

A woman is sitting on a bed, wearing a white towel wrapped around her head like a turban and a white bathrobe. She is wearing dark sunglasses and large, ornate earrings. She is holding an open magazine. The left page of the magazine shows a watch with the text 'PARFUMÉRE de Cartier'. The right page shows a woman's face with the text 'OFICIET' and 'FASHION ISSUE'. The background is dark and out of focus.

# MARKETING DIGITAL PARA TU NEGOCIO

GUÍA PASO A PASO PARA LANZAR  
TU NEGOCIO EN SÓLO 30 DÍAS  
CON DERECHO DE REVENTA

“¡MI GUÍA PASO A  
PASO PARA  
PONER EN  
MARCHA TU  
PROPIO NEGOCIO  
DE PRODUCTOS  
DIGITALES EN  
SOLO 30 DÍAS!”

# TABLA DE CONTENIDO

## 01

### INTRODUCCIÓN

¡Hola!	3
Introducción	4
¿Qué son los derechos de reventa?	5

### SEMANA 1: CREANDO TU VISIÓN

Identificar tu por qué	10
Establecer tus objetivos	12
Determinar tu público objetivo	16
tu marca	18

## 02

## 03

### SEMANA 2: CONFIGURAR TU BACKEND

Creación de tu producto digital Venta	24
con derechos de reventa	28
Configuración de tu tienda Stan	31
Configuración de aspectos legales de	34
Instagram	40

### SEMANA 3: VENDER TU PRODUCTO

Marketing en Instagram	47
Venta por correo electrónico	54
Creando conexión	56
	72

## 04

## 05

### SEMANA 4: LANZAMIENTO DE TU PRODUCTO

El proceso de lanzamiento	78
---------------------------	----

Siguiendo estos pasos, no solo saldrás al mundo con un producto digital listo para vender, sino que también tendrás un embudo y una estrategia de ventas sólida para tener \$3k, \$5k e incluso \$10k (y más). ¡meses!

El éxito es  
una decisión.



# **¿QUÉ SON LOS DERECHOS DE REVENTA?**



# ¿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 ofrecerles 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 tuviera una gran demanda.

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

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!

Al comprar un producto digital HECHO PARA USTED con derechos de etiqueta privada, obtienes los derechos para reclamar la autoría del producto, cambiarle la marca, modificarlo y revenderlo, ¡obteniendo un 100% de ganancias por todas y cada una de las ventas!

Lo que encontrarás en esta guía es que no solo compraste la guía en sí, sino que también se te dan los derechos de revenderla.



**TEN EN CUENTA: Si deseas revender esta guía CON derechos de reventa a tus propios clientes, debe cumplir con los siguientes términos:**

- Cambia el NOMBRE del libro electrónico (esto se recomienda si deseas o no revender este libro de estrategias con derechos de reventa).
- **Modifica la estética de la guía.**





# SEMANA 1: ELABORANDO TU VISIÓN



# 1. IDENTIFICAR TU PORQUÉ

Créeme cuando te digo que NO DEBES saltarte este proceso.

Saber tu PORQUÉ es lo que te mantendrá comprometido con el proceso.

Iniciar un negocio puede sacar a algunas personas completamente de tu zona de confort y, a veces, las cosas pueden ponerse difíciles.

**Conocer las razones de POR QUÉ comenzaste en primer lugar es crucial para la longevidad de tu negocio.**

Entonces, antes de sumergirte, toma papel y lápiz y responde estas 3 preguntas:

1

¿Por qué es tan importante para ti este negocio?

2

Dentro de 6 meses, ¿dónde quiero estar financieramente? ¿Cómo se VE y SIENTE eso?

3

¿Cómo va a cambiar mi vida este negocio? ¿Qué ganaremos yo y mis seres queridos con esto?

\*Una vez que tengas tus respuestas y las tengas CLARAS, estarás listo para avanzar hacia tus METAS.



## 2. ESTABLECIENDO TUS METAS

Hay dos cosas que necesitas antes de terminar esta etapa de la guía:

**Una decisión sobre el precio de tu producto digital.**

**Una idea sólida sobre tus objetivos de ingresos para tu PRIMER año después de lanzar su negocio.**

### **SUS OBJETIVOS DE PRECIOS**

En primer lugar, quiero advertirte que no existe un “precio único correcto”. Sin embargo, al comenzar, es una buena idea tener un producto de precio más bajo que se encuentre entre los \$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 buena idea!



# TUS METAS DE INGRESOS

---

**Piensa en los ingresos mensuales que te gustaría obtener al cabo de 12 meses de iniciar tu negocio.**

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

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 tu primer trimestre (tus 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 tu objetivo es ganar \$2k en tus primeros 30 días de lanzamiento de tu producto digital a \$97, ¡solo tendrías 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!

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

## **Puedes ponerle precio a tu producto digital al precio que desees**

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, recuerda comenzar desde un punto de vista de servir a tu audiencia primero, porque eso es lo que te hará ganar un cliente LEAL.



### 3. DETERMINAR TU PÚBLICO OBJETIVO

Para que tu negocio prospere necesitas saber quién es tu cliente. ¿Por qué? Porque te ayuda a diseñar una estrategia de mensajería que atraiga directamente al tipo de audiencia que tiene más probabilidades de convertirse en clientes.

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.

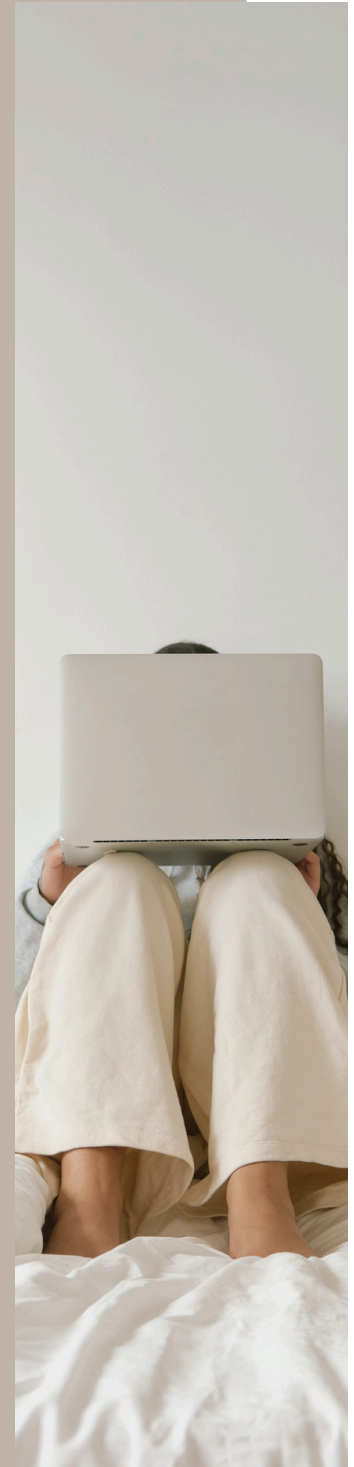
Puedes centrarte en un tipo específico de audiencia o ampliarlo. ¡Realmente depende de ti!



**Aquí hay algunas preguntas que te ayudarán a determinar y comprender a tu público objetivo:**

- 1.** ¿En qué grupo de edad se encuentran? P.ej. 25-35 años
- 2.** ¿Dónde viven?
- 3.** ¿Cuál es su género?
- 4.** ¿Qué problemas/puntos débiles tienen?
- 5.** ¿De dónde obtienen su información?
- 6.** ¿Qué tipo de contenido funciona mejor para ellos?

**Piensa en una lista de con quién te identificas fácilmente y con quién hablas en tu marketing.**





## 4. TU MARCA

¡Felicidades si has llegado hasta aquí, porque ahora hemos llegado a lo divertido!

Tu marca es donde puedes mostrarte a TI. ¡Tu personalidad, estilo, gusto y vibra! Aunque no lo creas, en realidad hay bastantes cosas relacionadas con la marca porque ¡es SUPERPODEROSA!

**Deberás considerar otras cosas como:**

**La voz o el tono de tu mensaje (es decir, serio, divertido, informal, formal, optimista, motivador, etc.)**

**El estilo de tus redes sociales y productos (femenino, moderno, minimalista, lujoso, atrevido, etc.)**

**Los valores que comunicas en tu contenido (ambición, familia, gratitud, éxito, libertad, alegría, etc.)**

**La historia de tu marca (tu historia o viaje personal que resonará en tu público objetivo)**

**Pero sólo para empezar primero...**

Necesitas DOS cosas definidas hoy:

**El nombre de tu producto y la estética de tu marca**

## **NOMBRE DE TU PRODUCTO**

---

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

Frases como "ingresos pasivos", "producto digital", "DFY" o "hecho para ti" son obviamente muy buenas para incorporarlas, ya que llaman la atención.

Sin embargo, también puedes agregar tus propios valores y lenguaje a esto, ya sea "alegría", "libertad", "riqueza", "pasión", "propósito", etc.

**A continuación se muestran algunos ejemplos para que puedas realizar una lluvia de ideas:**

Manual de estrategias digital hecho para ti.  
El camino hacia la libertad  
Manual de estrategias para generar riqueza  
Hoja de ruta hacia los ingresos pasivos





**IMPORTANTE: NO es buena idea usar el mismo nombre de producto que el mío porque es importante establecer alguna distinción entre nuestros negocios.**

Si te quedas atascada en un nombre, comparte algunas ideas con familiares/amigos o simplemente ¡conmigo! :)

## **CREANDO LA ESTÉTICA DE TU MARCA**

En cuanto a la estética de tu marca, tu tarea es comenzar a recopilar capturas de pantalla de los feeds de Instagram de otras personas o del contenido que mejor represente tu estilo personal que desees lograr con los elementos "progresistas" de este negocio.

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

Quizás te preguntes por qué, ¡pero confía en mí! ¡Serán útiles cuando estés configurando tu propio perfil de Instagram donde atraerás tráfico a tu producto digital!



**CONSEJO: ¡Pinterest puede ser un gran lugar para encontrar inspiración! 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.**

***Recuerda, se supone que esta parte es divertida, así que no pienses demasiado ni te estreses mucho. ¡Siempre puedes cambiar las cosas en el futuro si así lo deseas!***

# **SEMANA 2: CONFIGURANDO TU BACKEND**





# 1. CREANDO TU PRODUCTO DIGITAL

¡Hablemos de la creación de tu producto digital!

Nuevamente, un recordatorio rápido: tu tienes derecho a revender esta guía; sin embargo, quiero que sepas cómo puedes darle tu propio sabor y hacerlo tuyo.

De hecho, tu audiencia querrá comprar más tu producto cuando lo hagas tuyo, cuando le pongas tu propia personalidad y marca.

## **Así es como puede verse hacer tuyo este producto digital:**

- 1.** Encuentra una plantilla de libro electrónico o documento en Canva que te guste. Ten en cuenta que incluso con una buena plantilla, probablemente necesitarás cambiar elementos y fuentes para ayudar a que quepan todos los conocimientos que quieres incluir.
- 2.** ¡Deja tu plantilla de Canva a un lado por ahora y continúa decidiendo qué se colocará en tus páginas! Para ello, puedes abrir un nuevo documento de Google o una nota dentro de su aplicación Notas. Luego COPIA y PEGA esta guía en él.
- 3.** Una vez que hayas copiado y pegado la guía, revísala cuidadosamente página por página y resalta todas las partes, nombres o fotografías que sepas que necesitarás modificar o retocar.



Por ejemplo, para la bienvenida/presentación, querrás usar TU nombre, TUS razones para hacer esto o cómo llegaste a este producto digital (por supuesto, ¡no dudes en mencionarme si lo deseas!

**NOTA: Ten en cuenta que habrá cosas que NO podrás incluir ni finalizar hasta que hayas avanzado en este proceso de configuración de tu propio back-end (es decir, sus correos electrónicos, cuenta de Instagram, etc.).**

4. Una vez que hayas terminado de modificar tu documento, cópialo y pégalo en la plantilla de Canva que seleccionaste. Diseñalo usando el nombre y los colores de la marca que te gustaron.

**IMPORTANTE: ¡Asegúrate de verificarlo dos veces para detectar errores o ajustes que aún deban realizarse!**



También puedes agregar hipervínculos (¡incluso de afiliados!). Cuando descargas tu producto como PDF desde Canva, aún se podrá hacer clic en tus enlaces.

**5.** Guarda el documento como un archivo PDF. Cuando llegues al capítulo “Configuración de su tienda Stan” en la página 31, sigue los pasos para agregar el archivo PDF al proceso de ventas.

**6.** Si ha elegido revender este manual **CON derechos de reventa a tus clientes, sigue los pasos del siguiente capítulo "Venta con derechos de reventa".**

**Entonces, ¡voilà! ¡Has creado tu propio producto digital!**



## 2. VENDER CON DERECHOS DE REVENTA

Hay dos formas de revender este libro a tus clientes.

**1. Como archivo PDF (SIN derechos de reventa)**

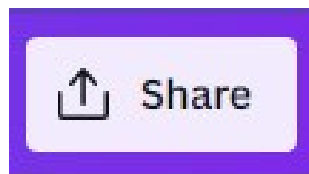
**2. Como un archivo PDF y un enlace editable (CON derechos de reventa), tal como lo hice yo.**

**TEN EN CUENTA: Si deseas revender esta guía CON derechos de reventa a tus propios clientes, debes cumplir con los siguientes términos:**

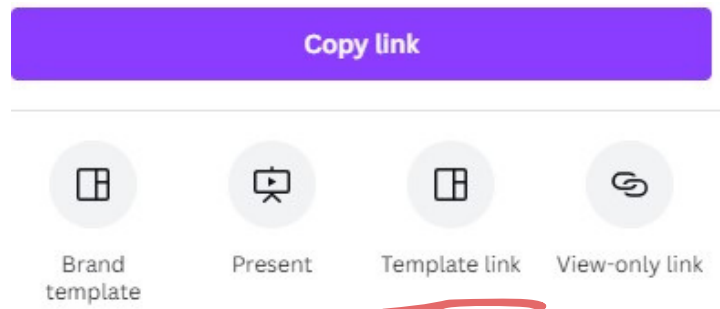
- Cambiar el NOMBRE de la guía (esto se recomienda si deseas o no revenderla)
- **Modificar la estética de la guía para hacerla tuya.**

Ya hemos analizado cómo revendería su versión de este Playbook SIN derechos de reventa a sus clientes, por lo que ahora cubriremos los pasos necesarios para revender su Playbook CON derechos de reventa.

1. Una vez que haya terminado de modificar su producto digital, guárdelo como PDF. Este será el primer archivo que recibirá su cliente.
2. Para obtener su PROPIO enlace editable para Canva (donde sus clientes pueden editar su producto digital por sí mismos), vaya al botón "Compartir" en la esquina superior derecha.



3. Haz clic en "Enlace de la plantilla".



4. A continuación, verás el enlace de Canva designado, que deberás copiar y añadir a tu correo electrónico de confirmación. También puedes crear otro documento PDF como hice yo y añadirlo allí como segundo archivo.

**Eejemplo:**

<https://www.canva.com/design/DAFtFIQPnP4/r> **Copy**

A decorative background image featuring three vases of different shapes and sizes, some with dried flowers, and a tablet computer displaying a blank white screen.

## 3. CONFIGURAR TU TIENDA STAN

De todas las diferentes plataformas o sitios de alojamiento para productos digitales que existen, ¡definitivamente recomiendo usar Stan Store! MANOS ABAJO. PUNTO EN BLANCO. ¡PERÍODO!

### **Este es el por qué...**

1. Es SÚPER fácil de configurar

2. Es más asequible que muchos de sus competidores (\$29 al mes para funciones básicas, que es lo que uso actualmente, o \$99 al mes para TODAS sus funciones, ¡sin cargos adicionales!)

3. Simplifica el proceso de ventas con descripciones breves y atractivas (pero aún así de alta conversión) de sus productos en comparación con páginas de ventas largas y complicadas.

**Debido a que Stan Store es realmente una ventanilla única, recomiendo usarla para sus productos digitales, obsequios y correos electrónicos (sí, ¡puede hacerlo todo!).**

La página principal de tu tienda (donde las personas pueden hacer clic en tus enlaces para optar por tu obsequio o comprar tu producto digital DFY) también será lo que pondrás como enlace en tu biografía de Instagram.

**Para configurar su tienda Stan, estos son los pasos que deberá seguir:**

**1. Crea una prueba GRATUITA de 14 días. Puedes registrarte con su Plan Creador básico a \$ 29 al mes o al Plan Creation Pro de \$ 99 al mes para usar TODAS sus funciones, específicamente sus flujos de correo electrónico y su creador de embudos.**

**2. Sigue su paso a paso para crear tu tienda.**



### **3. Para enviar tu archivo PDF (producto digital) al proceso de ventas de tu Stan Store, sigue los pasos AQUÍ.**

Si necesitas inspiración, puedes usar el enlace en mi biografía de IG para visitar mi tienda Stan directamente y ver mejor cómo se ve mi página.

**Cuando configures tu tienda Stan, ¡no dudes en enviarme un DM con el enlace en IG! ¡Me encantaría echar un vistazo! :)**



#### **CONSEJO:**

- ¡Asegúrate de colocar tu obsequio en la parte superior de tu tienda Stan para que tu lista de correo electrónico pueda crecer!  
(¡Hablaremos más sobre tu obsequio en la semana 3!)
- ¡Puedes usar algunas de tus propias fotos para tu tienda O usar Canva para crear tus propios gráficos!



## 4. CONFIGURAR INSTAGRAM

Instagram no es una plataforma de redes sociales obligatoria para tu negocio, pero SÍ la recomiendo como un excelente punto de partida (¡además, es la mejor plataforma de todos los tiempos!).

En algún momento del camino, también puedes utilizar TikTok, Pinterest e incluso Facebook Reels (o grupos de Facebook) para dirigir más tráfico a tus productos digitales (¡pero no es necesario que te apresures a usar todas estas plataformas ahora mismo!).

**Depende de si deseas utilizar tu cuenta de Instagram existente o crear una nueva. De cualquier manera, querrás hacer estas dos cosas:**

**Haz tu cuenta PÚBLICA, para que la gente pueda encontrarte y tu negocio pueda crecer.**

**Convierte su cuenta en una cuenta PROFESIONAL: Instagram ofrece dos tipos, Empresa y Creador. ¡Recomiendo elegir Creator porque ofrece más funciones! Puede seguir los pasos en ESTE ENLACE para configurar esta configuración.**

## **OPTIMIZANDO TU BIO**

Lo siguiente que querrás hacer es empezar a trabajar en tu biografía, para que las personas que se crucen en tu camino SEPAN realmente lo que haces y cómo puedes ayudarlos.

**Te recomiendo que tu biografía esté estructurada así:**

✨ Helping you learn how to earn income online.  
💰 Unlimited Earning Potential with MRR  
💌 DM me "SHOW ME" for details.  
Get your FREE digital product guide 📌

Déjame desglosarlo para ti...

## **NOMBRE**

### **Tu nombre debe tener dos cosas:**

Tu nombre (obviamente)

Qué ofreces/en qué te especializas

\*Puedes consultar el ejemplo en la captura de pantalla de la página anterior.

### **Algunos ejemplos:**

“Coach de productos digitales”

“Vendedor de productos digitales”

“Entrenador de Negocios de Instagram”

Es importante tener palabras clave en su nombre para fines de SEO (optimización de motores de búsqueda). SEO es un proceso que se utiliza para ayudar a que su página llegue a las personas que buscan su nicho. En pocas palabras, ayuda a que su página sea más fácil de encontrar.

## **PRIMERA LINEA**

Esto es opcional, sin embargo, puede ser una buena idea que tu primera línea tenga un fragmento de quién eres o un poco sobre tu viaje de transformación (¡para que la gente pueda identificarse contigo!).

### **Algunos ejemplos:**

"SAHM se convirtió en propietario de un negocio de 6 cifras"

"Los australianos viven ese sueño de ingresos digitales"

"9-5er se convirtió en propietario de un negocio de productos digitales"

## **SEGUNDA LINEA**

Luego, tu segunda línea puede señalar a quién ayudas y CÓMO los ayudas (nuevamente, esto debería ayudar a tu público objetivo a identificarse y tener una idea de si están en el lugar correcto).



## **Algunos ejemplos:**

"Ayudar a las mamás a obtener ingresos pasivos a través de productos digitales"

"Ayudar a las mujeres a escapar de la carrera de ratas a través de productos digitales"

"Ayudándole a construir ese estilo de vida de ingresos pasivos con los productos digitales de DFY", etc.

## **TERCERA LÍNEA**

Esto es completamente opcional; sin embargo, si tiene algún tipo de logro o experiencia que lo posicione como una "autoridad", puede usar esta línea para mostrarlo.

## **Algunos ejemplos:**

"Ganó más de \$10 mil en línea"

"Vendí más de 1000 productos digitales"

"Ayudé a más de 300 madres a iniciar su propio negocio de productos digitales"

**CONSEJO: usa emojis para darle vida a tu biografía y divide las líneas para una apariencia más limpia.**

## **CUARTA LINEA**

¡Tu cuarta línea siempre debe ser un poderoso llamado a la acción! Puede dirigirlos a su producto digital, a una guía gratuita (obsequio/imán de clientes potenciales) o a su mensaje directo para conversar sobre lo que se ofrece.

Los DM (mensajes directos) son una excelente manera de establecer una buena relación con su audiencia. ¡Estas breves conversaciones pueden ayudar a generar confianza y una conexión real!





## 5. ASUNTOS LEGALES

**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. \*Esto no es asesoramiento legal.**

### **CREAR TUS TÉRMINOS Y CONDICIONES**

¡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.**

**Puedes 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!



## **PRESENTANDO SU LLC:**

**\*Tenga en cuenta que esta sección solo se aplica a residentes de EE. UU. y esto no es asesoramiento legal\***

**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.

### **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!

\*Esto no es asesoramiento legal

# SEMANA 3: VENDER TU PRODUCTO





# 1. MARKETING EN INSTAGRAM

El marketing es el acto de promocionar su negocio y/o productos. Afortunadamente, vivimos en una época en la que NO tenemos que pagar para comercializar o anunciar: esto se llama marketing orgánico. El marketing orgánico es lo que más recomiendo, especialmente al empezar. Es gratis, no tiene riesgos y aún así puede generar más que suficiente tráfico y ventas que necesita con un excelente contenido y coherencia.

**Recomiendo el marketing orgánico mediante la publicación de reels en Instagram (y potencialmente expandiéndose a más plataformas de redes sociales con el tiempo).**

¡Los reels son una excelente manera de ver tu contenido con nuevos ojos y generar “me gusta, conocer y confiar” con los clientes potenciales!



**A continuación, se muestran algunas ideas diferentes que puede compartir con su público objetivo a través de reels:**

- 1.** Su POR QUÉ detrás de vender un producto digital DFY (es decir, más dinero, más tiempo, más flexibilidad, menos estrés, etc.)
- 2.** Sus RESULTADOS (es decir, ingresos) por la venta de su producto digital DFY
- 3.** Qué es un producto digital DFY/qué diferencia a los productos digitales DFY del resto
- 4.** Historias personales o partes de su propio viaje que resonarán en los demás.
- 5.** Un estímulo para aquellos que buscan una manera de ganar más dinero o generar ingresos pasivos.
- 6.** Pensamientos poderosos o cambios de mentalidad en torno al dinero o los negocios.

**Recuerde: si alguna vez se le acaban las ideas, no tema desplazarse por Instagram en busca de inspiración. 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!**





## **CRECIMIENTO DE INSTAGRAM:**

---

**Si está iniciando una nueva cuenta de Instagram, le recomiendo lo siguiente:**

**Sea coherente: publique 2 o 3 reels diariamente y distribúyalos por la mañana, el mediodía y la noche (si publica más de esto, es posible que Instagram no publique todo su contenido).**

**Publicar a aprox. A la misma hora todos los días: no es necesario publicar exactamente a la misma hora; sin embargo, lo mejor es aproximadamente la hora habitual.**

**Utilice hashtags coherentes y relevantes: es importante utilizar los mismos hashtags con una cuenta nueva porque el algoritmo necesita tiempo para saber de qué se trata. Si publica hashtags como “#digitalproducts #selldigitalproducts” un día y luego “#bossbabes #levelupyourlife” otro día, el algoritmo tardará mucho más en descubrir a quién enviar su contenido.**

**\*Nota: Está bien incluir estos hashtags en UNA publicación, dado que son RELEVANTES para tu reel y tu nicho. Solo asegúrate de usarlos constantemente durante al menos 4 semanas para que el algoritmo pueda saber para quién es tu página y de qué se trata.**

### **NO TE FRUSTRES:**

A veces, publicar a diario puede resultar agotador. Cuando se trata de planificar y crear contenido, desea tener un sistema que sea realmente SOSTENIBLE.

Si descubres que publicar 2 o 3 veces al día es demasiado para ti, dé un paso atrás. Respirar. Sepa que está bien tomar un descanso si es absolutamente necesario. El algoritmo no te odiará. :)

Si le resulta más fácil, escribe un horario que sepas que funciona para ti.

## **A continuación se ofrecen algunos CONSEJOS que le harán la vida más fácil:**

- Grabe y almacene vídeos B-roll de entre 5 y 7 segundos de duración. Añade tu título y texto y ¡listo! ¡Tienes un reels!
- Utilice el sitio web GRATUITO llamado TRELLO para anotar ideas y planificar su contenido con antelación.
- Guarde audios de tendencias mientras se desplaza por los reels en Instagram.
- Guarde los reels que desea modelar mientras se desplaza por Instagram.
- Recicle contenido: ¡esto puede suponer un gran ahorro de tiempo!

**CONSEJO: ¡Youtube es un gran recurso que puedes utilizar! Hay un montón de tutoriales diferentes que puedes revisar y aprender, que giran en torno a temas como encontrar audios de tendencia, usar SEO en tus subtítulos o incluso cómo usar diferentes funciones al crear reels.**

## **LLAMADA A LA ACCIÓN:**

**Una cosa que querrás incluir en el título de la mayoría de tus reels es una llamada a la acción, que en realidad es solo una invitación a dar el siguiente paso.**

Un gran llamado a la acción es cuando le dices a la gente que te envíe un mensaje de texto para pedir algo.

**Por ejemplo: “DM para acceder a mi guía gratuita sobre cómo generar ingresos pasivos con productos digitales”.**

Una de las razones por las que los llamados a la acción de DM son tan poderosos es porque permiten que su audiencia se conecte con usted.

Independientemente del llamado a la acción que elija, mi mejor recomendación es dirigirlos a un "obsequio". Una vez que opten por este obsequio, ¡sus correos electrónicos también podrán realizar la venta por usted! Profundizaremos más en esto en la siguiente sección.

## **Algunos ejemplos:**

"Guía gratis abajo👇",

"Producto digital aquí↓",

"DM "digital" para guía gratuita"

"DM "INGRESOS" para más información"

"DM "pasivo" para aprender más"



## 2. OFRECE TU REGALO

No necesita un obsequio ni un imán de clientes potenciales; sin embargo, ES una buena manera de hacer crecer su lista de correo electrónico.

Las listas de correo electrónico son una forma de nutrir continuamente a sus clientes potenciales y, finalmente, convertirlos en clientes de pago.

Los obsequios vienen en muchas formas diferentes.

### **Algunos ejemplos son:**

- Video gratis
- Guía o hoja de ruta gratuita
- Lista gratuita de algo relacionado con su nicho (es decir, 101 ideas de productos digitales)
- Minicurso gratuito



**CONSEJO: La clave de cualquier obsequio de alta calidad es brindarles información valiosa que les ayude a generar confianza, además de darles una idea de lo que puede ofrecerles con su producto pago.**

Si necesita algo de inspiración, investigue qué ofrecen otras personas en su nicho como obsequios registrándose en sus listas de correo electrónico.

**Puedes crear uno tú mismo usando una plantilla de Canva GRATUITA, o si quieres hacer las cosas aún más fáciles, Etsy vende muchas plantillas de imanes de oportunidades de venta/obsequios listas para usar (todo lo que tienes que hacer es ingresar tu información y listo). !).**

Una vez que haya creado su obsequio, puede agregarlo en la parte superior de su Tienda Stan y comenzar a crear un flujo de correo electrónico dentro de la Tienda Stan para nutrir también a esos nuevos clientes potenciales. Veremos cómo vender con sus correos electrónicos en la siguiente sección.



### 3. VENDER CON CORREOS ELECTRÓNICOS

Una lista de correo electrónico es una de las cosas más poderosas que puede tener para su negocio. Le brinda una línea directa de comunicación con su audiencia que NO depende de un algoritmo ni se oculta tan fácilmente como las publicaciones en las redes sociales.

**Con un flujo de correo electrónico bien redactado que llegue a esta lista, puede generar confianza y convertir clientes potenciales en clientes con facilidad y automatización.**

¡Así que comencemos a construirlo!

#### **CONFIGURAR SU CORREO ELECTRÓNICO**

---

Lo primero que querrá hacer es asegurarse de tener una dirección de correo electrónico configurada con su cuenta de Stan Store a la que no le importará que las personas en su lista de correo electrónico tengan acceso, si alguien quiere responder a sus correos electrónicos.

**NOTA: Sólo por profesionalismo y privacidad, recomiendo utilizar un correo electrónico comercial (NO debe confundirse con un correo electrónico personal o simplemente con una cuenta de Gmail). De lo contrario, los destinatarios del correo electrónico podrán ver su dirección de correo electrónico personal cuando vean los correos electrónicos que les envíe.**

**Si no tiene una cuenta de correo electrónico comercial y desea configurarla, puede usar ESTE ENLACE para configurar una a un bajo costo mensual con Google Workspace.**

## **SUS CORREOS ELECTRÓNICOS DE CONFIRMACIÓN**

---

Lo segundo que querrás tener antes de configurar tu flujo de correo electrónico es un correo electrónico de confirmación que contenga los enlaces de descarga para cada uno de tus productos digitales.

Puede utilizar ESTE ENLACE para ver dónde se encuentra la configuración de su correo electrónico de confirmación. Para su comodidad, incluyo plantillas a continuación: una para su obsequio y otra para su producto digital pago.

**Asunto: ¡Lo lograste! ¡Aquí está tu guía gratuita!**

**PLANTILLA DE CORREO  
ELECTRÓNICO REGALO**

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 descarga gratuita: [ENLACE DEL PRODUCTO]  
Mañana recibirá otro correo electrónico mío con más información sobre mi [Nombre del producto - inserte 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]**

**Asunto: ¡UUUUUUUUUUUU! ¡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]**

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

¡Entremos en ello! ¡¡No te preocupes niña, ya casi estás en la recta final!! ;)

## CONFIGURAR SU FLUJO DE CORREO ELECTRÓNICO

---

Solo hay un flujo de correo electrónico o una secuencia de correo electrónico 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.

Querrá programar que su primer correo electrónico se envíe 24 horas después de recibir el obsequio con su correo electrónico de confirmación, y luego todos los demás correos electrónicos se enviarán 24 horas después del anterior. Si necesita ayuda para configurar el flujo de correo electrónico de su obsequio, puede visitar [ESTE ENLACE](#) para obtener instrucciones rápidas.



Para ayudarlo a ahorrar tiempo, he incluido algunos correos electrónicos de muestra para que los use usted mismo en la página siguiente.

En algún momento querrás agregar más, especialmente para resaltar nuevas ventas y nuevos resultados, o compartir más de tu historia personal.

**Su flujo de correo electrónico es algo que siempre modificará o agregará más con el tiempo, ¡pero estas plantillas son definitivamente un gran comienzo!**

## **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]**

PD ¿Tiene preguntas sobre [Nombre del producto] o sobre los productos digitales de DFY? ¡Puedes enviarme un DM en Instagram [insertar hipervínculo] en cualquier momento!

**Asunto: Cinco pasos para iniciar un negocio de productos digitales en DFY**

PLANTILLA DE FLUJO DE  
CORREO ELECTRÓNICO 2

Hola [Nombre del cliente],

¿Quieres saber qué me encanta de DFY o de los productos digitales hechos para ti? Es una manera fácil de iniciar su propio negocio y ganar dinero sin necesidad de crear un producto desde cero (que, seamos honestos, ¡es donde MUCHOS de nosotros nos quedamos estancados!).

Y si bien EXISTEN modelos de negocios como MLM y marketing de afiliación que ya satisfacen esta necesidad, no hay ninguno que ofrezca tanta propiedad o libertad de apego a otra marca como DFY.

Cuando tiene un producto DFY con derechos de reventa, sus ganancias son SUS ganancias y su negocio es SU negocio.

**Aquí hay cinco pasos para iniciar un negocio de productos digitales DFY en los próximos 30 días:**

**UNO: Encuentre un producto DFY con derechos de etiqueta privada. (¡No te preocupes, de hecho ya he creado el PERFECTO [incluye hipervínculo] para ti!)**

**DOS: ¡Hazlo tuyo! Añade tu propia marca o tu propia voz. Tenga en cuenta quién quiere que sea su público objetivo mientras modifica o reescribe.**

**TRES: Ponle precio a tu producto. Tenga en cuenta: ¡Un producto de \$97 vendido solo UNA VEZ al día cuesta casi \$3 mil al mes!**

**CUATRO: Implemente sistemas para atraer tráfico a su tienda. Esto puede parecerse al uso de marketing orgánico en las redes sociales (piense: reels en IG, pines en Pinterest, etc.). Esto también puede parecer como si estuviera promocionando un obsequio o un imán de clientes potenciales para hacer crecer su lista de correo electrónico, donde luego podrá nutrir a los clientes ideales y generar ventas diariamente.**

**CINCO: ¡Empieza a generar entre \$3 y \$10 mil o más al mes de ingresos pasivos! De hecho, VIVE tu vida mientras ves cómo llega el dinero, simplemente porque alguien se topa con un reels de siete segundos o lee un correo electrónico automatizado.**

*Escuche: si está cansado de cambiar todo su tiempo por dinero o de luchar bajo el peso del estrés financiero, ¡lo entiendo! He estado allí y hay una manera mejor.*

El poder de los productos digitales es poder tener un flujo de ingresos que te libere de ese estrés y te permita dedicar más tiempo a las personas y las cosas que amas.

¡Y he creado el producto perfecto para que hagas esto!

Mi [Nombre del producto - incluir hipervínculo] lo guía paso a paso a través de un proceso de 30 días para configurar y vender sus propios productos digitales usando mi plantilla DFY (¡derechos de reventa incluidos!).

Cuando sigas los pasos que se detallan, no solo saldrás del otro lado con un producto listo para vender, sino que también tendrás un embudo real y una estrategia para generar las ventas que necesitas por \$3,000, \$5,000 e incluso ¡\$10k y más meses!

Quiero que utilices todo lo que hay dentro de [Nombre del producto], incluido el propio [Nombre del producto], para crear realmente un negocio de ingresos pasivos que puedas desarrollar por tu cuenta y del que puedas sacar provecho al máximo.

¿Por qué? ¡Porque más dinero en manos de más mujeres hace un mundo mejor! Y porque creo en el fondo de mi corazón que hay más que suficiente para todos.

Si está listo para comenzar y lanzar su propio negocio de ingresos pasivos en los próximos 30 días, su siguiente paso es comprar [Nombre del producto - incluir hipervínculo].

**[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]**

**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 reels 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 \$37 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!

**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!**

A person is sitting in a swimming pool, using a laptop. The person's legs are visible in the water, and their hands are on the laptop keyboard. The background is the blue water of the pool.

## 4. CONEXIÓN TU ADUCIENCIA

Ya hemos hablado de cómo crear una conexión con tus reels, así como con tus correos electrónicos, pero también quiero ofrecer algunas ideas más sobre cómo puedes ayudar a los clientes potenciales a conocerte a ti y a tu producto.

### **CONEXIÓN CON TU AUDIENCIA: DMS**

Una de las mejores partes de utilizar Instagram como plataforma de marketing es lo fácil que es crear un sentido de comunidad y relación. ¡Los DM, o el sistema de mensajería directa integrado en la aplicación, son una herramienta perfecta para esto!

**Cuando lanza su producto digital y gratuito, una cosa que puede implementar es una breve serie de mensajes directos que envía a las personas que buscan sus enlaces.**

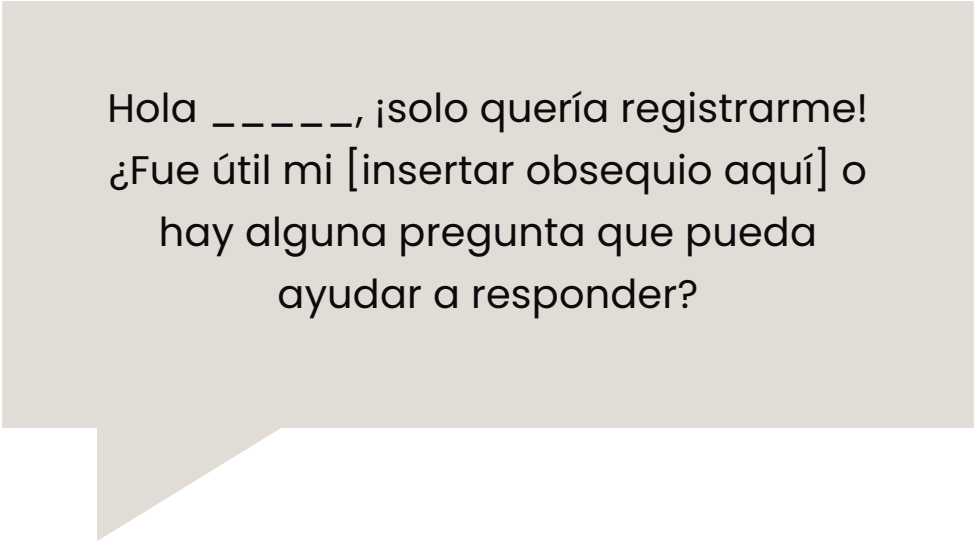


Querrá asegurarse de que estos mensajes directos que envíe estén diseñados para SERVIR y no solo vender. Recuerde que está hablando con seres humanos reales, ¡no solo un medio para lograr un fin!

**Para ayudarle a generar algunas ideas, aquí hay algunos mensajes directos de muestra que quizás desee incorporar a su estrategia de seguimiento:**

Hola \_\_\_\_\_, ¡me alegra mucho que estés aquí! Me encantaría saber más sobre ti y ayudarte en todo lo que pueda. ¿Algo de mi [insertar obsequio aquí] te resonó?

Ey \_\_\_\_\_! ¡Solo quería registrarme y ver si hay algo que pueda hacer por ti!



Hola \_\_\_\_\_, ¡solo quería registrarme!  
¿Fue útil mi [insertar obsequio aquí] o  
hay alguna pregunta que pueda  
ayudar a responder?

**CONSEJO: Puede utilizar ManyChat para enviar automáticamente enlaces y mensajes directos de seguimiento cada vez que las personas le envíen mensajes con la palabra clave en sus llamados a la acción. Una vez que tengas tu negocio en funcionamiento, ¡esta es una herramienta que vale la pena probar y experimentar!**

## CONSTRUYENDO CONEXIONES: HISTORIAS

---

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

Incluso si no compartes cosas nuevas en tus Historias todos los días, simplemente aparecer cada dos días con una actualización de tus ventas, capturas de pantalla de los mensajes entrantes o incluso simplemente un vistazo a tu vida diaria es una excelente manera de ayudar. establezca una conexión con su audiencia.

Si no está muy seguro de qué compartir o cómo diseñar sus Historias, comience a observar las Historias de otros propietarios de negocios en Instagram para ver cómo utilizan las suyas. Y, por supuesto, ¡siéntete libre de consultar el mío también en busca de inspiración!

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

## Algunas ideas destacadas incluyen:

- Tus resultados
- Tu historia/tu porqué
- Preguntas más frecuentes
- Información sobre tu obsequio
- Información sobre tu producto digital



**CONSEJO: ¡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!**

**Puede utilizar ESTE ENLACE para aprender cómo agregar una Historia a un Destacado.**

# SEMANA 4: LANZANDO TU PRODUCTO





# 1. EL PROCESO DE LANZAMIENTO

¡HURRA! Has llegado a la sección de lanzamiento, lo que significa que ¡ES HORA DE IR!

Una vez que hayas confirmado que tus productos, tu Stan Store, tus flujos de correo electrónico y tu Instagram están funcionando y configurados correctamente, querrás lanzar oficialmente tu producto y comenzar a promocionarlo.

**Aquí hay algunas cosas divertidas que puedes hacer para impulsar las ventas con tu lanzamiento:**

- **Haz un breve PRE-LANZAMIENTO en el que comiences a insinuar en tu Instagram que algo nuevo e increíble está por llegar. Crea una cuenta regresiva. Invita a personas a enviarte un mensaje de texto para recibir ese obsequio si ya está listo. ¡Aviva el revuelo!**



- Ofrezca una promoción de lanzamiento o un "precio de lanzamiento" especial. Puede ofrecer esto a su audiencia durante aproximadamente una semana y promocionarlo tanto en IG como en sus correos electrónicos gratuitos. ¡Solo recuerda revisar esos correos electrónicos después de que finalice la promoción de lanzamiento para eliminar las secciones donde lo mencionas!)
- ¡Crea entusiasmo en tus historias y publicaciones! Tome capturas de pantalla de nuevas ventas o brinde actualizaciones sobre lo que sucede durante el lanzamiento (y, por supuesto, ¡puede SEGUIR haciéndolo incluso DESPUÉS de que finalice el lanzamiento!)
- ¡No olvides enviar tu obsequio! Incluso si las personas no están listas para comprar ahora, aún puedes incluirlas en tu lista de correo electrónico ofreciéndoles tu obsequio y nutrirlas hasta que estén listas para comprar con el tiempo.