

# DE EMPLEADO A EMPRENDEDOR.



"DE LA NÓMINA A LA LIBERTAD FINANCIERA."

### Soy Claudia Ariza...

Ingeniera en Sistemas de la Información, y mi misión es ayudar a personas como yo a lograr una mejor calidad de vida. Tras casi 10 años de trabajo en un empleo tradicional, con un salario limitado y horarios rígidos, descubrí que la vida que me habían enseñado a perseguir ya no era suficiente. Pasé por momentos difíciles de salud, frustración y ansiedad, que me llevaron a buscar alternativas para mejorar mis ingresos y mi bienestar.

Fue entonces cuando conocí el mundo del marketing de redes, una oportunidad de emprendimiento accesible. Sin embargo, mis intentos iniciales fueron fallidos debido a la falta de estrategia, lo que generó más estrés y pérdidas. Estaba a punto de rendirme cuando encontré DWA (Digital Wealth Academy), una plataforma que me brindó la guía clara y sencilla que necesitaba para aprender y crecer en el mundo de los negocios. Con DWA, pude expandir mis habilidades y generar ingresos adicionales sin dejar mi empleo actual.

Lo que más me inspira de este método es su adaptabilidad, permitiendo que emprendedores de diferentes áreas, desde coaching hasta productos digitales, puedan seguir un plan estructurado para lograr el éxito. Hoy, me siento más segura y motivada que nunca, no solo por lo que he logrado, sino por la posibilidad de seguir creciendo, aprendiendo y compartiendo este camino con otros. Si yo pude, tú también puedes.

¡El momento de tomar acción es ahora!



# ÍNDICE

## Conoce mi historia.

Soy Claudia Ariza...

1

## De la Nómina a la Libertad:

El Camino del Empleado al Emprendedor.

2

## La pregunta en mi Mente:

¿Cómo genero dinero sin renunciar a mi empleo y/o trabajo?

3

## Factores que influyen en nuestras decisiones al Emprender.

(Miedo, El Conformismo Y Comodidad)

4

## Mis Primeros pasos para el Emprendimiento siendo Empleado.

Paso 1.- La Autoevaluación y Planificación Personal.  
Paso 2.- Reseteo Mental para la Educación y la Capacitación.  
Paso 3.- Explora Oportunidades o Desarrolla tú Proyecto.  
Paso 4.- Desarrolla tus Habilidades y Monetízalas.  
Paso 5.- Mantén un Balance Empleado vs Emprendedor Vs Personal.

5

## ¿Cuándo es el mejor momento a Emprender siendo Empleado?

6

## ¿Cómo Empezar?

7

# De la Nómina a la Libertad:

El Camino del Empleado al Emprendedor.

# 2

***“Muchos piensan que para emprender se necesita capital y otros, que tienen un capital ahorrado, no están dispuestos a arriesgarlo para emprender”.***

La mayoría de los empleados pensamos que siempre habrá empresas o compañías que nos requieran hasta el momento de nuestra jubilación y los dueños de negocios apuestan a que su negocio sobreviva a largo plazo e incluso existen personas informales que lo único que quieren es llevar una vida tranquila mientras trabajan por muchos años.

El empleo y el Emprendimiento representan dos caminos distintos en la vida laboral, cada uno con sus propias ventajas y desafíos. El Empleo, ofrece estabilidad, un camino claro de crecimiento profesional y una red de seguridad. Para muchos, es una fuente de satisfacción y seguridad, proporcionando un entorno donde se pueden desarrollar habilidades específicas y ascender dentro de una estructura establecida. Además, el empleo permite a las personas aprender de la experiencia de otros, trabajar en equipo y disfrutar de beneficios como salarios regulares, seguro médico y vacaciones pagadas.

Por otro lado, el Emprendimiento, es un viaje hacia lo incierto, implica asumir riesgos y, a menudo navegar en territorios desconocidos. El emprendedor no solo busca crear valor económico, su principal enfoque es crear independencia, tener posibilidad de innovar y tener el control sobre su destino profesional.



Markettiando.  
CLAUDIA ARIZA  
DIGITAL



# De la Nómina a la Libertad:

El Camino del Empleado al Emprendedor.

# 2

Sin embargo, este camino está lleno de incertidumbres, desde la inestabilidad financiera hasta la soledad de la toma de decisiones difíciles. A pesar de los riesgos el emprendimiento también es profundamente gratificante. Ofrece la oportunidad de materializar una visión propia, de construir algo personal y profesional. Los emprendedores son los creadores del cambio, los que desafían el statu quo y encuentran nuevas formas de hacer las cosas.

En resumen, el empleo como el emprendimiento, pueden conducir al éxito y la realización personal, pero el mejor camino depende de las aspiraciones, personalidad y circunstancias individuales. Ambos caminos son válidos y necesarios en la sociedad. La clave está en elegir el que mejor se alinee con tus valores, metas y visión de vida.



# La pregunta en mi Mente:

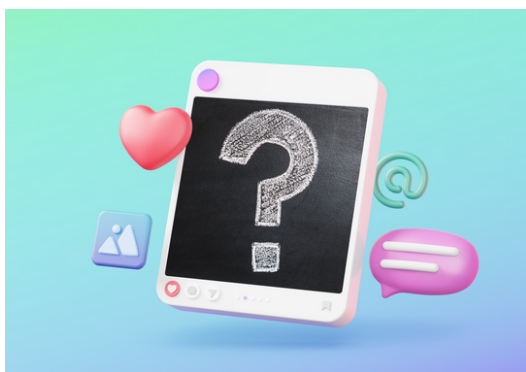
¿Cómo genero dinero sin renunciar a mi empleo y/o trabajo?

# 3

Una de las preguntas que me hice como empleado y en silencio o en ocasiones en voz alta es: **¿Cómo genero dinero sin renunciar a mi empleo y/o trabajo?**

Cada vez más personas buscan emprender como una segunda fuente de ingresos adicionales o simplemente buscan monetizar sus pasiones y talentos.

Día a día las situaciones laborales se vuelven precarias y van siendo más recurrentes, la reducción al salario va empujando a buscar otras alternativas de ingresos para poder subsistir. Todos en algún momento presentamos grandes retos y emprender mientras trabajas como empleado puede ser un desafío, pero es totalmente posible con la planeación y una estrategia adecuada.



Cualquier tipo de negocio puede ser un camino desconocido y de incertidumbre, es importante ser resiliente y estar dispuesto a adaptarse a los cambios y aprender de los fracasos.

**Te comparto algunas ventajas que tiene emprender sin dejar tu empleo:**

- **Seguridad Financiera y Bajo Riesgo:** Saber que cuentas con un salario, te puede generar la confianza de emprender sin la necesidad de sentirte presionado para generar ingresos inmediatos, sabes que puedes mantener tu salario actual mientras pones en marcha tu negocio y recuperar tu inversión por sí mismo..
- **Seguridad Profesional:** Si por alguna razón, tú emprendimiento no tuviera el resultado adecuado todavía tendrías tu fuente principal de ingresos que es tu trabajo actual.

# La pregunta en mi Mente:

¿Cómo genero dinero sin renunciar a mi empleo y/o trabajo?

# 3

Lo ideal sería emprender sin preocupaciones, pero sabemos que no siempre se cuenta con los recursos necesarios para abrir un negocio, Por eso, la idea de emprender mientras trabajas es una alternativa bastante buena para comenzar a desarrollarte.

Tengo que decirte, que emprender mientras tienes un empleo, es un camino que requiere de mucha paciencia y perseverancia. Sin embargo si lo manejas bien, puede ser una de tus estrategias eficaz para construir un negocio solido y sostenible, con el respaldo de la estabilidad financiera.

- **Aprendizaje y Recursos Adicionales:** Puedes trabajar tu negocio de una forma flexible (ejemplo: tiempo libre o fines de semana) permitiéndote manejar mejor tus compromisos y responsabilidades, podrás tener tiempo de adaptarte al mundo empresarial antes de hacerlo a tiempo completo y puedes usar a tu favor recursos de tu actual trabajo, como contactos, crecimiento en desarrollo de habilidades y todo lo que pueda ser útil en tu emprendimiento.



# Factores que influyen en nuestras decisiones al Emprender.

(Miedo, El Conformismo Y Comodidad)

# 4



¡Esas frases te suenan!... Desde mi punto de vista, te puedo decir que existen tres factores que intervienen al momento de querer emprender, y te lo externo, porque yo misma me hice esta pregunta antes de decidir emprender siendo un empleado.

El miedo, el conformismo y la comodidad son fuerzas poderosas que influyen en nuestras decisiones y comportamientos. El miedo es una emoción primaria que se puede considerar un factor de protección hacia una zona de peligro o hacia lo desconocido, la cual, nos orilla a NO TOMAR esos riesgos necesarios para el crecimiento personal y profesional.

Es ahí cuando nos paralizamos, nos comienza a dar miedo el fracaso y a la crítica, sin darnos cuentas que podríamos estar perdiendo algo beneficioso para nosotros a corto o largo plazo.

**El único miedo del que debemos de tener cuidado es el miedo al miedo mismo".  
Franklin D. Roosevelt.**

**"El Conformismo es el carcelero de la libertad y el enemigo del crecimiento".  
John F. Kennedy.**

**"El progreso es un camino incomodo que se inicia saliendo de la comodidad".  
Anónimo.**

# Factores que influyen en nuestras decisiones al Emprender.

(Miedo, El Conformismo Y Comodidad)

# 4

El **conformismo**, es sin duda la tendencia a alinearse con las normas y expectativas del grupo cercano de convivencia o a la sociedad.

El conformismo también puede impedirnos expresar nuestra individualidad y adoptar nuevas ideas. Tener el deseo de encajar y ser aceptado nos puede llevar a orillarnos a aceptar situaciones insatisfactorias o mediocres sin ser cuestionadas.

No te olvides de la **Comodidad**, es considerado un estado de satisfacción y seguridad que sentimos cuando estamos en un entorno familiar y predecible. Si bien es natural buscar la comodidad, mantenerse en la zona de confort puede limitar nuestro desarrollo. La versión al cambio y la preferencia por lo conocido puede evitar que busquemos nuevas experiencias, habilidades y conocimientos.

Juntos, **el miedo**, el conformismo y la comunidad pueden crear un círculo vicioso que nos mantiene estancados. Superar estos obstáculos requiere de valentía para enfrentar nuestros miedos, la voluntad de cuestionar las normas establecidas y la disposición a salir de esa nuestra zona de confort para explorar nuevas oportunidades. Solo así, podemos alcanzar nuestro verdadero potencial y vivir una vida plena y satisfactoria.

A continuación descubre los pasos que te ayudaran para comenzar a emprender siendo empleado.

**Sigueme los pasos...**



## Paso 1.- La Autoevaluación y Planificación Personal.

La autoevaluación implica reflexionar sobre uno mismo, sus habilidades, fortalezas, debilidades, valores y metas. Es un proceso introspectivo que puede incluir la evaluación de logros pasados, experiencias significativas y cómo éstas han contribuido a tu crecimiento personal y profesional.

Algunos aspectos importantes de la autoevaluación incluyen:

### Ejemplo:

- Soy bueno en Excel.
- Tengo el toque para escribir.
- Soy bueno en diseño gráfico.
- Tengo conocimientos en marketing digital, cocina, manualidades, redacción, etc.



Puedes apoyarte con el FODA una herramienta de análisis que te indica tus F= Fortalezas, O= Oportunidades, D= Debilidades y A= Amenazas. en la planificación personal son:

### Identificación de fortalezas y debilidades:

- Reconocer en qué áreas tienes habilidades sólidas y en cuáles necesitas mejorar.

### Análisis de logros y áreas de mejora:

- Reflexionar sobre tus éxitos pasados y cómo podrías mejorar en áreas específicas.

### Clarificación de valores y objetivos:

- Entender qué es importante para ti y qué metas deseas alcanzar en tu vida personal y profesional.

### Autoconocimiento:

- Conocer tus propios patrones de comportamiento, reacciones emocionales y cómo estos afectan tus decisiones y relaciones.

Si por alguna razón no te sientes seguro de cómo es tu desempeño, recopila datos, has una retroalimentación entre tus colegas, amigos, clientes o tu propio jefe y pregúntales que opinión al respecto pudieran darte.

Sin olvidarnos de la Planificación personal: este es el proceso de establecer metas claras y diseñar un plan de acción para alcanzarlas. Lo que te permite decidir qué quieres lograr a corto y largo plazo, y cómo planeas hacerlo.



Algunos pasos importantes en la planificación personal son:

# 1

**Establecimiento de metas:** Definir objetivos específicos y alcanzables que desees lograr en diferentes áreas de tu vida (profesional, educativa, familiar, salud, etc.).

# 2

**Identificación de pasos y recursos:** Determinar las acciones concretas que debes tomar para alcanzar tus metas, así como los recursos y apoyos que necesitarás en el camino.

# 3

**Cronograma:** Crear un calendario o cronograma que te ayude a organizar y priorizar tus actividades para lograr tus metas dentro de un plazo razonable.

# 4

**Monitoreo y ajuste:** Revisar periódicamente tu progreso hacia tus metas, identificar cualquier obstáculo o cambio necesario en tu plan, y ajustar tus acciones según sea necesario.

**EXAMPLE**

Define cuánto dinero adicional quieres ganar y en qué plazo. Este debe ser claro y medible.

**“YO QUIERO GENERAR \$500 DÓLARES MENSUALES, ADICIONAL A MI PAGO DE QUINCENA, A PARTIR DE ENERO 2025”.**



**“YO QUIERO INSCRIBIR A 2 CLIENTES NUEVOS CADA SEMANA”.**



En resumen, la autoevaluación y la planificación personal son procesos interdependientes que te ayudan a crecer, desarrollarte y alcanzar tus objetivos personales y profesionales de manera efectiva.

## Pasó 2.- Reseteo Mental para la Educación y la Capacitación.

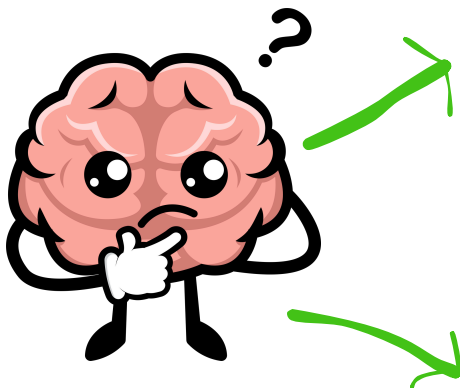
El reseteo mental o cambio de mentalidad para la educación y la capacitación personal, implica un enfoque consciente y proactivo para revitalizar tu enfoque hacia el aprendizaje y el crecimiento. Se refiere a un proceso de renovación y reenfoque de la mente y las actitudes hacia el aprendizaje y el desarrollo personal y profesional de cualquier individuo.

Déjame decirte que necesitas estar abierto a cambios claves, enfocados en tu mentalidad, hábitos y salir de zonas de confort o comodidad para ti, estas 3 palabras son fundamentales en el crecimiento profesional y personal.

Aquí te explico un poco más de ellas:

Cuando se habla de **la mentalidad**, se habla del crecimiento de la persona, de sus talentos y capacidades, de la determinación y esfuerzo que realiza para formarse personalmente. En la actualidad vivimos en un mundo muy dinámico y de constante evolución. Es la actitud y patrones de pensamientos que influyen de como interpretamos y respondemos a las situaciones de la vida.

### Tipos de MENTALIDAD.



**Identifica ¿Cuál es tú mentalidad?...**

**Fija:** Cuando esa persona piensa que no puede ser capaz de realizar alguna actividad, trabajo o digno de un área. Te limita a salir de tu zona de confort, se alimenta del fracaso, lo desconocido, decir NO, sin haberlo intentado, evita los retos y lo complicado.

**Crecimiento:** Su objetivo es adaptar nuevos hábitos y la disposición de salir de la zona de confort, viendo los desafíos como oportunidades de aprender y mejorar. En lo entendido de que nuestro cerebro se desarrolla en cada reto o desafío que afrontamos.

Los **hábitos** son conductas, son acciones que repetimos muchas veces hasta que se vuelven parte de nuestra día a día, los realizamos frecuentemente de forma automática.

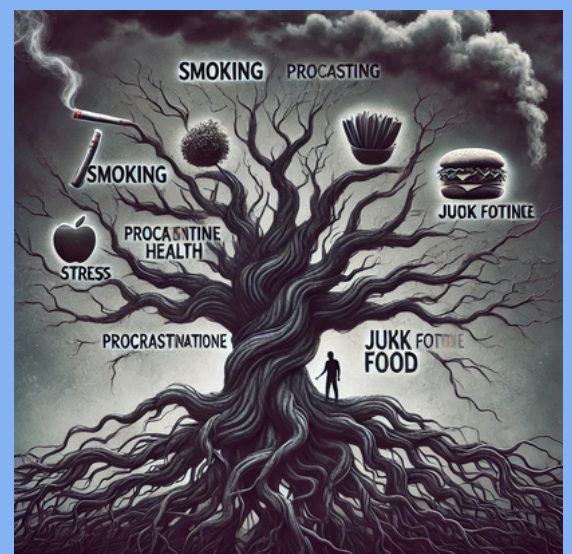
Va desde levantarnos a cierta hora de la mañana, cepillarnos los dientes, alistarse para salir a trabajar, tener alguna actividad fija un día específico u hora del día, la misma actividad en el trabajo, quitarse los zapatos, ducharte a cierta hora, comer ciertos alimentos, etc. Es decir, lo que hacemos a lo largo del día, lo repetimos automáticamente una y mil veces.

Lo bueno de un hábito, es que se automatiza y por ende se ejecuta de forma natural, son como semillas de crecimiento, que, aunque pequeños al principio, nos nutren y nos transforman a lo largo del tiempo. Nos dan fuerza, claridad y propósito, incluso en los momentos más oscuros.

Lo malo es que muchos de esos hábitos, tal vez no sean saludables y se sigan repitiendo sin el compromiso de identificarlos. Por otro lado, los malos hábitos son como piedras en el camino, que lentamente nos desvían, nos pesan y nos limitan.



***“Los hábitos son las huellas que dejamos en nuestra vida diaria, y cada uno de ellos tiene el poder de definir nuestro destino”.***



Cambiar la mentalidad y abrirse al crecimiento personal requiere compromiso, pero es un viaje transformador. Aquí tienes un consejo clave: adopta la mentalidad del aprendiz.

## Esto significa:

### 1. Acepta que no lo sabes todo.

Reconoce que siempre hay algo nuevo por aprender, incluso de personas, situaciones o perspectivas que no comprendes o con las que no estás de acuerdo.

### 2. Rodéate de estímulos positivos.

Lee libros inspiradores, escucha podcasts de crecimiento personal, y rodéate de personas que ya están donde tú quieres estar.

### 3. Cuestiona tus creencias.

Pregúntate si lo que crees hoy te está ayudando o limitando. Por ejemplo, ¿esa creencia es tuya o la heredaste de alguien más?

### 4. Sal de tu zona de confort.

Aprende algo que te asuste o te incomode. Cada vez que enfrentas tus miedos, amplías tu perspectiva y confianza.

### 5. Sé paciente contigo mismo.

Cambiar la mentalidad es un proceso continuo. Celebra tus pequeños avances y sé compasivo con tus errores.



## OTROS CONSEJOS:

**Busca Talleres de Mentalidad y/o Aprendizaje Personal:** Se le conoce como sesiones de formación diseñadas para ayudar a expandir tus habilidades y perspectivas que mejoren tu bienestar emocional, mental y personal, mediante herramientas prácticas para enfrentar desafíos de la vida con la actitud positiva y proactiva.

**Acércate a Mentores:** Los mentores son personas profesionales que inspiran, aconsejan, sirven de guía y permiten ver las situaciones bajo nuevos puntos de vista gracias a su experiencia, sabiduría, competencia y habilidades, tal es el caso de Tony Robbins, Jonh C. Maxwell, Carlos Cabrera, Jonh Melton, Alex Dey, etc.

**Adquiere Libros Físicos o Digitales:** Crea el hábito de leer unas 20 páginas por día, adquiere libros de mentalidad que van desde el desarrollo personal hasta la psicología y el éxito empresarial.

**Realiza Cursos o Certificaciones:** Basados en las herramientas tecnológicas que pueden ayudarte a gestionar y hacer crecer tu negocio como plataformas comerciales, paqueterías de oficina y herramientas de marketing digital, considera todo lo que pueda aumentar tu valor profesional.

Al combinar la autoevaluación, la planeación, el establecimiento de metas claras, exploración de nuevas perspectivas y prácticas de autocuidado, podrás maximizar tu potencial y alcanzar tus objetivos de manera efectiva.



## Paso 3: Explora Oportunidades o Desarrolla tu Proyecto.

*"Si lo tienes en mente, ¡muéstraselo al mundo!"*

Emprender puede ser emocionante y desafiante, pero también es una oportunidad para transformar tus ideas en realidad. Aquí tienes algunas áreas clave donde puedes comenzar:

1. Plataformas Freelance: Regístrate en sitios como Upwork, Freelancer, Fiverr o Workana. Crea un perfil profesional y atractivo destacando tus habilidades, y empieza a buscar proyectos que se alineen con tus capacidades.
2. Red de Contactos: Aprovecha tus redes sociales y contactos profesionales para ofrecer tus servicios. Muchas veces, las mejores oportunidades provienen de personas que ya te conocen o confían en ti.
3. Blogs y Vlogs: Si tienes una pasión o conocimiento particular, considera iniciar un blog o un canal de YouTube. Con constancia, puedes monetizar tus contenidos mediante publicidad, patrocinios y programas de afiliados.
4. E-commerce: Explora modelos de negocio como el dropshipping, el print-on-demand o la venta de productos propios. Estas opciones requieren investigación, pero ofrecen grandes posibilidades de escalabilidad.



Otro método completo para desarrollar toda una estrategia en ventas y desde mi punto de vista es:

**5. Marketing Digital:** El marketing digital es una herramienta clave en la era actual para promocionar productos, servicios o marcas.

Sus ventajas incluyen:

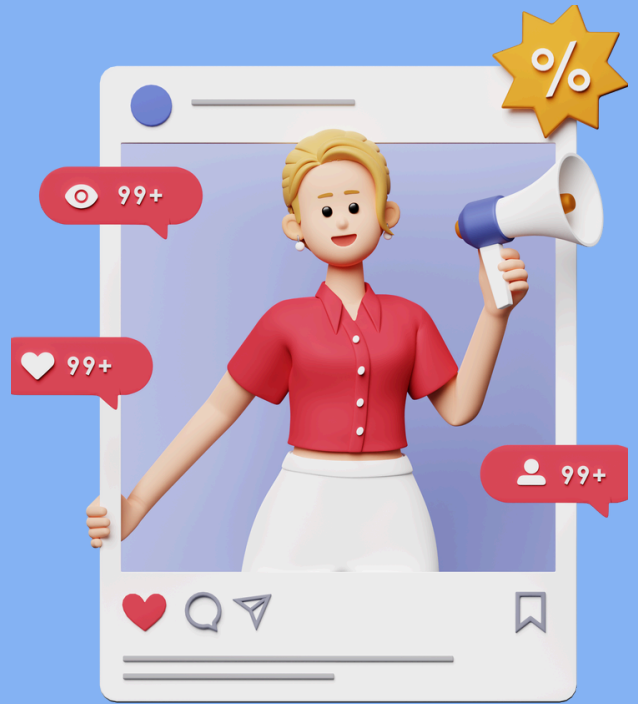
- Segmentación precisa para llegar a tu público ideal.
- Medición y análisis en tiempo real para optimizar resultados.
- Bajos costos comparados con el marketing tradicional.
- Interacción directa con clientes para construir relaciones sólidas.

Dominar estrategias como redes sociales, email marketing o SEO puede abrirte puertas tanto para desarrollar tu negocio como para ofrecer servicios especializados a otros.



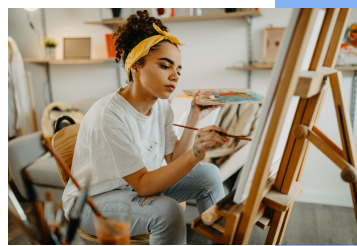
Al explorar estas oportunidades, ten en cuenta tus habilidades, intereses y recursos disponibles.

El éxito está en encontrar un camino que combine tu pasión con una necesidad del mercado.



## Pasó 2.- Desarrolla tus Habilidades y Monetízalas:

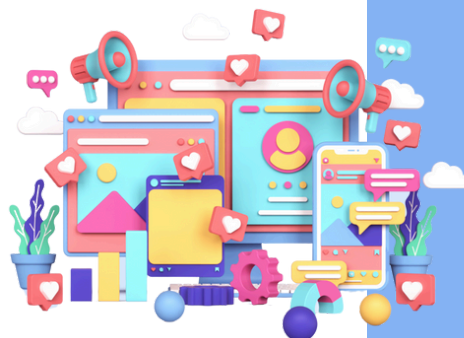
Desarrollar y monetizar tus habilidades es una estrategia clave para avanzar profesionalmente y lograr estabilidad financiera. Una vez que hayas identificado tus talentos y fortalezas, el siguiente paso es investigar el mercado. ¿Qué habilidades están en alta demanda dentro de tu industria o nicho de interés? Esta información te permitirá enfocar tus esfuerzos en áreas con mayores oportunidades y garantizar que tus habilidades sean valoradas y buscadas por quienes más lo necesitan.



Otro aspecto fundamental es definir tu Propuesta de Valor. ¿Qué te hace único? ¿Cómo pueden tus habilidades resolver problemas específicos o aportar valor tangible a las personas o empresas? Una vez tengas clara tu propuesta, es importante construir un portafolio sólido que refleje tu trabajo y logros. Esto puede incluir muestras de proyectos anteriores, testimonios de clientes satisfechos, certificaciones, y cualquier otro elemento que respalde tu experiencia y conocimientos.



Además, es esencial construir una red profesional robusta. Plataformas como LinkedIn, redes sociales, y eventos de la industria son ideales para conectar con otros profesionales y potenciales clientes. Aprovecha estas herramientas para compartir tu experiencia, generar contenido relevante y mostrarte como un experto en tu campo.



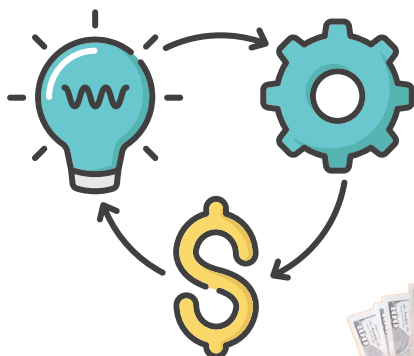
En cuanto a la monetización, define qué productos o servicios puedes ofrecer.

Según tus habilidades, puedes optar por ofrecer servicios freelance, consultoría, cursos online, ebooks, productos digitales o cualquier otro formato que se alinee con tu experiencia. Explora diversas fuentes de ingresos relacionadas con tu talento, lo que te permitirá diversificar tus oportunidades y crear múltiples flujos de efectivo.

Una vez tengas una base sólida, considera cómo puedes escalar tu negocio. Piensa en automatizar procesos, contratar apoyo adicional o explorar nuevos mercados. Recuerda que el mundo digital y económico cambia rápidamente, por lo que es vital mantener tus habilidades actualizadas y estar al tanto de nuevas tecnologías y tendencias.

Desarrollar y monetizar tus habilidades no solo te permitirá generar ingresos adicionales, sino también construir una carrera satisfactoria y alineada con tus pasiones. Con dedicación y enfoque, puedes transformar tu talento en una fuente de ingresos sostenible y, lo más importante, en una fuente de satisfacción personal y profesional.

**M O N E T I Z E**



## Pasó 5.- Mantén un Balance Empleado vs Emprendedor Vs Vida Personal:

Encontrar el equilibrio entre tu empleo, tu emprendimiento y tu vida personal es un reto, pero es totalmente alcanzable con la estrategia correcta.

Aquí te dejo tres claves para lograrlo y alcanzar tu máximo potencial:

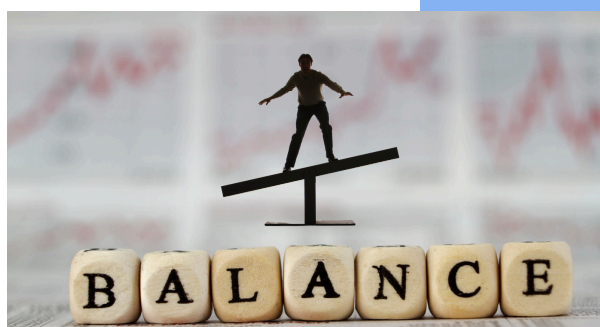
**1.- Compromiso con tu empleo actual:** Aprovecha al máximo las oportunidades de desarrollo que te ofrece tu trabajo. Participa en formaciones, demuestra tu valor a través de tu desempeño y establece relaciones sólidas dentro de la empresa. ¡Tu empleo puede ser un trampolín para nuevas oportunidades!

**2.- Desarrollo como emprendedor:** Explora tus intereses y habilidades fuera del trabajo. Inicia proyectos paralelos que puedan convertirse en una fuente de ingresos extra, e incluso en tu propio negocio. Organiza tu tiempo, establece prioridades claras y maximiza tu productividad. ¡Cada paso cuenta!

**3.- Equilibrio personal:** Establece horarios específicos para tus roles de empleado y emprendedor. Cuida tu salud y bienestar: el ejercicio, el descanso y una buena alimentación son fundamentales para mantener tu energía al máximo. Recuerda, también es clave buscar apoyo de mentores y rodearte de personas que te inspiren.

No te preocupes si parece complicado. Lo que parece difícil al principio se vuelve más sencillo cuando te das la oportunidad de comenzar. Al mantener este balance, puedes no solo crecer profesionalmente, sino también alcanzar una estabilidad financiera, sin depender completamente de un salario fijo.

*¿Cuándo es el mejor momento de emprender?*



## ¿Cuándo es el mejor momento a Emprender siendo Empleado?

6

Déjame decirte que esa respuesta solo la puedes responder tú, en el momento que decides tomar acción y comenzar, ¿podrás responderte esa pregunta?.

Emprender mientras eres un empleado puede ser una estrategia efectiva para minimizar riesgos y asegurar una transición más estable hacia la independencia empresarial.

Si combinas la seguridad financiera del empleo con la oportunidad de desarrollar un proyecto propio. Requiere una cuidadosa gestión del tiempo, energía y recursos, con una planificación adecuada y un enfoque disciplinado es posible construir un negocio exitoso sin renunciar a la estabilidad que ofrece un empleo fijo, permitiéndote explorar nuevas oportunidades con mayor seguridad.

Una servidora comenzó siendo empleada, en mi búsqueda por encontrar una segunda fuente de ingresos, incluso esta guía que hoy regalo para ti, la elaboré siendo empleada y creada en mis tiempos libres.

Pero no te preocupes si no sabes que vender, existen productos que puedes vender sin necesidad de crearlos e implementar una estrategia de marketing usando redes sociales.

¿Qué son los Productos Digitales?, son bienes o servicios que se crean, distribuyen y consumen en formato digital. No tienen forma Física y pueden incluir cosas como Software, aplicaciones, música, libros electrónicos, cursos en línea y archivos multimedia.

Su entrega es a través de internet y pueden ser accesibles en cualquier dispositivo compatible. Los productos digitales han transformado la forma en que consumimos y creamos contenido, impulsando la economía digital y estos productos pueden ser una alternativa para poder empezar a emprender si aun no tienes un producto establecido o servicio y siendo empleado no requieren de mucho tiempo para su implementación.



Si te ha gustado la guía y quieres profundizar aún más en el tema, me complace invitarte a inscribirte en el curso completo de la Academia de DWA.

En este curso conocerás el paso a paso para poder crear un negocio rentable usando las estrategias de marketing digital y automatización, cuenta con más de 100 videos diseñados de forma clara y precisa para principiantes.

Otorgándote el beneficio de MRR – Master Resell Right o productos con Derecho de Reventa Maestra, son aquellos que permiten a los compradores no solo utilizar el producto para su propio beneficio, si no también revenderlo a otros. Esto quiere decir, al momento de adquirir el curso podrás contar con un producto digital que podrás revenderlo y quedarte con el 100% de las ganancias, sin tener la excusa de no saber que vender.

Si estás listo para Comenzar a Emprender siendo Empleado, no dudes en inscribirte. Estoy seguro de que el curso te proporcionará las herramientas necesarias para convertirte en un desarrollador web avanzado.

Haz clic en el siguiente enlace para adquirir el curso de Digital Wealth Academy [Tu enlace aquí]

¡Te veo Dentro!

Saludos,  
Claudia Ariza.

