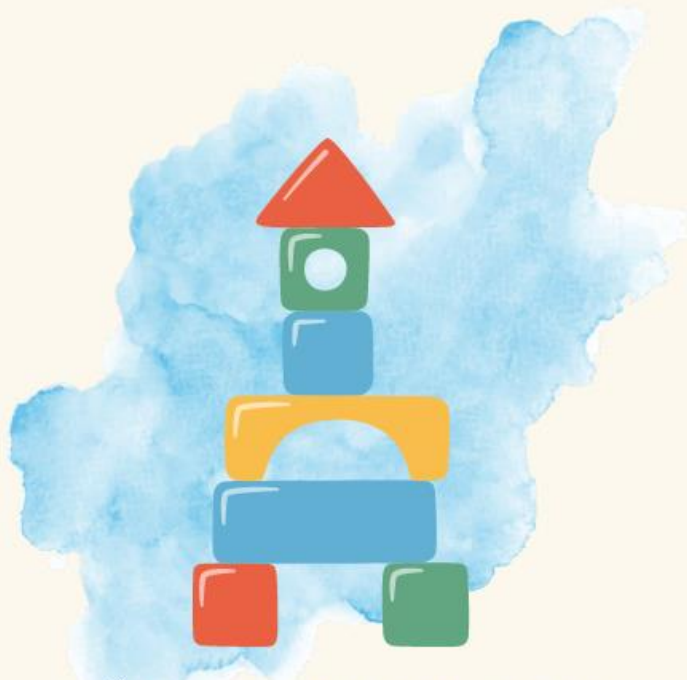




CÓMO CREAR UNA WEB QUE ATRAIGA CONTACTOS

Transforma tu Pasión por
la Salud Natural en un
Negocio Rentable

TISHA KLEMETZ

Introducción

En la era digital actual, es fácil caer en la trampa de depender exclusivamente de las redes sociales para promocionar nuestros negocios. Sin embargo, para las mujeres emprendedoras en el campo de la salud y el bienestar, esto puede convertirse en una prisión virtual que limita su alcance y su capacidad para crecer. Muchas se encuentran luchando con el desafío de captar contactos de manera efectiva y, aún más difícil, convertir esos contactos en clientes leales.

En las redes sociales, luchas por la visibilidad, lidiando con algoritmos que no permiten que siquiera un 5% de tu público vea ni participe de tus contenidos.

Me recuerda al mito de Sísifo, que fue condenado a empujar una roca cuesta arriba en la montaña, solo para que volviera a caer abajo. Una agotadora tarea sin fin.

Si te identificas con este problema, no estás sola. Pero aquí tienes la buena noticia: este eBook está diseñado para ayudarte a liberarte de las cadenas de las redes sociales y construir una presencia online sólida y propia que te permita alcanzar tus metas empresariales.

A lo largo de estas páginas, descubrirás cómo crear una web impactante que atraiga contactos de calidad y los convierta en clientes entusiastas. Desde herramientas gratuitas para simplificar el proceso hasta estrategias probadas para lanzar tu web en tiempo récord, este libro te guiará paso a paso hacia el éxito online. Es hora de dejar de depender de las redes sociales y

tomar el control de tu presencia digital. ¡Prepárate para transformar tu pasión por la salud natural en un negocio rentable!

Soy emprendedora de tercera generación, es decir, mi abuelo fue el primero de la línea con su agencia de turismo; luego mi madre primero como arquitecta y luego como maestra de sanación natural, y por mi parte tras veinte años como traductora certificada, pivoté a ser coach de salud integrativa e instructora online.

Monté mi primera web por 2001, cuando le insistí a mi tío, Octavio Aceves, que tenía que tener página web. En aquella época, montar una web era algo mucho más tedioso y manual. Estuve varias semanas escaneando fotografías de sus viajes y presentaciones de sus entonces más de 20 libros, para luego montarlo en Microsoft Frontpage.

A día de hoy he creado personalmente más de una docena de webs para las diferentes actividades de mi familia. Estaba sacando la cuenta y he activado más de 15 dominios y las he construido en más de 10 plataformas diferentes. ¡Algo vertiginoso, pero en más de 20 años da tiempo a muchos proyectos creativos!

La moraleja de esto no es que se me den bien las webs, sino que te quiero compartir que no es tan difícil como crees.

De hecho, una de las webs que creé para mi familia, ¡la hice entera en solo ocho horas! Ocho agotadoras e intensas horas, pero a fin de cuentas, dentro de un solo día. Con esto quiero compartirte que la clave no es la velocidad, pero sí que puedas

dedicar tu tiempo a lo que más importa – que no es el diseño de tu web, así que no vale la pena que te eternices en el proyecto.

Tener una presencia online con una web puede permitirte tener una o varias fuentes de ingresos relacionadas con ese tema, para así poder vivir cómodamente de los ingresos de tu emprendimiento minimizando y mostrándote como una profesional sólida en tu gremio.

Vamos a ir paso a paso con lo que necesitas para tener esa web activada en tiempo récord.

Capítulo 1: Mitos desfasados

Mucha gente piensa que tener una web es carísimo y complejo.

Y puede serlo. Recientemente escuché de una emprendedora que se había gastado 8000 dólares en que le rediseñaran su web. ¿Necesario? Probablemente no.

Un dato chocante es que según una encuesta reciente, **solo alrededor del 30%** de las mujeres emprendedoras en el campo de la salud y el bienestar tienen una presencia online establecida a través de una página web. Esto significa que la gran mayoría aún no ha aprovechado todo el potencial que ofrece tener un sitio web propio para impulsar su negocio y alcanzar a más clientes potenciales.

¿Quieres formar parte de esa minoría notable? ¡Estás en buen lugar con este libro!

El boom de las redes sociales y el surgimiento de la popularidad de los influencers se produjo principalmente durante la segunda mitad de la década de 2010, específicamente entre los años 2015 y 2019.

Durante este período, plataformas como Instagram, YouTube, y en menor medida, Snapchat, experimentaron un crecimiento explosivo en usuarios y contenido generado por usuarios. Este crecimiento contribuyó a la creación de una nueva forma de marketing digital centrada en la colaboración con **influencers** para promocionar productos y servicios. Los influencers se convirtieron en figuras poderosas capaces de influir en las decisiones de compra de sus seguidores, lo que llevó al

surgimiento de la economía de los influencers y al establecimiento de nuevas estrategias de marketing de influencia.

Muchos emprendedores se sintieron abrumados por el aparente requerimiento de “ser un influencer” o tener una presencia online, que parecía sinónimo de pasarse horas y horas creando contenidos para las redes sociales.

Nota positiva: un emprendedor no es ni necesita ser un influencer.
--

Durante todo este tiempo se mantuvo una corriente, tal vez menos visible y “ruidosa”, de emprendedores con su página web, tal vez con un blog, que mantenían esa presencia sólida online sin tantas complicaciones.

¿Te has parado a pensar que todo lo que construyes en redes sociales, lo haces en un terreno **alquilado**? Las redes no son de tu propiedad. Tu Instagram o Facebook son propiedad de Meta, no tuya. Ellos son los dueños de la lista de contactos, y ante cualquier circunstancia real o aparente te pueden bloquear, suspender o cerrar tu cuenta.

O por una incidencia, puede que no puedas acceder a comunicarte con tu público. En el primer trimestre de 2024 vamos ya por dos incidencias de que “Instagram se ha caído” y no se puede acceder.



Si vas a construir una casa, te aseguras primero de comprar el terreno sobre el cual la construyes, ¿verdad?

¿Acaso no merece tu negocio la misma consideración?

Vamos pues a crear tu tarjeta de visita digital, que tiene MUCHA más funcionalidad emocionante que la versión analógica de cartulina.

Capítulo 2: Las salas de esta construcción

Como hija de arquitecta que soy, me encanta la analogía de que tu negocio es una construcción de ladrillos, con sus habitaciones y salas. ¿Cuáles son pues estas habitaciones? No son tantos, vamos a enumerarlos.

1. El recibidor o hall de entrada.

Esta suele ser la página de inicio (llamada “home” en inglés), es decir, tunombre.com sin nada detrás.

En este espacio es donde vas a darle la bienvenida al visitante, y debería quedar claro lo que les ofrece tu web. ¿Qué valor les vas a aportar?

Para que tu web sirva al propósito principal de captar contactos para tu lista de potenciales clientes, en esta página (y en todas las demás) debe figurar bien visible tu imán de captación, o sea, cómo esas personas entrarán en tu lista de contactos.

Para simplificar y no alargarnos en la creación de la web en sí, te sugiero que pongas un sencillo formulario de “opt-in” para invitar a suscribirse a tus emails.

Puede ser tan sencillo como esto:

Suscríbete a mis newsletters

Introduce tu nombre de pila*

Introduce tu mejor email*

☐ Sí, acepto recibir tus correos

Empezar

Nota: este es un formulario de captura sencillo creado con [Systeme.io](https://systeme.io), mi creador web todo-en-uno que te incluye también los emails, funnels y mucho más, y puedes usarlo gratis. Y todo es español. Te hablaré más de ello en próximos capítulos.

El formulario de suscripción a tus emails puede estar en una posición central de esta primera página, y nuevamente (tal vez más pequeño) en el pie de página (footer), para que se repita en todas las páginas de tu web.

2. “Acerca de mí”

Esta página es donde te presentarás ante los visitantes.

Un error clásico es pensar que esto es un currículum vitae, con tu larga lista de méritos y estudios formales. ¡No lo es!

Piensa en la página de “acerca de” o “quien soy” como una presentación atractiva de quién tú eres para el cliente potencial.

¿Cuáles de tus habilidades o experiencias son relevantes para el resultado que les invitas a conseguir si siguen adelante con tus productos o servicios?

Esta página puede ser corta o larga, no tiene un formato estricto.

También es bueno que esté escrita representando tu estilo, para que se note tu personalidad. Incluye algunas anécdotas e historias personales que permitan conocerte mejor.

A fin de cuentas, hay cientos o miles de personas que se dedican a cosas similares a ti, o que venden incluso los mismos productos que tú. ¿Por qué habrían de elegirte a ti?

¡Deja brillar tu personalidad!

3. Lo que vendes

Según tu modelo de negocio, conviene que tengas una página describiendo el proceso y las ventajas de trabajar contigo.

Un coach o terapeuta puede tener una descripción de su forma de trabajo o terapias, con los resultados que estas aportan.

Puedes tener una lista de tus diferentes tipos de terapia, e incluso permitir que los clientes se reserven cita ellos mismos. Mi app favorita para esto es Calendly, que puedes usar incluso gratis y te permite cobrar de antemano si lo deseas.

Si eres formador o creador digital, y tienes eBooks, cursos o comunidades a la venta, puedes tenerlos detallados en una página (ten en cuenta que cada curso requiere una página descriptiva propia).

Si vendes productos de multinivel o venta directa, no necesariamente tendrás páginas dedicadas a esto en tu web, porque la empresa te estará facilitando páginas de promoción. Pero sí que puedes tener una página donde describes el resultado o experiencia que tus clientes tendrán si empiezan a usar los productos, invitándoles a que se descarguen un contenido gratuito para aprender más sobre el concepto. Desde ahí podrás también contactarles y darles un asesoramiento más directo. (Observa que solo poner un formulario de contacto para informarse de tus productos suele dar muy poco resultado).

Si ofreces productos como afiliado, por ejemplo promocionas herramientas digitales o cursos de terceros, frecuentemente harías énfasis en que se suscriban a tus emails para recibir notificaciones cuando tengas alguna promoción especial que ofrecer.

También puedes tener una sección de “Biblioteca de recursos” donde recomiendes esas herramientas, libros o programas, con sus fotitos y tus links de afiliado.

Sobre todo céntrate en el valor que ofreces a tu cliente potencial, el resultado que les vas a brindar. La herramienta en sí (lo que vendes) es el cómo lo vas a hacer, pero lo que más quieren saber es **por qué** deberían seguirte a ti, y qué les ofreces lograr.

4. Página de contacto y FAQ

Puedes tener estas dos secciones por separado o unidas. A mí me gusta tenerlas juntas, para que puedas invitar a tus clientes a averiguar por sí mismos primero, y si no encuentran la solución, te contacten.

Un ejemplo práctico: desde mi canal de YouTube me llegan muchas personas preguntando cosas sobre salud integrativa, que tengo explicadas en alguna sección de mi web, pero mucha gente prefiere preguntar antes que buscar. Por eso tengo la página <https://tisha.tv/contacto> que incluye una lista de preguntas frecuentes (que los llevan a ciertas secciones de mi web) y abajo el formulario de contacto.

El formulario de contacto es como indica el nombre, un lugar donde las personas pueden indicarte un par de cosas básicas (me gusta saber su nombre de pila y su país) y dejarte una pregunta, que luego te llega por email.

Este es un ejemplo de formulario grande, para pregunta más general (ocupa todo el ancho de la página):



Mándame un mensaje

¡Gracias por tu interés! Indícame por favor el motivo de tu consulta.

Enviar

Y este es un ejemplo de formulario más pequeño aunque más personalizado, que tengo en la página de descripción de los diferentes kits que pueden comprar, para personas que ya están listas para comprar:

¿Se te hace complicado, o quieres asesoramiento antes de comprar?

¡Ningún problema! Mándame un mensaje y te ayudamos con el proceso personalmente.





Nombre o apodo

Apellido(s)

Correo electrónico

Sweden

 Teléfono

¿Qué tipo de ayuda necesitas?

ENVIAR

Como verás, “Sweden” y banderita sueca sale por defecto porque yo estoy en Suecia en este momento. 😊

5. Otras páginas

Hay otras páginas que puedes tener en tu web, tanto visibles en el menú de navegación como de parámetros legales.

- **Política de privacidad**

- Según tu región geográfica, puede ser obligatorio tener un aviso de cookies en tu web, el cual requiere una página declarando tu política de privacidad. No te asustes con esto: es una formalidad básica y te puedes ayudar con ChatGPT para redactar esta página.

- **Tus artículos de blog**

- Si vas a tener un blog con artículos temáticos (piensa como si fueran tus publicaciones de redes sociales pero con más texto y duración a largo plazo), la página de acceso al blog es uno de los puntos del menú de navegación de tu web.

Tener un blog es opcional pero si quieres que te encuentren de forma orgánica por los motores de búsqueda (SEO), es muy recomendable.

- **Login**

- Si vas a tener plataforma de cursos o recursos para alumnos o miembros de pago, sueles ubicar el punto de acceso en tu web también, para facilitarles el acceso y que no se te pierdan en confusión.

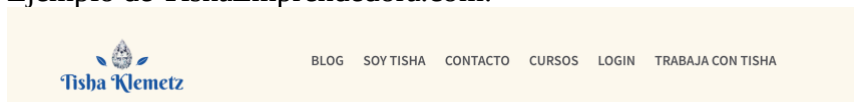
Capítulo 3, Elementos estructurales

Toda vivienda requiere sus cimientos, columnas y vigas.
Veamos cuáles hay en tu web.

Vigas: el menú de navegación

En la parte superior de la página (si navegas en tu móvil, lo verás como desplegable desde una esquina) tienes una barra con los diferentes contenidos, o sea, las diferentes páginas de tu web.

Ejemplo de TishaEmprendedora.com:



Este menú se puede repetir en el pie de página si lo deseas.

Columnas: la barra lateral

Esta es opcional y sobre todo se usa en los artículos de blog, si es que eliges usarla.

La barra lateral es una que se verá en todas las páginas del blog, y permite dirigir a tu público a secciones específicas.

Aquí te muestro la que tengo en mi web de tishaemprendedora.com.

**Categorías del blog**

 Estrategias

 Tecnología fácil

 Mindset

**Publicaciones populares**

**Cuando Facebook no funciona**
En qué basas tu negocio online? Y qué alternativas hay?

**De Kajabi a Systeme**
Dejé Kajabi y me cambié a Systeme: menos dinero y más funcionalidad.

**Eres índigo?**
¿Eres un poco rebelde y necesitas un negocio que realmente se adapte a ti?

**Sobre mí**



¡Hola 🌟! Me llamo **Tisha Klemetz** y soy tercera generación de emprendedores. Llevo trabajando online desde 1999. ¡Te enseño las claves para tu negocio ideal online!

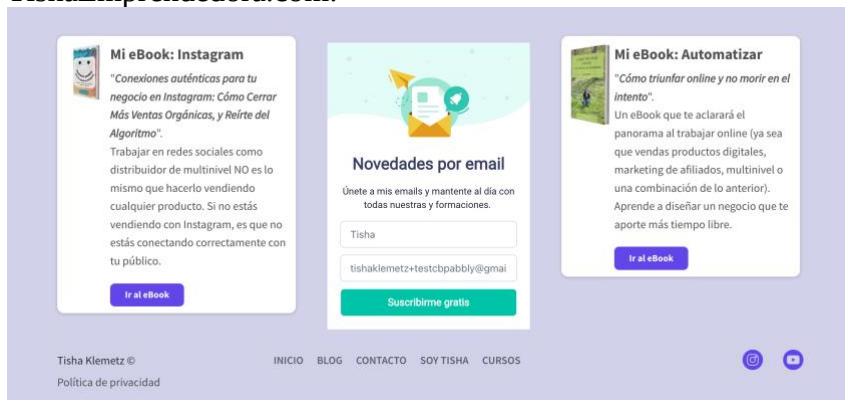
Averigua qué tipo de emprendedor eres con mi quiz!

Cimientos: La barra del pie de página (footer)

El pie de página se repite en todas las páginas de tu web, así que es un buen lugar para tener tus datos de contacto, repetir el menú de arriba para facilitar la navegación, apuntar a tu política de privacidad, e incluir por lo menos un imán de captación (suscribirse a tu newsletter).

Puedes también tener iconos que conecten con tus redes sociales (si las usas).

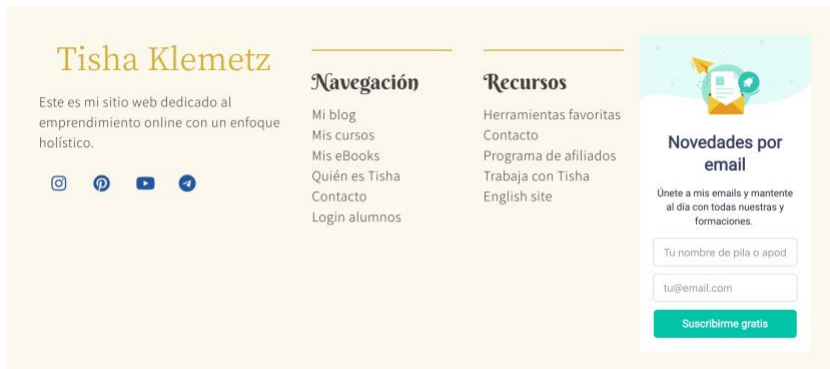
En mi caso tengo tres imanes de captación en el pie de página de TishaEmprendedora.com:



Si quieres algo más conciso, puedes inspirarte en mi web de salud integrativa:



Si tienes muchas páginas, el pie de página puede ayudar con la navegación:



La trastienda: tus archivos

Según cómo esté configurada tu plataforma de diseño web, tendrás un listado de archivos de lo que se compone tu web (caso de Wordpress) o un editor de páginas (caso de... todos los demás).

Aquí es donde podrás ver un listado de todo lo que contiene tu web, tanto páginas estáticas como las páginas de artículos de blog, y otros contenidos que tengas (páginas de venta, funnels o embudos de captación, etc).

Aquí es donde estarás trabajando en la creación y actualización de tu web.

Lo cual nos lleva al siguiente paso: ¿dónde la construimos?

Capítulo 4, Tus herramientas de construcción

Tu hogar virtual requiere de ciertas herramientas para que lo podamos contruir, veamos cuáles son y dónde las compramos.

Paso 1: tu dominio web.

Si vas a tener una web para mostrarte como un profesional, deberías comprar un dominio web. Esto es, "tunombre.com" (por ejemplo mi primera web de marca personal es tishaklemez.com).

Hay muchas terminaciones que puedes usar, bien por su carácter geográfico (.es para España, .com.mx para México, .eu para Europa, etc), bien por su variación que aporta significado adicional al nombre (.life si es sobre tu vida, .online si ofreces servicios por Internet, etc).

.net y .biz se usan mucho para negocios. No te recomiendo .org a no ser que tengas una organización a gran escala.

Cada terminación de dominio tiene un precio diferente, así que elige algo que te resulte razonable.

Elige primero el nombre web (como "tishaklemez.com" en mi caso) y el servicio donde lo compres te ofrecerá las terminaciones disponibles. ¡Es un proceso bastante divertido!

Si tu nombre es demasiado común, como María Pérez o Juan López, o si quieres un nombre temático para tu negocio, puedes elegir un nombre de marca. En mi caso, cuando quise abrirme webs secundarias temáticas elegí tishasaludintegrativa.com, tishaemprededora.com, tishah2o.com y tishaholistic.online (para inglés).

¿Dónde se compra?

Hay docenas o cientos de empresas que venden dominios web, "proveedores de dominio".

Las más populares son GoDaddy, Namecheap, Ionos, Bluehost, Hostinger, Hostgator, HostPapa, DreamHost o Domains.com.

Siempre surgen nuevos así que te sugiero hacer una breve búsqueda por Google a ver cuál tiene mejores ofertas actualmente.

Observe que solo necesitas comprar el dominio en sí, no el alojamiento.

Como referencia, [Hostinger para España](#) está ofreciendo el .es por 7 euros al año.

¿Tengo que comprar el dominio ahora mismo?

Depende de la prisa que tengas. 😊

Puedes ir creando tu web desde el espacio gratuito que te ofrece tu proveedor (más en la siguiente sección) y conectarla a la dirección web cuando lo tengas listo.

Por otra parte, ten en cuenta que conectar el dominio a la web y que se vea de forma pública puede tardar 24-48 horas, así que si

quieres lograr el reto de tenerla lista en esta misma semana, te diría que sí.

Paso 2: El alojamiento de tu web

El dominio viene a ser la dirección de visita de tu espacio web, lo que la gente usará para llegar a él.

El contenido de la web es lo que vamos a crear con este curso, y para simplificarte la labor y que puedas empezar gratis, te mostraré cómo hacerlo con Systeme.io, que es la que estoy usando yo. Puedes empezar gratis, pero te agradecería si usas mi link de afiliada: <https://tisha.tv/systeme>. Esto no tiene costo adicional para ti, y cuando quieras crecer y pasarte a un plan de pago, estarías apoyando mi actividad.

Systeme es lo más económico y completo que encontrarás en el mercado: con el plan gratuito puedes tener 1 web y 1 blog, además puedes vender 1 curso, alojar 1 comunidad, enviar emails a 2000 personas, y mucho más. Puedes ver los precios en esta página: <https://systeme.io/es/pricing> Y esto incluye lo que se denomina el "hosting" o alojamiento de los contenidos de tu web.

Además, está toda en español (incluyendo el grupo de Facebook de apoyo, sus blogs de tutoriales, etc).

Me tomó tiempo encontrar la mejor herramienta para los hispanohablantes, así que es la que recomiendo! (También para mis alumnos que hablan inglés, por cierto).

Aclaración: no es obligatorio que lo hagas con la herramienta que te propongo. Podrías elegir cualquier proveedor de páginas web, como Weebly, Wix, Squarespace y tantos otros. El motivo de que elegí Systeme para ofrecértelo es que es completo pero sencillo, en español, puedes empezar gratis, y tienes bajo el mismo techo "todo lo demás" que necesitarás si realmente quieres trabajar con tu negocio online.

Alternativa a Systeme: si quieres algo más femenino y "bonito" puedes echarle un vistazo a Shinepages.com. Observa que esta herramienta es más costosa y solo está en inglés.

¿Debo contratar SSL?

El dominio seguro con SSL es un servicio que se suele comprar aparte donde compras el dominio web.

Si vas a alojar tu web en Systeme.io (o Shinepages), se te activará el SSL automáticamente así que no lo necesitas comprar aparte.

Capítulo 5. ¡Vamos a construir!

Una vez que has elegido dónde alojarás tu web, es el momento de crear el contenido.

Si optaste por [Systeme](#), entras en el apartado “Blogs” y tocas el botón de “Crear”.*

A día de hoy hay 8 plantillas básicas que puedes recorrer y ver cuál diseño general te gusta más. Luego podrás modificar los colores y elementos, así como por supuesto el contenido.

Esto sería la parte de “diseño de interiores” de tu vivienda, siguiendo con la misma analogía.

Fíjate en las vistas previas cómo se ve la página de artículos de blog. Algunas tienen espacio para la barra lateral, otras no.

Observa que si bien puedes modificar muchísimo del contenido de una plantilla, no vas a poder cambiar a otra plantilla sin perder lo que tenías creado, así que convendría que te quedaras con la que elegiste.

*: Si definitivamente NO vas a querer tener artículos de blog, también puedes construir las páginas dentro de un funnel, lo que Systeme denomina “Túnel”. El proceso es básicamente el mismo.

El contenido

Imágenes

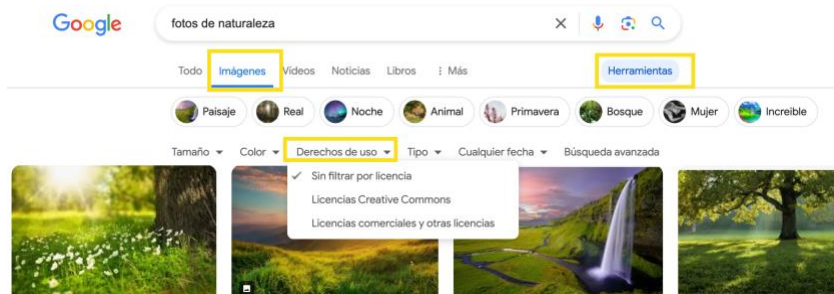
Vas a necesitar tener a mano algunas fotos tuyas bonitas que puedas poner para representar quién eres y lo que haces.

No es necesario que sean fotos profesionales, pero sí que tengan buena calidad e iluminación, luz de día es lo ideal (pero no a pleno sol).

Si no lo has hecho recientemente, ponte guapa y pide a otra persona que te fotografíe con el móvil en tu oficina, junto a tu escritorio, de cerca y de más lejos.

Importante: procura no usar la cámara frontal del teléfono (la de las selfies) porque tiene menor calidad.

Para otras imágenes de la web puedes usar fotos de stock. Busca en Google, fijándote que sean fotos con permiso de uso (si alguna que tiene licencia te gusta mucho, puedes comprar el derecho de usarla).



También puedes crear gráficos específicos usando Canva.com.

Favicon

Un pequeño archivo de imagen es el “favicon” de la página. Es ese iconito chiquitito que ves en la pestaña del navegador, que te ayuda a saber qué pestaña es esa.

Puedes crearlo en Canva con fondo transparente. Puedes usar una plantilla de icono o logo. Solo piensa que es super pequeño (normalmente 32x32 píxeles), así que elige algo distintivo, que destaque aunque sea pequeñito.

Texto

Puedes escribir el texto de tus páginas en un procesador de texto primero, por ejemplo Microsoft Word, o Documentos de Google.

Eso te permitirá pasar el corrector ortográfico y asegurarte que no tengas ningún gazapo. 😊

Luego es solo cuestión de copiar y pegar el texto en las secciones correspondientes de la web.

Bonito... pero sin exagerar

Esta parte de montar el contenido en tu web es muy creativa y te puede tentar pasarte horas buscando la tonalidad de color óptima y diseñando el logotipo perfecto para tu web, pero te invitaría a que consideraras que esto es una primera versión simplemente.

Mejor montarla, publicarla, y empezar a probar en la práctica antes de ver qué cambios hacerle.

Todo el tiempo que tu web está sin publicar, es tiempo que tus clientes no la pueden ver. Así que mejor publica algo que esté funcional aunque no sientas que está perfecto.

Conectar el dominio

El dominio web lo compraste por un lado, el contenido está por otro. ¿Cómo hacemos que al escribir el nombre del dominio (la dirección) en la barra del navegador Google nos lleve a tu casita ya construida?

Este es un paso de configuración técnica. Si te das maña, basta con seguir las instrucciones de esta página: [Como añadir un dominio personalizado en tu cuenta de systeme.io](#)

Si no te das maña, con esa información de podrán ayudar en el lugar donde compraste el dominio, o puedes pedir ayuda a alguien que tenga experiencia en esto. No toma más de unos pocos minutos, cuando sabes el procedimiento.

Una vez que tienes tu dominio activado en Systeme, puedes ir la “Configuración del dominio” y subir el archivo de Favicon.

Capítulo 6. Cómo usar tu flamante web

Ahora que ya tienes creada y publicada tu web, ¡tómate un momento para celebrarlo! 🌸🌸

Has logrado lo que otras personas no llegan nunca a hacer, o se tardan tanto tiempo que han desperdiciado una enorme oportunidad.

Tu web es tu tarjeta de visita digital.

Cuando te encuentras con personas en un espacio web (redes sociales, salas de Zoom, comunidades) o eventos presenciales, puedes compartirla para presentar así tu concepto y lo que haces.

Puedes tener páginas o secciones dedicadas a explicar esos aspectos más complejos, o simplemente que requieran más explicaciones, sobre lo que haces. Esto te simplifica la labor de abrir las puertas de tu mundo a potenciales clientes.

Del dominio web que has comprado pueden también “colgar” otros tipos de contenidos. Te doy algunas ideas:

- Los célebres funnels, que son una secuencia de páginas (normalmente la primera está abierta al público y las otras están ocultas)
- Los artículos de blog
- Páginas de venta de tus productos (ya sea que las hagas en Systeme o en otra herramienta)
- Links a tus redes sociales, YouTube, etc.

Recursos de referencia

Explicar la creación de una web en formato libro permite que comprendas los procesos, pero no tanto el mostrarte cómo se hace.

Te invito a acceder a mi minicurso “**Cómo crear tu web en 1 día**” donde tienes vídeos explicativos.

O, si las fechas te coinciden, ¡**unirte a un reto** en el que lo hagamos en vivo!

Tienes también algunos tutoriales de Systeme en mi canal de YouTube @tisha.emprendedora, [esta lista de reproducción](#).

Siguientes pasos

Verás que he mencionado algunos otros aspectos relacionados con tu web, como son las páginas de venta de tus productos, los newsletters y los emails.

Una vez que tienes tu web montada, te invito a que accedas a mi curso “Automatiza tus múltiples fuentes de ingresos” con su comunidad “Academia de libertad”, donde podrás aprender todos los demás aspectos de tu estrategia online, además de poder interactuar con los demás alumnos y conmigo cada semana.

Contáctame por email a mentor@tishaklemetz.com o desde el formulario de contacto de mi web, en <https://www.tishaemprendedora.com/contacto>, y así podré facilitarte la mejor promoción para acceder a mi comunidad.

¡Brindo por tus éxitos presentes y futuros!

Saludos empoderados,

Tisha

Tu mentora de libertad online