

Workshop IMPORTA y VENDE.

Derechos Reservados HEYTECH Ecuador

GUIA DEL CURSO DE SISTEMA DE VENTAS DIGITAL CON PRODUCTOS IMPORTADOS DESDE CHINA

Día 1 – Resumen + Desarrollo

Resumen motivador del Día 1

“Hoy vas a descubrir que importar productos desde China no es tan complicado como parece. Aprenderás las categorías de importación en Ecuador, cómo calcular los costos reales de tus productos, qué plataformas usar para comprar con seguridad y cómo evitar estafas. Además, tendrás el paso a paso para hacer tu primera importación con menos de \$300. Al final del día, ya sabrás qué producto te interesa importar, cuánto te costaría traerlo y qué categoría aplicarías para hacerlo de manera segura.”

Desarrollo completo

1. Categorías de importación en Ecuador

En Ecuador, la importación por courier se clasifica en **7 categorías (A–G)**:

- **A: Documentos** – cartas, revistas, papeles. Sin impuestos.
- **B: 4x4** – hasta 4 kg y USD 400, con un cupo anual de USD 1.600. Desde 2025, cada envío paga una tarifa fija de USD 20.
- **C: Envíos medios** – hasta 100 kg y USD 5.000. Es la más usada por emprendedores. Pagan IVA 12% + FODINFA 0,5% + arancel.
- **D: Textiles y calzado** – hasta 20 kg y USD 2.000. Pagan arancel específico por kilo + IVA + FODINFA.
- **E: Medicinas/equipos médicos** – exentos con receta/certificado.
- **F: Libros y computación** – sin arancel, solo IVA y FODINFA.
- **G: Migrantes** – envíos exentos para familiares de migrantes registrados.

 **Para emprender:** la más práctica es la **Categoría C**, porque permite traer hasta USD 5.000 en productos pagando impuestos de manera formal.

2. Costos de importación

Cuando importas, no basta con ver el precio en Alibaba. Los 4 costos clave son:

1. **Producto** (precio unitario × cantidad).
2. **Flete/envío** (depende del peso/volumen).
3. **Impuestos:**
 - IVA = 12%
 - FODINFA = 0,5%
 - Arancel = depende del producto.
4. **Otros:** comisiones bancarias, embalaje, etc.

Ejemplo real:

- 50 relojes a \$5 = \$250
- Envío = \$50
- IVA + FODINFA ≈ \$36
- **Total puesto en Ecuador = \$336**

3. Plataformas de compra en China

- **Alibaba** → ideal para cantidades medianas, con filtros de seguridad como *Trade Assurance* y *Gold Supplier*.
- **Aliexpress** → perfecto para probar con pocas unidades.
- **1688** → precios más bajos, pero requiere agente de compra.

👉 **Tip:** Siempre comprar dentro de la plataforma, nunca por transferencias externas.

4. Cómo evitar estafas

- Desconfiar de precios irreales.
- Revisar historial y reputación del proveedor.
- Pedir facturas/proformas detalladas.
- Comenzar con pedidos pequeños o muestras antes de invertir más.

5. Paso a paso para la primera importación

1. Elige un producto pequeño, ligero y con demanda.
 2. Contacta a 2–3 proveedores.
 3. Pide cotización con flete a Ecuador.
 4. Compra con método seguro (*Trade Assurance* en Alibaba).
 5. Importa por courier bajo Categoría C.
 6. Recibe en Ecuador en 10–20 días.
-

6. Ejercicio práctico del día

👉 Cada alumno debe elegir un producto en Alibaba o Aliexpress y calcular:

- Precio total.
 - Costo de envío.
 - Impuestos.
 - Categoría aplicable.
-

✅ Resultado del Día 1:

El alumno termina con un producto elegido, su costo real calculado y la categoría de importación correspondiente.

📌 Así, este contenido puede ir a tu **ebook** con estructura clara:

- Resumen inicial → introducción motivadora.
 - Desarrollo detallado → explicación + ejemplos + ejercicios.
-

📖 Día 2 – Construye tu Avatar y tu Promesa de Venta

📌 Resumen motivador del Día 2

“Importar sin saber a quién vender es como lanzar una botella al mar esperando que alguien la recoja. Hoy vas a descubrir la clave que diferencia a los negocios

exitosos: entender a tu cliente y hablarle con un mensaje que realmente le llegue. Aprenderás a construir tu **avatar (cliente ideal)** en solo 5 frases, a redactar una **promesa de venta irresistible** que responda a los dolores y deseos de tu mercado, y además veremos cómo **identificar productos que ya se están vendiendo en Ecuador**, para que no te arriesgues a traer algo que nadie quiere comprar. Al final de este día tendrás definido a tu cliente, tu promesa y una idea clara de qué productos sí pueden convertirse en ventas reales.”

Desarrollo completo

1. ¿Qué es el Avatar (cliente ideal)?

El **avatar** es una representación ficticia de tu cliente real. No es “todo el mundo”, sino una persona específica que refleja a tu comprador más probable.

Pilares básicos del avatar:

- **Datos demográficos** → edad, género, nivel económico.
- **Psicográficos** → intereses, estilo de vida, valores.
- **Dolores** → frustraciones o problemas actuales.
- **Deseos** → aspiraciones, lo que más quieren lograr.
- **Objeciones** → excusas o miedos que les impiden comprar.

Ejemplo simple:

Producto: audífonos inalámbricos.

Avatar: “Juan, 27 años, trabaja en oficina, le gusta escuchar música y podcasts, se frustra con cables, quiere verse moderno pero no paga más de \$40.”

2. Ejercicio: Crea tu Avatar en 5 frases

Cada alumno debe completar:

1. Mi cliente ideal tiene entre ____ y ____ años.
2. Le interesa _____.
3. Su mayor problema es _____.
4. Lo que más desea es _____.
5. No me compra porque _____.

 Este perfil servirá como brújula para todas tus ventas.

3. La Promesa de Venta

La promesa es el mensaje central de tu negocio. Conecta el **dolor** del cliente con la **solución** que ofreces y deja claro el **beneficio** y tu **diferenciador**.

Fórmula sencilla:

👉 Dolor + Solución + Beneficio + Diferenciador.

✂️ *Ejemplo aplicado:*

“Deja de perder dinero en audífonos que se dañan rápido. Con nuestros audífonos tendrás sonido premium y 12 meses de garantía, sin pagar más de \$39.”

4. Ejercicio: Redacta tu promesa

Cada alumno redacta su promesa en máximo 3 frases, usando el avatar que creó en el ejercicio anterior.

👉 Resultado: Cada participante tiene su primera promesa lista para usar en redes o anuncios.

5. Cómo identificar productos que ya se están vendiendo en Ecuador

No basta con que el producto sea atractivo, debe tener **demanda real en el mercado local**. Para validarlo, puedes usar estas estrategias:

1. Búsqueda en redes sociales

- Mira qué productos se anuncian en **Instagram, TikTok y Facebook Ads Library**.
- Observa qué publicaciones tienen **muchos comentarios y pedidos**.
- Ejemplo: si ves que varias tiendas promocionan aros de luz y tienen comentarios como “quiero uno”, hay demanda.

2. Plataformas de comercio electrónico locales

- Revisa páginas como **Mercado Libre Ecuador**.
- Ordena por “más vendidos” y observa qué categorías destacan (electrónica, accesorios, moda).

3. Tendencias globales adaptadas a Ecuador

- TikTok Made Me Buy It (productos virales).

- Amazon Best Sellers (para inspirarse).
- Pero valida si hay mercado en Ecuador antes de importar.

4. Observación directa

- Pregunta en tu círculo social: ¿qué productos están usando y dónde los compran?
- Identifica “problemas no resueltos”: algo que todos necesitan pero pocos venden en Ecuador.

👉 *Tip práctico:* Si encuentras un producto que ya se vende en Ecuador, no lo descartes. Pregúntate: ¿puedo diferenciarlo con mejor precio, diseño, garantía o estrategia digital?

6. Conexión con el día siguiente

El avatar, la promesa y la validación de productos son la base.



Mensaje de cierre:

“Hoy ya sabes a quién le vas a vender, qué promesa le vas a dar y cómo validar que tu producto tiene demanda en Ecuador. Mañana aprenderás cómo organizar todo esto con una estructura de proyecto sencilla, para que tu negocio no sea un caos, sino un sistema claro y predecible.”



Resultado esperado del Día 2

- Cada alumno tiene definido su **avatar** en 5 frases.
- Ha escrito su **primera promesa de venta**.
- Sabe cómo **validar si un producto ya se está vendiendo en Ecuador**.



Día 3 – Organiza tu Negocio con la Metodología PMI (versión emprendedor)



Resumen motivador del Día 3

“Muchos emprendedores fracasan no porque no tengan buenos productos, sino porque manejan su negocio en desorden. Hoy vas a descubrir cómo organizar tu proyecto de importación y ventas usando la lógica del PMI, una de las metodologías más reconocidas en gestión de proyectos en el mundo, pero explicada de forma simple y práctica. Aprenderás a dividir tu negocio en pasos

claros: iniciar, planificar, ejecutar, controlar y cerrar. Al final del día tendrás un mini plan de proyecto con hitos definidos, que te permitirá tener claridad, evitar errores y tomar decisiones con seguridad.”

Desarrollo completo

1. ¿Qué es el PMI y por qué sirve a los emprendedores?

El **Project Management Institute (PMI)** creó estándares globales para organizar proyectos de cualquier tipo. Aunque se usa en grandes empresas, sus principios se pueden simplificar para un negocio pequeño: importar productos y venderlos en redes.

 **La clave:** Convertir tu negocio en un **proyecto con pasos claros**, no en un caos de improvisaciones.

2. Los 5 pasos básicos del PMI (versión emprendedor)

1. Iniciar

- Definir el objetivo del proyecto: traer un producto de China y venderlo en Ecuador.
- Pregunta clave: ¿qué quiero lograr con este producto? (ej. “Validar si los relojes inteligentes se venden en Quito con inversión inicial de \$300”).

2. Planificar

- Listar las actividades necesarias: buscar proveedor, pedir cotización, calcular costos, diseñar publicaciones, etc.
- Definir responsables (aunque seas tú mismo).
- Establecer tiempos aproximados.

3. Ejecutar

- Poner en marcha lo planificado: realizar la compra, coordinar el envío, preparar el contenido en redes.
- Aquí la acción es clave: no quedarse en el papel.

4. Controlar

- Revisar avances vs. plan.

- Pregunta clave: ¿el producto ya está en camino?, ¿mi presupuesto se mantiene?, ¿mis publicaciones están generando interés?
- Si algo se desvía, ajustar.

5. Cerrar

- Evaluar resultados: ¿se cumplieron los tiempos?, ¿cuánto invertí vs. cuánto vendí?
- Aprender de la experiencia para repetir el proceso con más productos.

3. Herramientas simples para organizarte

No necesitas software caro. Con estas opciones básicas puedes gestionar tu mini proyecto:

- **Excel o Google Sheets** → lista de tareas, costos, fechas.
- **Trello/Asana** → tableros visuales tipo “pendiente, en proceso, completado”.
- **Notion** → todo en uno (plan, calendario, notas).

📌 Lo importante no es la herramienta, sino la **disciplina de anotar y revisar**.

4. Gestión de riesgos (anticiparse a problemas)

Todo proyecto tiene riesgos. Algunos comunes en importación y ventas son:

- **Proveedor no responde** → solución: tener mínimo 2 opciones.
- **Flete se atrasa** → solución: planificar con colchón de tiempo.
- **Producto no rota** → solución: ajustar precio, diferenciar con contenido, probar otro canal.

👉 El secreto es **anticiparse y tener plan B**.

5. Mini Plan de Proyecto (ejemplo aplicado)

Objetivo: Importar 50 relojes inteligentes y venderlos en 30 días.

- **Iniciar:** Elegir producto (relojes) → definir inversión de \$300.
- **Planificar:** Contactar 3 proveedores, pedir cotización, preparar calendario de redes.

- **Ejecutar:** Comprar en Alibaba, coordinar courier, preparar publicaciones en Instagram.
- **Controlar:** Revisar llegada del pedido, ajustar publicaciones según resultados.
- **Cerrar:** Evaluar ventas, calcular ganancia, decidir si repetir con más unidades.

👉 En un cuadro o tabla, esto se convierte en un **mapa de proyecto sencillo** que cualquier emprendedor puede seguir.

6. Ejercicio práctico del día

Cada alumno debe:

1. Escribir el **objetivo de su proyecto** (ej. “Traer X producto en menos de 30 días y venderlo en redes”).
2. Dividirlo en 5 pasos (iniciar, planificar, ejecutar, controlar, cerrar).
3. Identificar **1 riesgo** y escribir su plan B.

📌 Resultado esperado: Cada participante tiene un **mini plan de proyecto escrito** para guiar su negocio.

7. Conexión con el día siguiente

“Hoy organizaste tu idea en un plan claro, con hitos y riesgos previstos. Mañana aprenderás cómo llevar este producto a las redes sociales con estrategias de venta digital, para que dejes de improvisar y empieces a generar ventas con estructura.”

🎯 Resultado esperado del Día 3

- Cada alumno comprende cómo aplicar PMI de manera simple a su negocio.
- Tiene un **mini plan escrito con 5 hitos**.
- Identifica al menos **un riesgo y una solución preventiva**.
- Siente mayor claridad y confianza para avanzar.

Día 4 – Estrategias de Venta Digital (Parte 1 – Redes Sociales)

Resumen motivador del Día 4

“Importar es solo la primera mitad del camino. El verdadero reto está en vender. Hoy vas a descubrir cómo usar las redes sociales para convertir publicaciones en clientes reales. Aprenderás qué plataformas funcionan mejor en Ecuador, cómo estructurar un post que vende y cómo aprovechar la confianza, el storytelling y hasta la Inteligencia Artificial para crear contenido que llame la atención. Al final de este día tendrás tu primera publicación y un reel listos para tu producto, y estarás un paso más cerca de hacer de tus redes una verdadera máquina de ventas.”

Desarrollo completo

1. ¿Qué red social usar para cada producto?

Cada producto tiene una red social más adecuada según su naturaleza:

- **Instagram** → productos visuales, moda, accesorios, belleza.
- **Facebook** → alcance masivo, ideal para electrodomésticos, hogar, productos de consumo masivo.
- **TikTok** → productos virales, gadgets novedosos, artículos de bajo costo y compra impulsiva.
- **WhatsApp Business** → cierre de ventas, atención al cliente, seguimiento y fidelización.

 *Ejemplo:* Si importas aros de luz, TikTok e Instagram son ideales. Si vendes filtros de agua, Facebook y WhatsApp funcionan mejor.

2. La estructura de publicación que vende

Toda publicación debe responder a una estructura sencilla:

Hook + Valor + Oferta + CTA

- **Hook (gancho):** Primera frase o segundos iniciales que atrapan (ej. “Así es como dejas de perder dinero en publicidad”).
- **Valor:** Breve explicación de cómo tu producto soluciona un problema.

- **Oferta:** Beneficio o característica clave (ej. envío gratis, garantía, precio especial).
- **CTA (Call to Action):** Llamado claro (ej. “Escríbeme ahora y asegura el tuyo”).

✦ *Ejemplo aplicado:*

- Hook: “¿Cansado de audífonos que se dañan en 3 meses?”
- Valor: “Nuestros audífonos inalámbricos tienen batería de 24 horas y resistencia al agua.”
- Oferta: “Garantía de 12 meses por solo \$39.”
- CTA: “Envíame un mensaje ahora y te reservo el tuyo.”

3. Cómo generar confianza (aunque recién empieces)

- Usa **reseñas de Amazon/Alibaba** como referencia mientras no tengas clientes propios.
- Publica **contenido educativo** (ej. tips de uso).
- Muestra fotos o videos del **producto en tus manos**.
- Haz historias mostrando el producto en acción.

👉 La confianza no se construye solo con testimonios, sino con **transparencia y constancia**.

4. Storytelling aplicado a productos

Las historias venden más que las características técnicas.

Ejemplo con relojes inteligentes:

- “Este reloj no es solo un accesorio. Es el recordatorio de Juan, que después de meses buscando una forma de mejorar su salud, ahora mide sus pasos y su ritmo cardíaco todos los días. Y cuesta menos de lo que piensas.”

👉 Convierte tu producto en parte de la vida real de tu cliente.

5. Uso de Inteligencia Artificial en ventas digitales

- Generar copias para publicaciones en segundos (ej. ChatGPT).

- Crear imágenes o videos para reels con herramientas de IA (ej. MidJourney, Veo3, Hailuo).
- Automatizar calendario de publicaciones.

👉 Con IA puedes ahorrar tiempo y tener contenido profesional sin depender de diseñadores o editores.

6. Ejercicio práctico del día

Cada alumno debe crear:

1. **Una publicación con estructura (Hook + Valor + Oferta + CTA).**
2. **Un guion corto para un reel de 15 segundos.**

📌 Ejemplo:

- Publicación: “Deja de cargar con termos pesados. Con esta botella inteligente mantienes tu agua fría 12 horas y ligera para llevar a cualquier lado. Disponible hoy con envío gratis. Escíbeme ahora.”
- Reel: Video mostrando la botella en uso, con texto en pantalla: “*Siempre fría, siempre contigo. Disponible hoy → Escíbeme al WhatsApp.*”

7. Conexión con el día siguiente

*“Hoy aprendiste cómo vender en redes sociales con publicaciones que llaman la atención y generan confianza. Mañana vamos a llevar esto a un nivel superior: armarás tu **sistema digital de ventas ganador**, con embudos simples, WhatsApp Business y automatizaciones con IA para que tus ventas trabajen incluso cuando no estás conectado.”*

🎯 Resultado esperado del Día 4

- Cada alumno entiende qué red usar para su producto.
- Tiene clara la **estructura de publicación que vende**.
- Aprendió cómo generar confianza y aplicar storytelling.
- Creó al menos **una publicación y un reel listos para usar**.

Día 5 – Estrategias de Venta Digital (Parte 2 – Sistema Ganador)

Resumen motivador del Día 5

*“Publicar en redes no es suficiente. Si quieres resultados consistentes, necesitas un sistema que convierta seguidores en clientes todos los días. Hoy vas a descubrir cómo construir tu **embudo de ventas digital simple**, cómo usar **WhatsApp Business** para dar seguimiento profesional y cómo apoyarte en **automatizaciones con Inteligencia Artificial** para ahorrar tiempo. Además, aprenderás qué métricas debes medir para saber si tu negocio está creciendo de verdad. Al final del día tendrás armado tu propio sistema digital de ventas, listo para ponerlo en marcha en los próximos 30 días.”*

Desarrollo completo

1. ¿Por qué necesitas un sistema de ventas?

- Publicar sin estrategia genera likes, no ventas.
 - Un sistema ordena el proceso: atraer → conversar → convertir.
 - Te da claridad y repetibilidad: sabes qué hacer cada semana para vender.
-

2. El embudo de ventas simple (3 pasos)

1. Atracción

- Publicaciones en Instagram, Facebook y TikTok diseñadas para captar atención.
- Objetivo: lograr que la gente pregunte o dé clic.

2. Conversación

- El contacto pasa a WhatsApp Business.
- Aquí resuelves dudas, das confianza y muestras el valor del producto.

3. Conversión

- Cierre de la venta con un llamado claro: pago, envío o entrega.
- Importante: dejar registro del cliente para recompra.

 Ejemplo:

- Publicación: “¿Sabías que este termo mantiene tu agua fría 12 horas? Disponible hoy con envío gratis.”
- Conversación en WhatsApp: “Hola, quiero el termo, ¿cuánto cuesta?” → respuesta automática con info y link de pago.
- Conversión: Cliente paga → recibes confirmación → entregas.

3. Uso de WhatsApp Business como CRM básico

WhatsApp no es solo para chatear, es tu **mini CRM gratuito**:

- Crear **respuestas automáticas**: saludo, información básica.
- Etiquetar clientes: “Interesados”, “Pendientes de pago”, “Clientes fieles”.
- Enviar catálogos de productos directamente.

👉 Esto evita perder contactos y te permite hacer seguimiento como un negocio profesional.

4. Automatizaciones con IA para vender más rápido

La Inteligencia Artificial puede ayudarte a:

- Generar respuestas automáticas personalizadas.
- Crear un **calendario de publicaciones** con prompts simples.
- Programar recordatorios de recompra (ej. “Ya pasó un mes, ¿quieres reponer tu cosmético?”).
- Analizar comentarios o mensajes para detectar qué productos generan más interés.

📌 *Ejemplo*: Si importas suplementos, puedes automatizar un mensaje a los 25 días: “Hola Ana, ¿quieres tu próximo pedido antes de que se acabe tu producto?”

5. Métricas clave que debes medir

Un negocio digital no se maneja a ciegas. Debes medir:

- **ROI (Retorno de la inversión)**: cuánto ganas por cada \$1 invertido.
- **CPL (Costo por lead)**: cuánto te cuesta conseguir un contacto interesado.
- **CPA (Costo por adquisición)**: cuánto te cuesta cerrar una venta.

👉 Con estas 3 métricas sabrás si tu negocio está siendo rentable y cómo escalarlo.

6. Plan de acción para los próximos 30 días

Para que no quede en teoría, cada alumno debe aplicar este plan:

1. Publicar 3–4 veces por semana en su red principal.
 2. Usar WhatsApp Business con etiquetas para cada cliente.
 3. Automatizar al menos 1 proceso con IA (ej. respuestas o calendario de posts).
 4. Medir ventas semanales y calcular ROI simple.
 5. Revisar qué producto funcionó mejor y repetir.
-

7. Ejercicio práctico del día

Cada alumno arma su propio sistema:

1. Diseña su embudo simple (Atracción → Conversación → Conversión).
 2. Configura WhatsApp Business con mínimo 2 etiquetas.
 3. Escribe una automatización sencilla (ej. mensaje de bienvenida).
 4. Define una métrica que medirá en 30 días.
-

8. Cierre del Workshop

“Hoy terminamos el recorrido de 5 días. Ahora tienes un producto elegido, sabes cuánto cuesta importarlo, conoces a tu cliente ideal, tienes una promesa de venta, un plan de proyecto, publicaciones que convierten y un sistema digital armado. Lo único que falta es que lo pongas en práctica. Recuerda: el éxito no está en la idea, sino en la ejecución constante.”

Resultado esperado del Día 5

- Cada alumno entiende el embudo de ventas básico.
- Tiene configurado WhatsApp Business como CRM.
- Aplica al menos 1 automatización con IA.

- Sabe qué métricas medir en su negocio.
- Sale con un **plan de acción de 30 días** para poner en marcha lo aprendido.

Debes continuar con la implementación para obtener los mejores resultados, no olvides que puedes contactar a soporte para cualquier duda que tengas y puedes revisar las clases grabadas para reforzar tus conocimientos, el equipo de Heytech te desea el mejor de los éxitos y nos vemos en el siguiente curso!.

El equipo de Heytech.