1920 x 1080

Choose Image

Heading \*

Get My [Template/eBook/Course] Now!

Product Description \*

**B I** [List Icon] [Image Icon] [Video Icon] [Link Icon] [Generate with AI](#)

This [Template/eBook/Course] will teach you everything you need to achieve your goals.

**This guide is for you if you're looking to:**

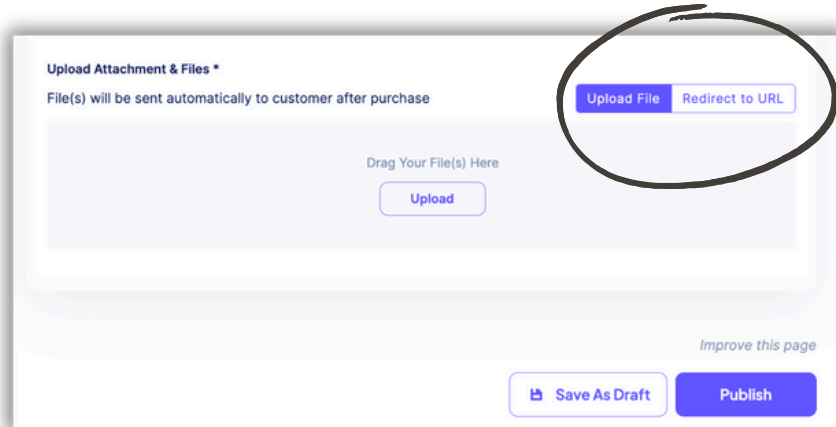
- Achieve your Dream
- Find Meaning in Your Work
- Be Happy

Price(\$) \* 9.99

Discount Price(\$) ☐ 0

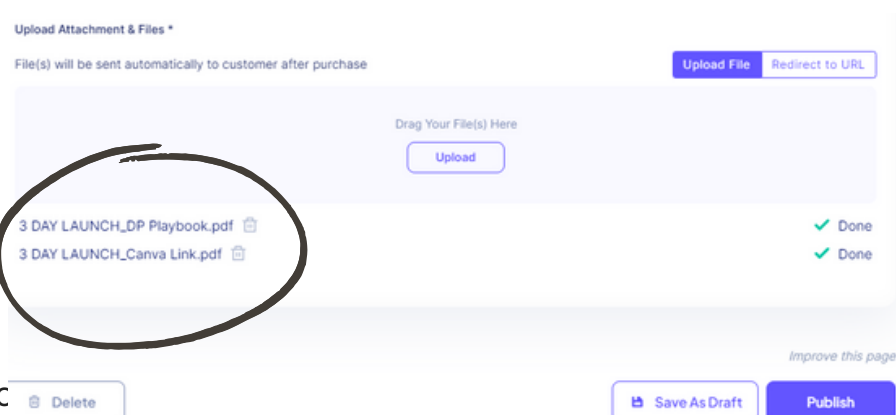


**5. Cargue su producto digital COMO un producto digital O un enlace de PLANTILLA de redireccionamiento desde CANVA. Tenga en cuenta que solo puede cargar archivos pdf O un enlace de redireccionamiento. ¡NO PUEDE hacer ambas cosas! Pulsa "Publicar".**



**Habrás notado que con el mío subí la versión PDF del Playbook como un archivo PDF y también hice un documento PDF de "Gracias" en CANVA con el ENLACE de la plantilla Canva del producto digital para que mi cliente pueda acceder si desea personalizarlo y vende esta plantilla!**

**Vea cómo se ve AQUÍ.**

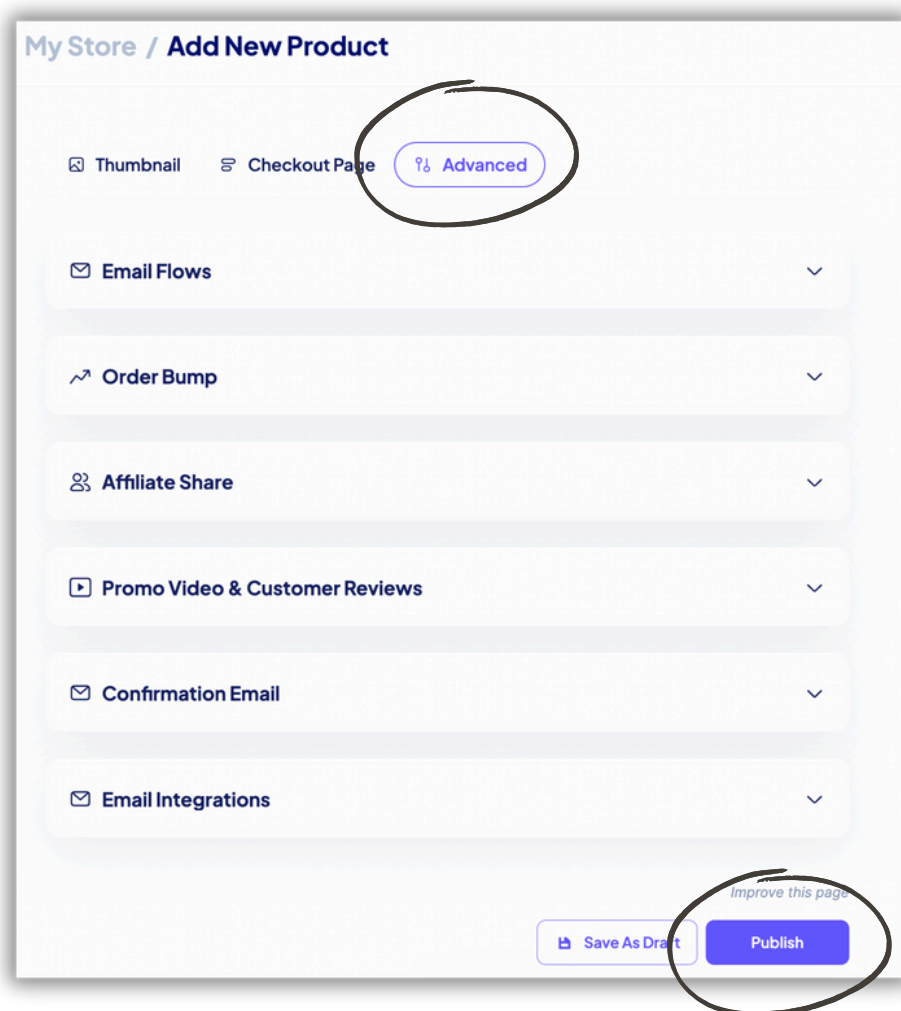


Algunas personas (algunas personas), por lo que se recomienda cargar una versión en PDF.

6. Haga clic en "Avanzado" para utilizar funciones como flujos de correo electrónico, aumento de pedidos (puede aumentar las ventas de su producto de boleto superior o inferior seleccionando esto), ofertas de afiliados, videos promocionales, testimonios de clientes, editar el correo electrónico de confirmación (nuevamente tengo una confirmación BONIFICADA). plantilla de correo electrónico para que puedas copiar, pegar y editar más adelante).

Personalmente, solo uso los flujos de correo electrónico, el aumento de pedidos, el video promocional + testimonios y personalizo mi correo electrónico de confirmación.

**¡AHORA ESTÁS LISTO PARA PUBLICAR!**





# capítulo 7

**AUTOMATIZANDO TU  
NEGOCIO**

# CORREO DE PROPAGANDA

¿Recuerdas cómo mencionamos las listas de correo electrónico anteriormente?

Ahora vamos a profundizar en esto (marketing por correo electrónico), porque esto es lo que mantendrá su negocio funcionando con automatización.

**El marketing por correo electrónico es sólo otra forma de decir "vender con correos electrónicos". Hoy en día, tenemos la capacidad de vender directamente a nuestra audiencia, mediante la configuración y el envío de correos electrónicos automatizados.**

Con un flujo de correo electrónico (o una secuencia de correos electrónicos) bien redactado que se envía a su lista de correo electrónico, puede generar confianza y convertir clientes potenciales en clientes con facilidad y automatización.

¡Así que comencemos a construirlo!

## Email Flows

Flows

Broadcasts

Recipients

DFY Digital Products

Draft

Name	Delay
<div><div></div><div>Purchase</div></div>	
<div><div></div><div>Are you ready for your first \$3-5k months?</div></div>	4 hours
<div><div></div><div>Five steps to starting a DFY digital product biz</div></div>	2 days
<div><div></div><div>You are closer to making money than you realize</div></div>	3 days
<div><div></div><div>Another \$235 made while sleeping!</div></div>	5 days
<div><div></div><div>Over \$2,000 in 14 days</div></div>	7 days
<div>+ Add Email</div>	

EJEMPLO DE FLUJO DE CORREO ELECTRÓNICO EN STAN STORE



**Lo primero que querrás hacer es asegurarte de haber actualizado a una cuenta Creator PRO en Stan Store. Si no puede pagar \$ 99 al mes (tenga en cuenta que esto incluye toda la configuración de su negocio de productos digitales: listados de productos digitales, obsequios, marketing por correo electrónico y más), existen otras alternativas como Flodesk (la plataforma de marketing por correo electrónico más bonita de todos los tiempos). a \$38/mes.**

Sin embargo, su negocio (productos digitales, obsequios, marketing por correo electrónico) no estará todo en un solo lugar (como ocurre con Stan Store).

Para saber cómo configurar su primer flujo de correo electrónico en Flodesk, vaya [AQUÍ](#).

Para recibir una prueba GRATUITA de 30 días con Flodesk, vaya [AQUÍ](#).

## **FLUJOS DE CORREO ELECTRÓNICO/FLUJOS DE TRABAJO**

Un flujo de correo electrónico (o flujo de trabajo) es solo una secuencia de correos electrónicos que usted configura y que se enviarán automáticamente a sus clientes potenciales en un horario establecido.

¿Alguna vez se registró en la lista de correo electrónico de alguien y recibió un montón de correos electrónicos cada mes, semana o incluso todos los días? ¡Ese es un flujo de correo electrónico! Estos ayudarán a que su negocio funcione con automatización (¡HOLA ingresos pasivos!).



# CORREOS ELECTRÓNICOS DE CONFIRMACIÓN

Lo primero que querrá tener antes de configurar su flujo de correo electrónico es un correo electrónico de confirmación que contenga los enlaces de descarga para cada uno de sus productos digitales (incluido su obsequio).

¿Recuerdas que te dije antes que tenía plantillas de correo electrónico de confirmación BONIFICADAS para que las usaras? Bueno, ¡están en esta sección del Playbook!

Tengo DOS plantillas de correo electrónico de confirmación gratuitas para que puedas copiar y pegar (y personalizarlas como tuyas). UNO para su obsequio y UNO para su producto digital pago.

## PD ASÍ ES COMO FUNCIONA...

Alguien se registra para recibir tu obsequio > recibe un correo electrónico de confirmación con su obsequio y un pequeño mensaje tuyo

Alguien compra tu producto digital > recibe un correo electrónico de confirmación con su producto digital pago y un pequeño mensaje tuyo

¿Tener sentido? :)

**NOTA: NO es necesario actualizar a la cuenta Stan Store Creator PRO para recibir correos electrónicos de confirmación. Puede configurar correos electrónicos de confirmación con la cuenta básica de Creador.**

# PLANTILLAS DE CORREO ELECTRÓNICO DE CONFIRMACIÓN DE BONIFICACIÓN

**Asunto: ¡Lo lograste! ¡Aquí está tu regalo de promoción!**

**PLANTILLA DE  
CORREO  
ELECTRÓNICO  
GRATUITA**

Hola [Nombre del cliente],

¡Guau! ¡Lo hiciste! ¡Estoy muy emocionado de compartir más con usted sobre DFY/productos digitales hechos para usted, así como también sobre cómo puede poner en marcha SU rentable negocio de productos digitales!

Aquí está su obsequio: [ENLACE DEL PRODUCTO]. Mañana recibirás otro correo electrónico mío con más información sobre mi [Nombre del producto - insertar hipervínculo]. Si no lo ve en 24 horas, asegúrese de revisar la pestaña de promociones o la carpeta de correo no deseado y mueva ese mensaje a su bandeja de entrada principal para no perderse ninguna actualización.

Y no lo olvides, siempre puedes enviarme un DM en IG [incluir hipervínculo] en cualquier momento si tienes alguna pregunta. ¡Te estoy animando!

**[Su nombre]**

# PLANTILLAS DE CORREO ELECTRÓNICO DE CONFIRMACIÓN DE BONIFICACIÓN

PLANTILLA DE CORREO  
ELECTRÓNICO PAGADO

**Asunto: ¡UUUUUUUUUUUUU! ¡Aquí está su [Nombre del producto]!**

Hola [Nombre del cliente],

¡Gracias por comprar [Nombre del producto]! Estoy muy emocionado de que te sumerjas. ¡No puedo esperar a ver qué haces y cómo cambia tu vida con esto! Aquí está su descarga:

**[ENLACE DE DESCARGA]**

¡Envíame un DM en IG [incluye hipervínculo] cuando tengas la oportunidad de informarme que has dado este paso! ¡Me encantaría conectarme y celebrar contigo!

**[Su nombre]**

# CONFIGURA TU FLUJO DE CORREO ELECTRÓNICO

**Una vez que haya configurado sus correos electrónicos de confirmación, ¡puede comenzar a configurar su flujo de correo electrónico!**

Solo hay UN flujo de correo electrónico o flujo de trabajo que querrás tener implementado cuando lo inicies por primera vez. Este flujo es para personas que optan por recibir su obsequio.

**No existe una única manera correcta de escribir tu flujo, pero lo ideal es que tus primeros correos electrónicos ofrezcan:**

- Valor
- Una introducción a ti mismo
- Su historia y la promoción de su producto.

**Aquí está el horario de correo electrónico que recomiendo:**

- Bienvenida y obsequio: enviar inmediatamente
- Correo electrónico enriquecedor: 24 a 48 horas después del primer correo electrónico
- Correo electrónico de valor: 24 a 48 horas después del segundo correo electrónico
- Correo electrónico de la gran oferta: 24 a 48 horas después del cuarto correo electrónico

**Si necesita ayuda para configurar el flujo de correo electrónico de su obsequio, puede visitar [ESTE ENLACE](#) para obtener instrucciones rápidas.**

**CONSEJO:** Opte por otros creadores en su nicho para obtener inspiración para su flujo de correo electrónico, ¡pero NO COPIE!

**BONIFICACIÓN:** He incluido algunas plantillas de flujo de correo electrónico BONIFICADAS que puedes usar en la página siguiente. Simplemente modifícalos y úsalos como propios. :)

# PLANTILLAS DE FLUJO DE CORREO ELECTRÓNICO GRATUITAS

CORREO ELECTRÓNICO N.º 1

**Asunto: ¿Estás listo para tus primeros meses de \$3-5k?**

¿Has tenido la oportunidad de consultar mi guía gratuita? Si es así, y está listo para utilizar un producto digital de DFY para hacer despegar su propio negocio de ingresos pasivos, quiero invitarlo a comprar mi [Nombre del producto].

**[INSERTE COMENTARIOS SOBRE SU PRODUCTO DIGITAL AQUÍ; PUEDE AGREGARLOS MÁS TARDE]**

Con [Nombre del producto] aprenderá todo lo que necesita saber para poner en funcionamiento un negocio rentable de productos digitales DFY en los próximos 30 días (¡y disfrutar de \$3,000, \$5,000 e incluso \$10,000 o más meses!)

Conseguirás:

- Mi producto digital para usar, modificar y revender como propio
- Un proceso paso a paso para configurar su tienda en línea con facilidad y automatización
- Mis estrategias de contenidos para comercializar tu producto en tan solo unas horas a la semana
- ¡ADEMÁS, mis plantillas de correo electrónico plug-and-play para que su sistema automatizado pueda generar ventas diarias incluso mientras duerme!

Este es un negocio completo listo para que usted lo haga suyo y se beneficie al máximo.

¿Por qué? Porque sé lo transformador que puede ser un flujo de ingresos pasivos como este, ¡y quiero verte prosperar!

**[Su nombre]**

**Asunto: Estás más cerca de ganar dinero de lo que crees**

Hola [Nombre del cliente],

Quiero que sepas que estás más cerca de tener un negocio rentable de ingresos pasivos y tus primeros \$3-10k meses de lo que crees.

Si ya eres propietario de un negocio o no tienes experiencia...

Ya sea que trabaje de 9 a 5 o sea ama de casa...

Ya sea que tengas una gran presencia en las redes sociales o estés comenzando desde cero...

PUEDES aprovechar solo unas pocas horas a la semana para generar ingresos que mantengan a tu familia y cambien tu vida.

Con solo un producto digital y un sistema automatizado para dirigir el tráfico hacia él, puedes construir un negocio altamente rentable desde casa en tan solo unas horas a la semana.

Y con un producto digital HECHO PARA USTED, o DFY, ni siquiera necesita tener ninguna experiencia especial ni crear su propio producto desde cero.

Es por eso que creé [Nombre del producto - incluir hipervínculo] - para ayudarle a poner en marcha su negocio RÁPIDAMENTE siguiendo los pasos que aparecen a continuación y mi plantilla plug-and-play.

Descárguelo, luego modifíquelo y hágalo suyo para poder revenderlo y obtener TODAS las ganancias.

Comience a generar \$97 en ventas todos los días, varias veces al día, incluso mientras duerme y, lo que es más importante, disfrute de la libertad que esto conlleva.



¿Listo para comenzar? Su próximo paso es comprar [Nombre del producto] aquí [incluir hipervínculo].

¡Y no olvides que siempre puedes enviarme un DM [incluir hipervínculo] si tienes preguntas!

**[Su nombre]**

CORREO ELECTRÓNICO N.º 3

**Asunto: Otro [insertar monto en dólares] realizado mientras [insertar actividad]**

Hola [Nombre del cliente],

Y así, ¡otro [inserte el ingreso obtenido aquí] hoy mientras \_\_\_\_\_!

Esta es la belleza de los productos digitales: ¡tener un negocio que funciona y genera dinero para ti mientras tú estás viviendo una vida real!

¿Estás listo para comenzar a aprovechar solo unas pocas horas a la semana para generar ingresos pasivos continuos de la misma manera?

Si es así, su siguiente paso es comprar [Nombre del producto], donde ya hice el trabajo preliminar y creé el producto para usted.

Puede hacer clic aquí [insertar hipervínculo] para obtener más información sobre [Nombre del producto] y comenzar ahora.

¡Te estoy apoyando y no puedo esperar a ver cómo cambia tu vida con esto!

**[Su nombre]**

**Asunto: [Inserte monto en dólares] en \_\_\_\_\_ días**

En los últimos \_\_\_\_\_ días, he ganado [insertar monto en dólares] usando nada más que un producto digital.

Quiero que imagines que eres TÚ.

Imagínese recibir notificaciones durante toda la semana mientras está con sus hijos... o viendo Netflix... o doblando la ropa... ¡o incluso durmiendo!

Notificaciones que le informan que acaba de realizar otra venta de un producto digital (¡que ni siquiera tuvo que crear desde cero!), todo porque alguien más se topó con un reel y decidió que también quería participar en este tipo de vida.

Un producto genera miles de dólares a la semana mientras trabajas solo 2 o 3 horas, todo para que puedas pasar el resto de tu tiempo disfrutando de las personas y las cosas que amas.

Si aún no lo has hecho, quiero desafiarte a que des un paso audaz.

Compre [Nombre del producto] por [precio] hoy.

Cambia tu vida.

Cree un negocio que pueda funcionar en piloto automático y le brinde el tiempo y la libertad con los que ha estado soñando.

**[Su nombre]**

PD No lo olvides, siempre puedes enviarme un DM [insertar hipervínculo] en Instagram con cualquier pregunta que tengas. ¡Estoy aquí para ti!

## SEGUNDO FLUJO DE CORREO ELECTRÓNICO (EN EL FUTURO)

**NOTA:** Más adelante, es posible que desees tener un segundo flujo de correo electrónico, específicamente para las personas que compren tus productos digitales. ¡Esto es principalmente si también ofrece otros productos que desea vender como complementos!

### IMPORTANTE:

Asegúrese de probar su oferta gratuita y de pago antes de comenzar a crear contenido para atraer a los clientes de sus sueños. Para ello, regístrese para recibir su obsequio y compre su oferta paga.





# capítulo 8

**CONSTRUYENDO UNA  
COMUNIDAD SIN ROSTRO**

# CONSTRUYE TU COMUNIDAD

**Al iniciar una página sin rostro, su principal objetivo debe ser construir su comunidad. ¡Sin comunidad, no tienes marca!**

Algunos pueden argumentar que construir una comunidad completamente sin rostro es difícil. Sin embargo, he sido testigo de cosas diferentes y actualmente tengo una comunidad de 44.000 seguidores. .

Construir una comunidad manteniendo el anonimato es en realidad más fácil de lo que piensas (¡siempre que apliques las estrategias correctas, por supuesto!).

**A continuación, se muestran algunas formas en las que puede construir con confianza una comunidad con una marca sin rostro:**

## CONSISTENCIA

Mantenerse constante significa presentarse al menos una vez al día. En las etapas iniciales, recomiendo publicar 2 o 3 veces al día para alertar al algoritmo de que eres un usuario activo y que hablas en serio. Al publicar con regularidad, también le permites saber a tu audiencia que estás presente y que eres confiable. Este tiempo extra genera confianza.

Mi regla general al empezar es de 2 a 3 reels y aproximadamente de 6 a 8 historias por día. A medida que conseguí seguidores, bajé a 1 reel por día y aumenté un poco mis historias.

Si te resulta difícil mantenerte al tanto de esto, respira y da un paso atrás. Sé que es difícil al principio, pero es crucial para el crecimiento y el desarrollo de la confianza de su marca.



# ESTÉTICA DE MARCA COHESIVA

Sé que ya hablamos sobre la marca antes, pero en este capítulo, “Construcción de una comunidad sin rostro”, quiero enfatizar el poder de tener una identidad de marca fuerte con una marca sin rostro.

Una apariencia cohesiva es un factor clave que definitivamente no querrás perderte. En primer lugar, Instagram es una plataforma estética (mientras que TikTok es una plataforma que se centra en gran medida en el tema del vídeo más que en la estética). En pocas palabras, la gente va a Instagram para buscar y ver contenido bonito o estéticamente agradable.

**No puedo enfatizar lo suficiente la importancia de tener una estética coherente en todo tu negocio (¡esto incluye tu feed de Instagram, tu tienda Stan y tus correos electrónicos!).**

Veo tantas páginas con todo tipo de colores que chocan. Por ejemplo, su pienso tiene amarillos, marrones y verdes. ¡Su tienda tiene escritura naranja y sus correos electrónicos en azul! No sólo tiene un aspecto poco profesional, sino que inmediatamente se convierte en una marca inmemorable. Una marca irreconocible y, por tanto, menos atractiva para comprar.

**La coherencia de su marca es lo que puede hacer o deshacer una primera impresión, por lo que es importante asegurarse de que todo fluya bien.**

# TU HISTORIA PERSONAL

Esta es probablemente la parte más importante de tu marca (lo creas o no), porque cualquiera puede copiar la estética de tu marca, pero NADIE puede copiar TU historia. Contar historias es una de las herramientas de marketing más poderosas en las redes sociales porque permite a tu audiencia conectarse con tu marca a un nivel emocional. Y si no lo sabías, los estudios han demostrado que el 70% de las veces, las personas toman su decisión de compra basándose en la emoción que sienten.

Contar historias ayuda a tu audiencia a desarrollar confianza en ti mucho más rápido, ya que se dan cuenta de que eres un ser humano real que ha enfrentado luchas y desafíos, triunfos y experiencias, como ellos.

Contar historias también ayuda a que el cliente de tus sueños te encuentre. Cuando te desplazas por Instagram y ves un reel que te detiene en seco porque cuenta una historia que te habla, ¿qué haces? Sigues mirando y leyendo, y si te resuena, es probable que te guste, lo guardes, lo compartas y tal vez incluso le des un seguimiento a ese creador.

**Quieres compartir tu historia en tus reels, subtítulos, historias de Instagram y correos electrónicos.**

**Algunos ejemplos de su historia pueden incluir: Por qué comenzó este negocio, su historia de fondo que condujo a esta oportunidad y cómo ha cambiado su vida.**

# SERVIR PRIMERO, VENDER DESPUÉS

**Permítanme comenzar diciendo que servir = vender. Sin embargo, cuando estás construyendo activamente una comunidad en las primeras etapas (como un completo principiante), tu enfoque principal debe ser servir a tu audiencia desinteresadamente.**

La mejor manera de servir a su audiencia es brindándoles valor.

**La verdad es que todo el mundo es egoísta. A la gente no le importa qué tan bien (o mal) va tu día, o cuáles son tus plataformas comerciales favoritas.**

**A ellos solo les importa lo que TÚ puedes hacer por ELLOS. Una vez que cambias este proceso de pensamiento en tu mente, todo cambia.**

**Debes darle a tu audiencia una RAZÓN para presionar el botón de seguir, y la forma de hacerlo es brindándoles VALOR.**

**Entonces, ¿cómo se ve proporcionar valor en tu contenido?**

- Ponerse en su lugar y responder preguntas candentes que tengan dentro de su nicho;
- Investigar sus problemas relacionados con su nicho y educarlos sobre una solución;
- Crear conciencia sobre los problemas a través de su contenido y mostrarles que TÚ tienes la respuesta;
- Compartiendo sus mejores consejos y trucos que los beneficiarán a ellos y a sus vidas.

# ENTRE BASTIDORES

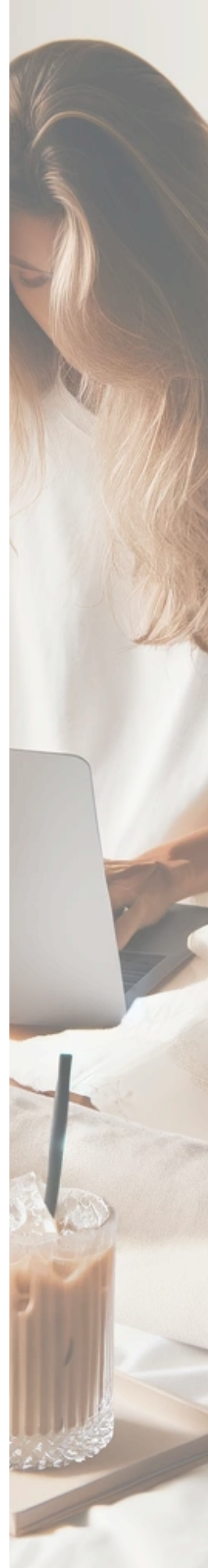
Crea contenido centrado en vislumbres genuinos de tu verdadero yo sin revelar tu rostro. P.ej. un vistazo a la oficina de tu casa, una comida que hayas preparado, una publicación en la historia de "datos sobre mí", cualquier cosa interesante que haya sucedido en tu día. Estos resuenan entre los seguidores más que la perfección escenificada. Recuerde, usted es una persona real detrás de su contenido sin rostro, ¡y la gente necesita verlo!

## CONEXIONES COMUNITARIAS

Responde a los DM y comentarios de tus seguidores con el mismo tono que responderías a un amigo de la vida real. Haga preguntas reflexivas para generar un intercambio recíproco. Los comentarios fomentan vínculos más rápidos que los correos electrónicos masivos. No puedo enfatizar lo suficiente los beneficios de los mensajes de audio. Los mensajes de audio son personales y esto ayuda al cliente a ver que realmente hay otra persona al otro lado. ¡Comencé a hacer esto recientemente y he notado una gran diferencia!

## TERMINOLOGÍA/LENGUAJE

¡Uno de los aspectos que más se duerme en la construcción de una comunidad es el lenguaje que utilizamos en nuestra redacción! ¡Usar palabras que inspiren o alienten a nuestro público objetivo puede marcar la diferencia! Por ejemplo, me gusta usar palabras como "chicas tímidas", "damas tímidas ante las cámaras", "introvertidas" en mis Historias, subtítulos y correos electrónicos para que mi audiencia se sienta parte de una comunidad de otras chicas con ideas afines. ¡Esto fomenta la construcción de comunidades!



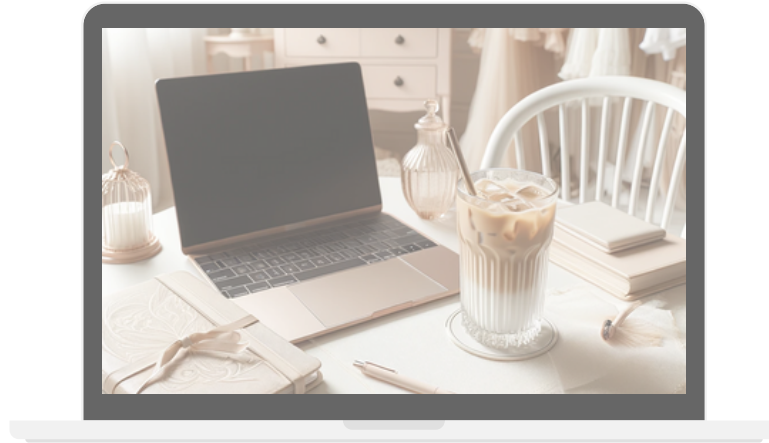


# capítulo 9

**MARKETING SIN ROSTRO:  
ESTRATEGIAS DE  
INSTAGRAM**



# REELS DE INSTAGRAM



Ahora que ha configurado su marca personal, es hora de hablar sobre el marketing sin rostro utilizando Instagram Reels. Para presentar nuestros productos digitales a nuestros clientes ideales en Instagram, necesitamos crear contenido. Mi forma favorita de hacerlo es a través de Instagram Reels porque tienen el potencial de llegar a una audiencia más amplia (en comparación con las publicaciones estáticas).

## MATERIAL GRABADO EN ROLLO

**El metraje B-Roll es básicamente contenido de fondo que utilizas como vídeo para tu reel. ¡Este se ha convertido en un método muy popular para los reels, lo cual es BUENO porque significa menos trabajo para usted! También significa que no tienes que mostrar tu cara si no quieres.**

Es fácil y requiere menos tiempo. ¡No subestimes el poder de un clip corto y básico de algo aleatorio!

### **Ejemplos de material de archivo B-Roll incluyen:**

- Empujar tu cochecito al caminar
- Sentado frente a tu computadora trabajando (sin rostro, por supuesto)
- Servir una taza de agua, café o tu batido de proteínas
- Un breve clip de la puesta de sol.

....básicamente cualquier cosa aleatoria que suceda en tu vida.

**Consejo: recopile clips de 5 a 7 segundos a lo largo del día (o designe un día a la semana para recopilar varios).**

Agréguelos a un álbum en su teléfono para que sean fáciles de encontrar y elegir cuando vaya a crear sus reels.

### **MÁS EJEMPLOS:**

- Imágenes de mi vista actual cuando estoy al aire libre
- Imágenes mías comprando/sosteniendo bolsas de compras
- Imágenes de mi comida o bebida.
- Imágenes de mi vista actual mientras conduzco/monto
- Imágenes del cielo o de la vista del agua.
- Imágenes mías usando mi dispositivo electrónico (teléfono, computadora portátil, iPad)
- Imágenes de mi ropa/compras
- Imágenes mías desempaquetando un paquete
- Imágenes mías organizando (Usando un trípode para grabar el video)
- Imágenes de mis uñas o citas de uñas.

**¿No tienes tiempo para grabar imágenes o simplemente no te molestas? ¡No te preocupes! ¡Tengo una solución para eso en la página siguiente!**

# ESTÉTICA VÍDEOS DE STOCK

Las imágenes B-Roll son una excelente forma GRATUITA de obtener contenido sin rostro. Sin embargo, sé que no todo el mundo tiene tiempo para eso.

Afortunadamente, existen plataformas que tienen TONELADAS de videos estéticos de archivo, ¡listos para descargar y usar!

**Estos son los que recomiendo:**

- Canva
- Pexels
- Pixabay
- Social stock (de pago)



# PILARES DE CONTENIDO

Si eres nueva en el marketing en Instagram, chica ¡BIENVENIDA! ¡Hay más de 200 millones de empresas en Instagram promocionando sus servicios y productos! ¡Instagram es una forma increíble y GRATUITA de compartir tus productos digitales con el mundo! ¡Aprovéchate de ello!

Si me sigues, es probable que hayas visto mi contenido. Todo mi Instagram fue creado con el propósito de construir una comunidad y comercializarles mis ofertas de productos digitales.

He seleccionado una página que está dirigida directamente a llegar e invitar a mi público objetivo a visitar mi marca y mis productos digitales.

No me verás publicando videos sobre la última tendencia de baile. Cada reel que publico tiene un propósito específico: entretener, inspirar o educar a mi público objetivo y construir una comunidad leal que esté interesada en mis productos digitales.

Hay TRES pilares de contenido que utilizo para guiar el contenido que creo.

Cumplir con estos pilares de contenido garantizará que no “publice por publicar”. ¡También te ayudarán a crear seguidores leales en Instagram mucho más rápido si los cumples!

**Estos son los pilares de contenido que recomiendo usar:**

## **EDUCAR**

La creación de contenido educativo agrega mucho valor a su audiencia ideal. Comparta ideas, consejos, trucos y guías prácticas dentro de su nicho.

## **ENTRETENER/INSPIRAR**

¡Teje personalidad en tu contenido! Utilice humor, narración de historias o imágenes atractivas. Comparta historias con las que pueda identificarse o contenido humorístico que sepa que atraerá a su audiencia ideal.

## **PROMOVER**

Aquí es donde promocionas tus ofertas digitales. ¡Mezcle contenido promocional con un llamado a la acción estratégico para que las personas TOMEN ACCIÓN ante su oferta! Muestre sus productos y guíe a su audiencia en los siguientes pasos.

## **RECORDAR:**

¡No hagas que todo tu contenido se centre en promocionar tus productos digitales! Al comenzar, es importante brindar mucho VALOR para ganarse el gusto, el conocimiento y la confianza de su cliente ideal.



# CONTENIDO GUARDABLE Y COMPARTIBLE

**El objetivo de cada uno de tus reels (o al menos de la mayoría de ellos si quieres llegar a más personas) debe ser hacerlos súper COMPARTIBLES o súper GUARDABLES (o ambos). ¡ESTE ES EL SECRETO DEL CONTENIDO VIRAL!**

**COMPARTIBLE:** Este es contenido que hace que tu seguidor ideal piense: "¡Este soy yo!". O "Esto me recuerda a esta persona".

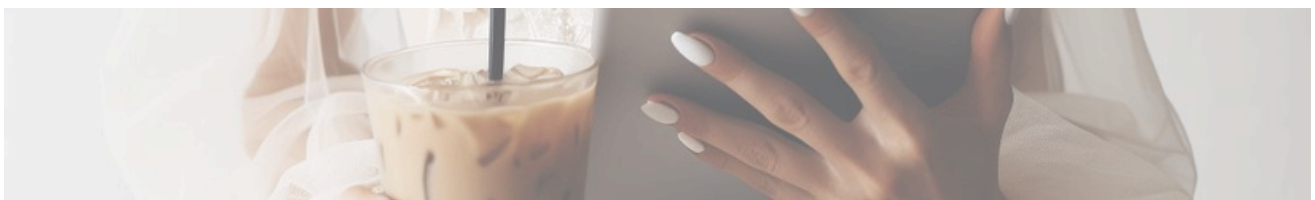
El contenido es lo suficientemente específico para su nicho como para que se sientan vistos, escuchados y comprendidos... ¡y luego lo comparten! ¡Es identificable!

**GUARDABLE:** Este es contenido que proporciona algo de valor a su seguidor ideal.

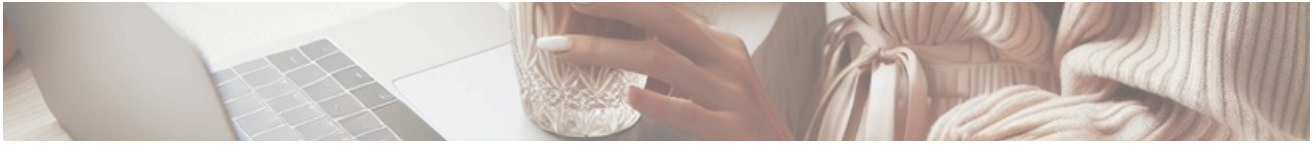
Puede ser conocimiento, aliento, orientación, consejos, ideas, etc. Cualquier cosa que quieran "guardar" y a la que volver más tarde.

Ambos tipos de publicaciones funcionan muy bien porque tienen el poder de aumentar tu participación.

**RECUERDA:** ¡Cuanto más se puedan compartir y guardar tus reels, más posibilidades habrá de que se vuelvan virales!



# EL GANCHO



**¡Tu gancho es CLAVE! Esta es una frase o palabra rápida y pegadiza para lograr que su audiencia ideal deje de desplazarse y preste atención.**

**Debes tener un anzuelo fuerte en dos lugares de tu reel:**

**1. Texto en pantalla: las primeras palabras que verá el espectador cuando se desplace por su reel. ¡No tienes más de 3 segundos para captar la atención de tus espectadores!**

El trabajo de este gancho es lograr que dejen de desplazarse y observen su reel.

Quieres colocar este gancho en tu video como texto.

**2. El comienzo del título: La(s) primera(s) palabra(s) del título deben ser llamativas.**

El trabajo de este gancho es lograr que realmente lean su título.

Cuanto mejor sea el título -> más tiempo pasará leyéndolo -> más tiempo de visualización tendrá su reel -> más se enviará su reel a más personas.

**PD ¡Tengo algunos ganchos BONIFICADOS para ti en la página siguiente!**

# GANCHOS DE BONIFICACIÓN

"Aquí tienes un atajo para \_\_\_" (cómo ir de A a B) "Cómo \_\_\_ en (x) minutos" (inserta los puntos débiles de tu audiencia) "La forma más rápida de \_\_\_" (lograr un objetivo específico) "TOP5 \_\_\_" (inserte un objetivo específico) "Errores importantes que la mayoría de \_\_\_ comete" (persona de su nicho) "Guía paso a paso para \_\_\_" (inserte un objetivo factible) "Por qué hacer \_\_\_ (inserte lo más común) no ayudará a \_\_\_ (deseo) !" "Haz esto a \_\_\_" (cómo pasar de A a B) "5 errores tóxicos que debes evitar si quieres \_\_\_" (deseo) "El mayor error sobre \_\_\_" (romper un mito) "Has estado haciendo \_\_\_ mal tu ¡vida entera!" (un tema específico) "3 reglas para desbloquear \_\_\_" (un resultado específico) "5 formas de\_\_\_" (lograr el resultado deseado) "¡Este truco te dejará boquiabierto!" "Mi viaje de 0 a \_\_\_" (nombra tu estado actual) "El verdadero secreto sobre \_\_\_" (un tema específico) "¡No creerás este truco de \_\_\_!" "Mi estrategia secreta para \_\_\_" "La forma más rápida de \_\_\_ ahora" "¡Si quieres \_\_\_, debes probar esto!" "Los 5 mejores consejos para \_\_\_" "Cómo dominar\_\_\_"

# GANCHOS DE BONIFICACIÓN

5 datos sorprendentes sobre \_\_\_\_

Si buscas lograr X, es crucial \_\_\_\_

Las estrategias más efectivas para \_\_\_\_

Mis principales recursos para \_\_\_\_

Los mayores conceptos erróneos sobre \_\_\_\_

Las formas más pasadas por alto de \_\_\_\_

Lo primero que debes saber sobre \_\_\_\_

Jamás imaginé poder \_\_\_\_

El mejor consejo que he recibido acerca de \_\_\_\_

Detrás de escena de \_\_\_\_

El principal error que impide alcanzar tu meta

¿Cansado de (problema)? Así es cómo solucionarlo.

Evita estos errores al (realizar tarea u objetivo)

La verdad detrás de (concepto erróneo o creencia común)

La forma más eficaz de mejorar tu (habilidad o tarea)

(Número) cosas que desconoces y que te serían útiles sobre  
(producto o servicio)

La guía definitiva para dominar (habilidad o tarea)

Los mejores trucos para (habilidad o actividad) en (tarea o  
problema)

(Número) razones por las que es importante (tema)

Qué hacer y qué evitar en \_\_\_\_

Si quieres lograr X, necesitas \_\_\_\_

Los errores más comunes al \_\_\_\_

# GANCHOS DE BONIFICACIÓN

- "La verdad sorprendente sobre \_\_\_\_"
- "El secreto para \_\_\_\_"
- "Las 5 mejores herramientas para \_\_\_\_"
- "La lista de control definitiva para \_\_\_\_"
- "Cómo superar \_\_\_\_"
- "Las tendencias principales en \_\_\_\_"
- "Las estrategias más efectivas para \_\_\_\_"
- "Cómo pasé de X a Y formas de obtener tu primer \_\_\_\_"
- "Deja de hacer esto si quieres robar mi \_\_\_\_"
- "Deja de cometer estos errores \_\_\_\_"
- "5 datos que no sabías sobre \_\_\_\_"
- "3 razones por las que necesitas conocer el inicio de \_\_\_\_"
- "La ciencia detrás de \_\_\_\_"
- "Mis recursos principales para \_\_\_\_"
- "Cómo potenciar tu \_\_\_\_"
- "Las 5 cosas principales que debes saber sobre \_\_\_\_"
- "El secreto para lograr \_\_\_\_"
- "Detrás de escena de \_\_\_\_"
- "Los errores más comunes al \_\_\_\_"
- "Cómo llegué de X a Y \_\_\_\_"
- "La guía definitiva para \_\_\_\_"
- "Una guía paso a paso para \_\_\_\_"

# LLAMADO A LA ACCIÓN (CTA)

**¡Las CTA en tus reels son importantes para aumentar la participación, el tiempo de visualización y la conversión de seguidores/clientes!**

Al igual que con tu gancho, tienes un par de opciones diferentes cuando se trata de tu CTA.

**Siéntase libre de utilizar uno o ambos para cada reel:**

**1. CTA en pantalla: esto se puede utilizar para enviar a los espectadores a su título para obtener más información o indicarles que realicen una acción específica (es decir, comentar o enviar un mensaje directo con una palabra clave específica).**

Siempre digo "Leer título" o "Así es como 📌" para que mi audiencia lea más sobre la publicación en el título.

**2. CTA en el título: querrás incluir al menos un CTA en tu título, ¡y siéntete libre de incluir más de uno!**

Utilice su CTA de título para dirigir a los espectadores a realizar una acción específica (es decir, seguirlo, comentar algo específico, enviar un mensaje directo, compartir su punto de vista, etc.).

A veces uso 2 CTA que dicen algo así como "comenta 'listo' para que envíe el enlace oficial" o "sígueme para obtener más consejos e inspo".

**PD ¡Consulta la página siguiente para ver tus CTA ADICIONALES!**



# CTA DE BONIFICACIÓN

- Ver título para más 📌
- Comenta [WORD] para el enlace a \_\_\_\_
- ¡Etiqueta a alguien que conozcas que necesite ver esto!
- Describe tu día en 3 emojis ⬇
- ¡Subtitula esto!
- ¡Levanten la mano si pueden identificarse! 🙋
- ¡Dirígete a mis historias para más información!
- ¡Comparte el amor! Etiqueta a tu mejor amiga del negocio en los comentarios.
- ¡No olvides GUARDAR esta publicación para más tarde!
- Sígueme para más como este.
- Comparte esto con la primera persona que aparezca cuando presiones compartir.
- Comparte tu opinión en los comentarios.
- Comparte esto con un amigo que \_\_\_\_
- ¿Te identificas? ¡Comenta abajo!
- Dirígete a mi enlace en la biografía para obtener la guía gratuita.
- Roba mi estrategia en el título.
- Si esta publicación te resultó útil, ¡guárdala para más tarde!
- ¿Preguntas? ¡Comenta abajo!
- ¡Dirígete al enlace en mi biografía para reclamar el tuyo!
- Si estás de acuerdo, ¡comenta tu emoji favorito!
- ¿Qué me perdí? ¡Comenta abajo!
- Guarda esta publicación para la próxima vez que necesites \_\_\_\_
- ¡Vota por tu favorito en mis historias!
- ¡Los cupos son limitados, reserva tu lugar ahora!
- Dale me gusta a esta publicación si \_\_\_\_
- Activa las notificaciones de publicaciones para no perderte el \_\_\_\_

# TU MENSAJE PRINCIPAL

**Su mensaje principal es el mensaje que desea transmitir con su reel.**

**Tienes 2 opciones: Puedes poner la “carne” de tu mensaje principal como texto en pantalla en el propio reel.**

O inclúyalo en su título y use una CTA rápida para enviar personas a su título como acabo de demostrar.

**Recuerde, su mensaje principal es contenido que se puede compartir o guardar; por lo tanto, aquí hay algunas preguntas que debe hacerse:**

- ¿Estás aportando valor a tu cliente o seguidor ideal?
- ¿Su mensaje se puede relacionar con su cliente o seguidor ideal?
- ¿Su mensaje brinda ideas, orientación, aliento o consejo de algún tipo?

Su mensaje principal no necesita hacer TODAS estas cosas, ¡pero debería hacer al menos una de ellas!

**Dado que estamos creando reels sin rostro, ¡tu contenido deberá ser cautivador para atraer a más personas!**

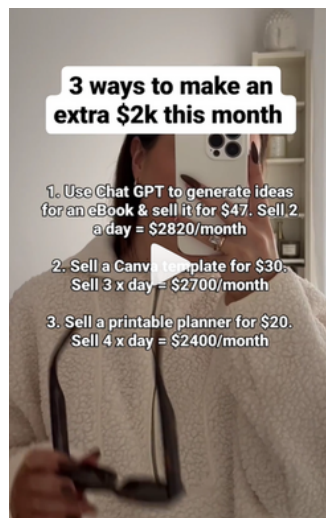
## A la hora de decidir si colocar o no su mensaje principal en la pantalla o en el título, aquí le ofrecemos algunos consejos:

- Inclúyalo en pantalla solo si puede hacerlo sin saturar la pantalla, dificultar la lectura del texto o hacer que el video sea demasiado largo.
- Si SÍ lo incluyes en pantalla, intenta editar el video para que el texto aparezca sincronizado con el ritmo o el ritmo del audio seleccionado. No me preocupo demasiado por esto, ¡pero sería genial si puedes hacerlo funcionar!

¡Es incluso mejor si escribes solo un pequeño fragmento de texto a la vez!

- Si hay demasiado texto, simplemente use un llamado a la acción justo después de su enlace para enviar a las personas a su título.

Vea dos ejemplos de un mensaje principal en pantalla y un ejemplo de un reel donde los espectadores acceden al título del mensaje principal.



# AUDIO DE TENDENCIA

Un audio de "tendencia" es básicamente cualquier audio que Instagram haya destacado como popular. Usar un audio de tendencia es **CLAVE** si quieres llegar a más personas porque es más probable que Instagram lleve tu video a más personas.

Sabrás si un audio es tendencia si tiene la flecha diagonal hacia arriba. Si haces clic en esa flecha en un video, te llevará a todos los videos que usan ese audio y podrás ver cuántas veces se ha usado ese audio específico.

Luego, si haces clic en este botón:

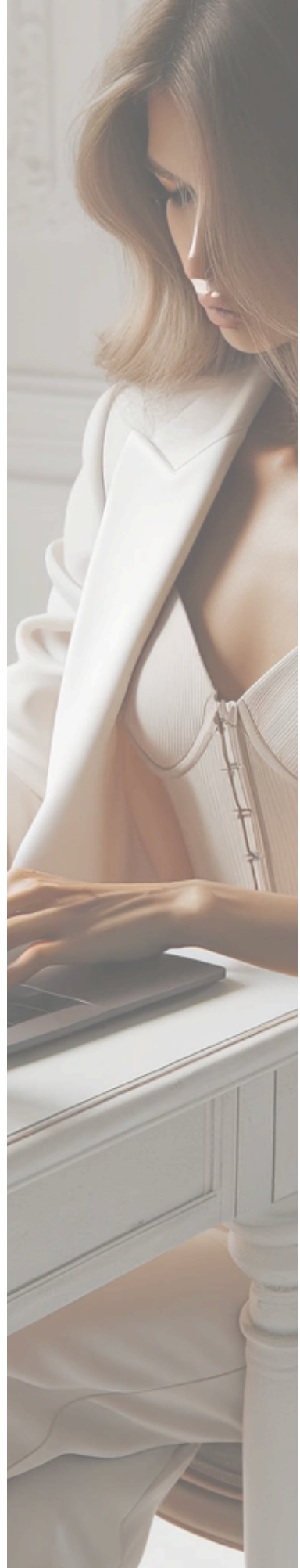
¡Verás una lista de los 50 audios principales que están en tendencia!

↗ Trending • 1,037 reels

Recomiendo usar audios de tendencia con menos de 5k usos, 10k como máximo. Lo que es aún mejor es que si el video "original" tiene más de 1 millón de visitas con comentarios recientes de los últimos días, ¡esto significa que es probable que se active!

**CONSEJO:** ¡Utiliza tu tiempo de desplazamiento sabiamente! Mientras navegas por IG y encuentras videos, audios y/o tendencias que te gustan, ¡GUÁRDALOS! Puede guardar reels en carpetas y también puede guardar sus audios favoritos para usarlos más tarde.

¡Solo asegúrate de que sigan siendo tendencia cuando los uses!



# FOTO DE CUBIERTA

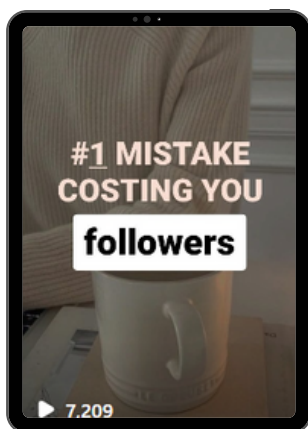
La foto de portada de tu reel es lo que la gente verá tanto en la “cuadrícula” de tu perfil (la vista principal de tu perfil) como en la pestaña de reels.

Lo ideal es que tus fotos de portada dejen claro de qué se trata cada reel, se ajusten a tu marca y animen a alguien a hacer clic en tu vídeo si han visitado tu perfil.

La mayoría de la gente está prácticamente de acuerdo en que no son necesarios perfiles perfectamente alineados y estéticamente agradables. Sin embargo, creo que sigue siendo importante mantenerse fiel a la marca y asegurarse de que las fotos de portada de sus reels sean una descripción adecuada de lo que se puede esperar.

## Sus opciones:

- Elija un fotograma existente de su vídeo como portada. Asegúrese de que el marco que elija incluya al menos el texto "gancho" en pantalla.
- Sube una foto de portada desde el reel de tu cámara. Puede usar Canva o CapCut para diseñar una foto de portada si es necesario (use el tamaño 1080 x 1920 para una foto de portada de reel).



# SEA CREATIVO + SEA ORIGINAL

**Una buena forma de llegar a un público más amplio es aprovechar las tendencias lo antes posible.**

Cuando recorras Instagram, presta atención a las tendencias que ves una y otra vez y úsalas a tu favor.

**¡La clave aquí es SER ORIGINAL! Súbete a las tendencias y utiliza audios de tendencia, pero dale tu propio toque.**

Está bien inspirarse en una tendencia, simplemente haz lo mejor que puedas para hacerla tuya.

Incluso sin seguir las tendencias, establecer tendencias haciendo las cosas primero también te pondrá por delante de tus pares.

Puede resultar molesto ver las mismas publicaciones una y otra vez, pero aquí es donde tu verdadera creatividad salta a la vista y puedes expresarte de forma única.

**BUEN  
DATO:**

**¡No siempre es necesario reinventar la rueda! Si ve un reel que ha funcionado bien, vuelva a crearlo pero NO lo copie. Ponle tu propio sabor y dale la vuelta. ¡El nombre del juego es modelar lo que ya está funcionando!**



# TU TÍTULO

**Recuerde, su título debe comenzar con un gancho fuerte que haga que las personas expandan su título para leerlo completo, especialmente si su mensaje principal está en su título.**

## **Algunos consejos para tu título:**

- Si su título tiene más de unas pocas oraciones, asegúrese de separar las líneas con un espacio con frecuencia. Es más fácil para las personas concentrarse en 1 o 2 oraciones a la vez que intentar leer un párrafo largo.
- **¡Contar historias es clave! Comparte tus experiencias y sé vulnerable y honesto (incluso sin dar la cara). Esto es enorme si desea ganarse la confianza + convertir espectadores en seguidores + convertir seguidores en clientes.**
- **Usa emojis pero no te excedas.**
- Si su título es pegadizo, atractivo y decentemente largo (separado con espacios), esto le ayudará a obtener más tiempo de visualización en su reel (especialmente si es un clip corto de 5 a 7 segundos), lo que significará que debería ser eliminado. a más personas.
- Asegúrese de incluir su gancho, CTA, hashtags y palabras clave, y firma al final.

# SU FIRMA

**Tu firma es una llamada de una oración para seguirte que pondrás al final de cada título. Les dirá a tus espectadores muy rápidamente quién eres y por qué querrían seguirte.**

¡Noté un aumento sustancial en mis seguidores cuando comencé a implementar una firma simple en cada video!

La mayoría de las veces se colocará al final, por lo que solo las personas interesadas que lean hasta el final podrán seguirlo.

Sin embargo, a veces también es beneficioso colocarlo al principio, ¡porque no todo el mundo lee hasta el final! He aquí un ejemplo:



prettyceoco Here they are 📺

Firstly follow @PrettyCeoCo if you want to learn how to make  
\$\$\$ selling digital products on IG without being on camera 📺

Corto, dulce, al grano. Básicamente, decirles a los espectadores que te sigan si les gustó este video y quieren ver más similares. ¡Y funciona!

**SUGERENCIA: use la función "Reemplazo de texto" en la configuración de su teléfono para guardar su firma usando un acceso directo para no tener que volver a escribir todo cada vez.**

# HASHTAGS + PALABRAS CLAVE

**Los hashtags NO están muertos. Si bien no creo que sean el “fin de todo”, MUCHOS de los profesionales todavía recomiendan usarlos y, personalmente, ¡todavía puedo encontrar una gran cantidad de contenido que me gusta usando hashtags!**

¿Se puede conseguir un gran alcance sin ellos? Claro, y lo he hecho muchas veces, ¡pero no creo que usarlos te haga daño! De hecho, descubrí que usar hashtags en una cuenta nueva ayuda al algoritmo a saber dónde agrupar su contenido y a quién enviarlo.

Si elige utilizar hashtags en su título, me centraría en hashtags que estén menos saturados. Es menos probable que encuentren su vídeo con un hashtag que tenga millones de usos. Una buena regla general es utilizar hashtags con entre 50.000 y 100.000 usos para una mejor visibilidad.

**Las palabras clave son un énfasis más nuevo en Instagram.**

Básicamente, desea asegurarse de que el texto en pantalla Y el título contengan palabras clave relevantes para que el algoritmo envíe su contenido a las personas adecuadas.

Por ejemplo, algunas palabras clave que me gusta asegurarme de incluir en algún lugar de mi reel y/o título son: emprendedor, trabajo desde casa, productos digitales, marketing digital, etc. Me gusta repetir las mismas palabras clave en todo mi título aproximadamente 4 a 5 veces. para mejores resultados.

Si su título es corto o hay palabras clave que desea agregar, siempre puede escribirlas debajo de sus hashtags en su título.

# MÁS CONSEJOS DE INSTAGRAM

**Elección de fuente:** utilice únicamente fuentes que sean fáciles de leer encima de su video. Si las personas tienen que entrecerrar los ojos o esforzarse, o si las palabras se mezclan con el fondo, pasarán de largo.

**Tu marca:** Hablando de fuentes, recomiendo mantener la coherencia con las fuentes y combinaciones de colores que utilizas en todo tu contenido. ¡Quieres que tu marca sea reconocible!

**Duración del vídeo:** la mayoría de los reels deben estar entre 5-7 segundos de duración. ¡Este es un punto óptimo comprobado!

**Filtros:** no te excedas con los filtros ni uses filtros abstractos y locos. Mantenga su contenido lo más natural y crudo posible. Como usuario activo en las redes sociales, me salto publicaciones con filtros pesados.

**Ubicación del texto:** asegúrese de que su texto esté en un lugar que sea fácil de leer y que no esté cubierto por su nombre de usuario, el inicio del título o el botón Me gusta, comentar o compartir.

Básicamente, evite colocar el texto cerca de la parte superior de sus videos, en la parte inferior y en los lados. Concéntrate en mantener todo en el centro.

**Guardar sobre la marcha: “Guardar como borrador” con frecuencia. Para estar más seguro, guarde sus borradores en el reel de su cámara (tendrá que guardarlos sin el audio, así que asegúrese de tener ese audio guardado para usarlo más adelante).**

Instagram falla y lo último que quieres es perder un reel en el que has trabajado duro.

**Programar con anticipación: puede crear un reel y programarlo para que se publique más adelante si es necesario.**

Lea ESTE ARTÍCULO para obtener instrucciones sobre cómo hacer esto.

**Preste atención a las estadísticas: necesita una cuenta comercial o de creador para ver las estadísticas de sus reels.**

**Y recuerda, ¡no todo se trata de Me gusta! A veces, tendrás más acciones, guardados o comentarios que Me gusta. ¡Cualquier tipo de interacción es buena interacción!**

**Responder a los comentarios: Tómese unos minutos en su tiempo libre para revisar y responder los comentarios. ¡Esto hará que la gente vuelva a tu reel y mejorará tus tasas de participación! Interactúa con tus seguidores, haz preguntas y genera esa confianza.**

**Manténgalo simple: los reels no tienen por qué ser complicados ni consumir mucho tiempo. Puedes crear y editar reels dentro de Instagram para evitar todas las aplicaciones tecnológicas.**

Algunas personas NUNCA publican reels porque piensan que se necesitan habilidades de edición de video para hacerlos elegantes y de alta calidad. ¡No lo pienses demasiado! Pruébalo, encuentre su estilo de contenido y manténgalo.

**Sea paciente: ¡A veces los reels tienen una forma de tomarse su tiempo! A veces, los míos empiezan a funcionar bien DÍAS/SEMANAS después de publicarlos.**

**Si esta es tu primera semana publicando reels, continúa y mantente constante. ¡El algoritmo no comienza a reconocerte hasta la segunda o tercera semana, y la mayoría de las cuentas no comienzan a despegar hasta la marca de los 90 días!**

**Sea consistente: ¡No puedo enfatizar esto lo suficiente! Juega el juego largo. No publiques simplemente para intentar volverte viral. Tenga en cuenta a su seguidor ideal y preséntese constantemente. ¡El algoritmo NO quiere atraparte!**

**Me gustaría compartir con ustedes una cita que siempre se me ha quedado grabada:**

**"El éxito rápido construye el ego, el éxito lento construye el carácter". - desconocido**

¡No hay NADA malo en un crecimiento lento! Cualquier crecimiento (grande o pequeño) es crecimiento, ¡y siempre debe celebrarse!



## LISTA DE VERIFICACIÓN DE REELS

- Un gran gancho para atraer a tus seguidores.
- CTA que les indican que sigan, compartan o guarden
- Audio de tendencia entre 0 y 10 000 usos (video original con más de 1 millón de vistas)
- Proporciona valor (educación, humor, inspiración o tu historia)
- Estar en la marca (fuentes, colores, tono, mensajes)



## HOJA DE TRUCOS DE IG

### LISTA DE VERIFICACIÓN GENERAL DE IG

- ☒ **Planifique con anticipación: no improvise.** Conozca su mensaje, su gancho y su llamado a la acción antes de presionar el botón de grabar. Recomendando planificar una semana de Reels que puedas tener a mano.
- ☒ **Calidad sobre cantidad:** es mejor tener un reel bien elaborado que varios mediocres. Invierta tiempo en editar para lograr una apariencia pulida.
- ☒ **Sea breve y conciso:** los reels de Instagram deben durar hasta 7 segundos. Recuerde, menos es más. Apunte a 5-7 segundos para lograr la máxima participación.
- ☒ **Aproveche la música y los efectos de moda:** utilice la biblioteca de Instagram de música de moda, efectos especiales y plantillas para hacer que sus reels sean más atractivos y compartibles.
- ☒ **Utilice subtítulos:** su gancho llamó su atención. Sus subtítulos deben tener suficiente información para que sigan leyendo y permitiendo que su reel continúe en bucle. Esto es genial para el algoritmo.
- ☒ **Interactúe con su audiencia:** responda a comentarios y preguntas en sus reels. Esto no sólo fomenta la comunidad sino que también aumenta la visibilidad de su reel. Utilice herramientas de automatización para ayudarlo con esto y ahorrar tiempo.
- ☒ **Analice y adapte:** utilice Instagram Insights para realizar un seguimiento del rendimiento de sus reels. Tome nota de lo que está funcionando y perfeccione su estrategia en consecuencia.
- ☒ **Sea auténtico:** la autenticidad resuena. Sea usted mismo y será más probable que su audiencia interactúe y cumpla con su llamado a la acción.
- ☒ **La coherencia es clave:** la publicación periódica aumenta las posibilidades de lograr un gran éxito. Intente publicar al menos 4 o 5 veces por semana para mantener a su audiencia interesada y atraer nuevos seguidores.
- ☒ **Promoción cruzada:** no limites tus reels a Instagram. Compártelos en otras plataformas sociales e incluso en tus boletines informativos por correo electrónico para maximizar el alcance.

# HISTORIAS DE INSTAGRAM

¡Publicar en tus Historias de Instagram es una parte de tu estrategia de marketing que no querrás ignorar!

**¡Las personas que ven tus historias están interesadas en ti y en lo que tienes para ofrecer! Yo los llamo los "clientes potenciales más interesantes".**

**Recomiendo aparecer en tus Historias y compartir cosas como: actualizaciones sobre tus ventas, capturas de pantalla de mensajes/testimonios entrantes o incluso simplemente un vistazo a tu vida diaria. Todas estas son excelentes maneras de construir una conexión con su audiencia.**

¡También encuentro que un gran porcentaje de mis ventas se obtienen directamente de mis historias! Este es un gran lugar para publicar sobre sus productos y lo que tienen para ofrecer. ¡También puede compartir un enlace directo para comprar en historias, lo que hace que sea muy fácil para los clientes obtener sus productos!

Una vez que comiences a publicar Historias que puedan ser útiles para tu audiencia, querrás crear algunos Destacados para tu perfil.

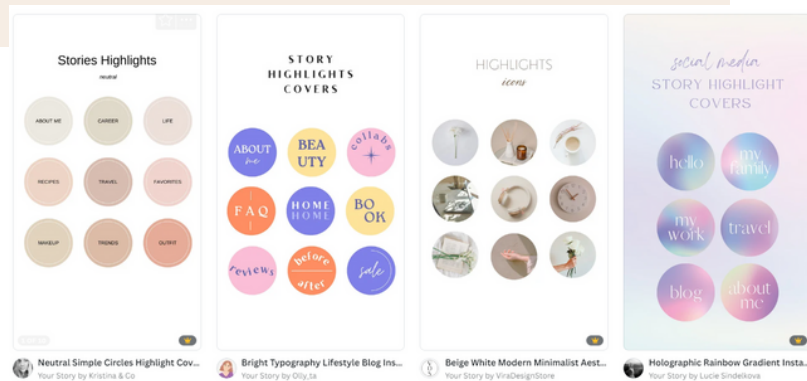
**Recomiendo tener Destacados para cosas como:**

Tus resultados Tu historia/tu por qué Preguntas frecuentes Información sobre tu obsequio Información sobre tu producto digital Testimonios

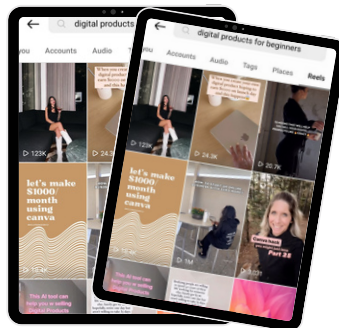
¿No estás seguro de cómo agregar un resaltado? ¡Sin sudar! Puede utilizar ESTE ENLACE para aprender cómo agregar una Historia a un Destacado.

## BUEN DATO:

**¡Incluso puedes usar Canva para crear tus propias portadas destacadas con los colores de tu marca, o comprar algunas por unos pocos dólares en Etsy buscando "Destacados de Instagram"!**



**¿Necesitas inspiración? Si alguna vez te quedas sin ideas, no temas navegar por Instagram en busca de inspiración de otros creadores de tu nicho. Es posible que hayas notado que las personas a menudo se modelan entre sí, ¡y esto está bien siempre y cuando no copie palabra por palabra!**



**¡En la página siguiente he incluido algunas ideas de historias que puedes usar!**

## HOJA DE TRUCOS DE IG

### IDEAS DE HISTORIAS DE INSTAGRAM

- Comparte por qué empezaste tu negocio
- Comparte qué inspiró tu marca o nombre
- Comparte qué inspiró un determinado producto
- Comparta sus valores fundamentales y por qué son importantes para usted
- Comparte tu misión y por qué tu audiencia es parte de ella.
- Comparta un avance que tuvo un cliente con usted
- Comparte tu historia de transformación, antes, durante y después.
- Comparte una dificultad o lucha y cómo la superaste
- Comparte un error que hayas cometido y lo que hayas aprendido de él.
- Comparte una historia sobre algo que sucedió esta semana.
- Comparte una lección que aprendiste esta semana y cómo puede ayudarles a ellos también.
- Comparta una idea errónea común sobre usted o su marca.
- Comparte algo sobre ti con lo que tu público objetivo se identificará
- Comparta un cambio de mentalidad que tuvo al usar su producto
- Comparte una historia divertida o algo que te haya hecho sonreír.
- 3 consejos que te ayudarán \_\_\_\_\_
- Cinco herramientas que le ayudarán a \_\_\_\_\_ desacreditar un mito de la industria
- Comparta una estadística impactante relacionada con su industria
- Comparte un tutorial de cómo hacerlo
- Comparta un truco para ahorrar tiempo relacionado con su industria
- Comparta un truco para ahorrar dinero relacionado con su industria
- Entreviste a otro experto de la industria
- Haga una sesión de preguntas y respuestas respondiendo las principales preguntas de la industria
- Haz un desafío de 7 días dejando conocimientos todos los días
- Haz una publicación de 'Pregúntame cualquier cosa' y responde en los comentarios.
- Comparta los principales sitios web de la industria para ayudar
- Comparta los mejores libros para leer en su industria
- Comparta los mejores podcasts para escuchar en su industria
- Comparta aplicaciones útiles en su industria
- Comparta por qué algo es como es en su industria
- Comparta uno o dos hechos históricos relacionados con la industria
- Comparta errores a evitar en su industria
- Comparta una lista de verificación para algo relacionado con la industria
- Compartir opiniones de clientes
- Comparta una historia de transformación de un cliente (desde su perspectiva)
- Compartir contenido generado por usuarios de clientes (por ejemplo, unboxing)
- Haga una demostración del producto / demostración de cómo funciona

## HOJA DE TRUCOS DE IG

### IDEAS DE HISTORIAS DE INSTAGRAM


- Hacer una comparación de productos con un competidor.
- Comparta consejos sobre cómo aprovechar al máximo su producto
- Comparta una forma única e inesperada de utilizar su producto
- Comparte lo que hace que tu producto sea único
- Comparta lo que los clientes dicen que les gusta más de su producto y por qué.
- Pídale a un amigo/desconocido que haga una reseña improvisada del producto.
- Haz un recorrido por el producto (muestra todo lo que ofreces)
- Solicite comentarios sobre el producto
- Comparte un antes y un después de usar tu producto
- Comparta un concepto erróneo común sobre su producto.
- Resuelve una objeción común a la hora de utilizar tu producto
- Comparta cómo su producto ahorra tiempo a las personas
- Comparta cómo su producto realmente ahorra dinero a las personas
- Muestra cómo sería la vida con tu producto
- Muestra cómo sería la vida SIN tu producto
- Comparte una cita o pensamiento motivador.
- Llame a su cliente objetivo describiendo a quién está buscando
- Cree contenido "identificable" basado en una frustración de la industria o un momento divertido.
- Muestre visualmente su comunidad y lo que representa
- Comparta un pensamiento aleatorio con el que su cliente objetivo estaría de acuerdo
- Señale un problema de su cliente objetivo y resuélvalo
- Muestra en qué te pareces a tu cliente objetivo
- Compartir una historia motivadora sobre un cliente.
- Comparte tu recuerdo favorito de un cliente/tu negocio
- Muestre cómo sus clientes están conectados entre sí
- Comparta a sus creadores o expertos favoritos a seguir en la industria.
- Organice una reunión de la industria (virtual o en persona)
- Comparta una opinión impopular con la que su cliente objetivo estaría de acuerdo
- Comparta un hecho poco común o desconocido sobre su comunidad
- Compartir qué producto debería comprar alguien según sus características
- Compartir un hito empresarial o comunitario
- Muestre cómo está mejorando la comunidad que lo rodea.
- Comparte por qué alguien querría ser parte de tu comunidad



A woman with blonde hair is sitting at a white desk, typing on a laptop. She is wearing a white long-sleeved top and a gold necklace with a small pendant. On the desk, there is a clear glass filled with iced coffee and several ice cubes. Next to the glass is a gold-colored pen resting on a closed, light-colored notebook. In the background, there is a small bottle of essential oil and a vase with white flowers. The overall atmosphere is calm and professional.

# capítulo 10

**ASPECTOS LEGALES (LLC +  
DERECHOS DE REVENTA)**

A vertical image on the left side of the page shows a person's hands holding a glass of iced coffee with a black straw. Next to the glass is an open book with white pages. The background is a soft, out-of-focus light brown.

¡La buena noticia es que configurar los Términos y condiciones para tu tienda Stan es bastante sencillo! Puede utilizar ESTE ENLACE para recorrer el proceso de agregar el suyo a sus páginas de pago.

**Hay DOS PÁRRAFOS (los dos primeros puntos numerados) de sus Términos y condiciones que querrá modificar con el fin de ofrecer derechos de etiqueta privada para que sus clientes tengan la posibilidad de modificar y revender su guía. Puede seleccionar esos dos párrafos y simplemente reemplazarlos con lo siguiente:**

**Párrafo 1:**

Sujeto a su cumplimiento de estos Términos de uso, por la presente la Compañía le otorga derechos de etiqueta privada al comprar [inserte el nombre de sus productos digitales aquí], lo que le otorga los derechos de modificar, reclamar la autoría y revender este producto al 100% de las ganancias. Los derechos adicionales incluyen: el derecho a agregar este producto a un sitio de membresía o a un paquete dentro de un paquete; el derecho a crear productos de audio o vídeo utilizando este producto; el derecho a regalar el producto a suscriptores o clientes; el derecho a cambiar la página de ventas y/o los gráficos; el derecho a dividir el producto en secciones separadas; el derecho a agregar o eliminar contenido del producto; el derecho a poner su nombre en él; el derecho a editar o crear sus propias portadas para el producto; el derecho a regalar, vender o transferir los derechos de la etiqueta privada a cualquier tercero.

## Párrafo 2:

Todo el Contenido NO incluido dentro de [inserte el nombre de sus productos digitales aquí], incluidos los gráficos, las descripciones de Stan Store y el contenido de redes sociales y videos relacionados con el producto, tienen derechos de autor a menos que se indique lo contrario y son propiedad de la Compañía y/o un proveedor de la Compañía. No se podrán utilizar dichos materiales excepto según lo dispuesto en estos Términos de uso.

Luego, reemplace las líneas en blanco en el resto de sus Términos con su nombre y/o nombre comercial o información de contacto cuando se le indique.

\*¡Después de terminar, asegúrese de guardar sus actualizaciones!

**\*\*Es importante tener en cuenta que los diferentes países tendrán diferentes requisitos en cuanto a la legalidad de ser propietario de su propio negocio. Asegúrese de investigar esto individualmente y siempre solicite ayuda profesional, si la necesita.\*\***



# **PRESENTAR SU LLC (SOLO RESIDENTES DE EE. UU.)**

**Estos son los pasos para configurar su negocio como Sociedad de Responsabilidad Limitada (LLC):**

## **PASO UNO:**

Elija un nombre para su LLC. Este puede ser su nombre (es decir, Nombre Apellido Digital Products LLC) o algo que represente su marca (es decir, Digital Product Freedom LLC). Puede utilizar [ESTE ENLACE](#) para comprobar si un nombre ya está en uso.

## **SEGUNDO PASO:**

Querrá hacer una búsqueda en Google con "Register LLC with [Insert Your State Here] Secretary of State" y luego seguir las instrucciones en el sitio oficial para registrar su LLC. Por lo general, habrá una tarifa por esto que varía según el estado (¡pero esto cuenta como una cancelación de impuestos!).

## **PASO TRES:**

Obtenga un número de identificación de empleador (EIN). Su EIN es un número único de nueve dígitos que se utiliza a efectos fiscales. Puede solicitar un EIN ante el Servicio de Impuestos Internos (IRS). Asegúrese de utilizar [ESTE ENLACE](#) para presentar la solicitud directamente en el sitio web del IRS (esto no debería costarle dinero) en lugar de utilizar un sitio web de terceros que podría intentar cobrarle por ello.

\*Esto no es asesoramiento legal

## **PASO CUATRO:**

Cumplir con los requisitos fiscales y regulatorios. Querrá familiarizarse con las obligaciones tributarias federales, estatales y locales de las LLC, incluidos los requisitos de presentación de impuestos y las obligaciones de impuestos sobre las ventas. Los requisitos variarán de un estado a otro. Especialmente cuando llega el momento de presentar sus impuestos, recomiendo comunicarse con un contador para asegurarse de cumplir plenamente y presentar la declaración correctamente.

## **PASO CINCO:**

Una vez que tenga su LLC y EIN, es posible que desee considerar la posibilidad de abrir una cuenta bancaria comercial. ¡Siempre es una buena idea separar sus finanzas personales y comerciales!

**¿Ya tiene una LLC con un negocio diferente? Es posible que pueda simplemente presentar un DBA (nombre supuesto) para su nuevo negocio de productos digitales. Puede utilizar ESTE ENLACE para ayudarlo a determinar cuál es el adecuado para usted.**

Por supuesto, también hay otras cosas legales que puedes considerar, como la redacción de cualquier material que hayas creado y que Sí quieras proteger. Pero por ahora, ¡esto al menos cubre las bases más importantes!





# capítulo 11

**¡LLEGÓ LA HORA!**