



5 ERRORES QUE TODOS COMETEN AL EMPEZAR UN NEGOCIO DIGITAL



SOBRE MI

Hola, soy Liseth Katherine Obando, la mamá, docente y estratega digital que cree en ti, incluso cuando tú dudas. Mi camino no ha sido lineal, pero cada paso me preparó para esto. Pasé años enseñando en aulas, hasta que mi sueño de tener libertad de tiempo y dinero me llevó a explorar el mundo online. Aprendí a golpes (y muchos cursos) que "vender en internet" no es solo publicar fotos bonitas.

Me cansé de ver fórmulas mágicas que prometían "hacerte viral" o "ganar millones en 30 días". Descubrí que el éxito real está en entender tu propósito, aplicar estrategias claras y mantener la consistencia (¡sin bailes ni estrés!). Hoy quiero usar todo lo que aprendí —desde inteligencia emocional hasta marketing digital— para simplificarte el camino. Porque si yo logré construir un negocio que me da libertad siendo mamá, tú también puedes.

LO QUE ENCONTRARAS AQUI

ESTA GUÍA ES TU KIT DE SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL.-

¿LISTO PARA DEJAR DE TROPEZAR CON LA MISMA PIEDRA? SIGUE LEYENDO.



LO QUE DEBES HACER PRIMERO

Lo primero que debes hacer es analizar muy bien cada error que te mostrare en esta guía y analizar con detenimiento si estas cayendo en ellos para corregirlos.

Con esta guía estás ahorrando tiempo, dinero y frustraciones en tu emprendimiento digital. Vas a aprender:

- ✓ Los 5 errores más comunes (y cómo evitarlos).
- ✓ Soluciones prácticas para cada problema.
- ✓ Recursos gratuitos para aplicar hoy mismo.

¡Descarga la checklist al final para no olvidar nada!

EN QUE ME VA AYUDAR

ESTA GUÍA ESTÁ DISEÑADA PARA AHORRARTE TIEMPO, DINERO Y FRUSTRACIONES EN TU EMPRENDIMIENTO DIGITAL. VAS A APRENDER:

- LOS 5 ERRORES MÁS COMUNES (Y CÓMO EVITARLOS).
- SOLUCIONES PRÁCTICAS PARA CADA PROBLEMA.
- RECURSOS GRATUITOS PARA APLICAR HOY MISMO.

DESCARGA LA CHECKLIST AL FINAL PARA NO OLVIDAR NADA!



LO QUE DEBES HACER PRIMERO

Antes de invertir en tu negocio, haz estos 3 pasos esenciales (solo te tomará 1 hora):

1. Anota tu idea principal en una frase. Ejemplo: "Vendo cursos de fotografía para influencers".
2. Pregunta a 10 personas (amigos, redes sociales): "¿Comprarías esto? ¿Cuánto pagarías?".
3. Busca competidores en Google o Instagram. Anota qué hacen bien y qué puedes mejorar.

👉 Esto te evitará el Error #1 (y muchos dolores de cabeza).

✗ ERROR #1: NO VALIDAR TU IDEA ANTES DE CREAR

¿Por qué es grave? El 90% de los negocios digitales fracasan porque nadie quiere comprar lo que venden.

🔍 SÍNTOMAS:

Gastas meses diseñando un producto "perfecto"... y no hay ventas.

Asumes que "a la gente le gustará" sin preguntarles.

🔧 SOLUCIÓN:

Haz una encuesta rápida (Typeform, Google Forms) con preguntas como:

- "¿Qué problema tienes con [tu nicho]?"
- "¿Pagaría \$X por una solución como esta?"
- Prueba con un MVP (Producto Mínimo Viable):

Ejemplo: Si quieres vender un ebook, primero ofrece un "mini-guía gratis" y mira cuántos la descargan.



💡 Ejemplo real: Un cliente quería vender tazas personalizadas. Validó subiendo diseños a Instagram y solo produjo los 3 modelos más pedidos.

✗ ERROR #2: IGNORAR A TU CLIENTE IDEAL

¿Por qué es grave? Si no sabes quién compra, tu marketing será genérico y poco efectivo.

🔍 SÍNTOMAS:

- Publicas en redes sociales pero no generas ventas.
- Tu mensaje suena como "para todo el mundo".

🔧 SOLUCIÓN:

Define tu cliente ideal (llamado Buyer Persona): Edad, género, hobbies, problemas, dónde pasa tiempo en internet.

Ejemplo: "María, 28 años, emprendedora, le gusta el yoga y sigue a influencers de marketing digital".

Habla como ellos: Usa su mismo lenguaje.

Ejemplo:

✗ "Ofrecemos soluciones financieras" → "¿Cansada de que el dinero no te alcance? Te enseño cómo".



📌 Plantilla gratis: Descarga mi "Guía para Crear tu Buyer Persona en 10 Minutos".

✗ ERROR #3: GASTAR DINERO EN LO EQUIVOCADO

¿Por qué es grave? Los emprendedores quiebran por no planificar gastos ocultos: dominio web, publicidad, software, etc.

🔍 SÍNTOMAS:

- Te quedas sin presupuesto antes de lanzar.
- Compras cursos/tools caros que no usas.

🔧 SOLUCIÓN:

Presupuesto mínimo para empezar:

Dominio web
(10-10-20/año).

Hosting (5-5-30/mes).

Herramientas GRATIS:
Canva (diseño), Mailchimp
(email marketing), Trello
(organización).

Regla 50/30/20:

50% para producto,
30% para marketing,
20% para imprevistos.



💡 Ejemplo: En lugar de pagar Photoshop (20/mes), usa Canva Pro (12/mes).

✗ ERROR #4: CREAR REDES SOCIALES SIN ESTRATEGIA

¿Por qué es grave? Tener perfiles en 5 redes y no crecer en ninguna.

🔍 SÍNTOMAS:

- Publicas 1 vez por semana (o menos).
- No sabes qué tipo de contenido genera ventas.

🔧 SOLUCIÓN:

1. Elige 1 plataforma (donde esté tu cliente ideal). Ejemplo: Instagram para productos visuales, LinkedIn para servicios B2B.
2. Publica esto:
 - 50% contenido educativo (ej: "Cómo tomar fotos profesionales con tu celular").
 - 30% testimonios/clientes.
 - 20% promociones.



📌 Descarga mi "[Calendario de Contenido para Redes](#)".

✗ ERROR #5: QUERER HACER TODO TÚ SOLO

¿Por qué es grave? Pierdes tiempo en tareas que no son tu expertise (diseño, SEO, etc.).

🔍 SÍNTOMAS:

- Trabajas 12 horas al día pero no avanzas.
- Pospones tareas importantes (ej: grabar videos).

🔧 SOLUCIÓN:

Delega barato:

Diseños: Fiverr (5-5-20).

Edición de videos: CapCut (gratis).

Copywriting: ChatGPT (para ideas iniciales).

Enfócate en lo que solo tú puedes hacer: Vender y crear tu producto.



💡 Frase clave: "Si no genera ingresos directos, déjalo en manos de otro".



CONCLUSIÓN: TU CHECKLIST DE SUPERVIVENCIA

1. Valida tu idea con encuestas/MVP.
2. Define tu cliente ideal (¡usa la plantilla!).
3. Usa solo herramientas gratuitas al empezar.
4. Enfócate en 1 red social con estrategia.
5. Delega lo que no sabes hacer.



¿LISTO PARA APLICAR ESTO? DESCARGA LA VERSIÓN IMPRIMIBLE DE ESTA CHECKLIST