

Guía práctica

**Multiplicar tus ingresos
creando tu primer curso online
transformador**



Con mi método de 5 pasos
para coaches, terapeutas y
expertas

Sandra Martínez Coach y Mentora de Negocios Femeninos



Guía práctica para crear tu primer curso online, dejar el 1 a 1 y duplicar tus ingresos

Cada día son más las coaches, terapeutas, psicólogas y expertas que quieren emprender, tener un negocio que les permita generar ingresos y tener más tiempo para ellas y para sus familias.

Cada día son más las mujeres que quieren dejar un legado en este mundo con lo que aman hacer.

Cada día son más las mujeres que están dispuestas a enfocarse y accionar para crear un negocio que les permita tener el estilo de vida que ellas quieren.

Soy Sandra Martínez, coach y mentora de negocios femeninos.

A mis 48 años me sentía frustrada con la vida que tenía y me propuse emprender, no sabía por dónde empezar, nada de tecnología, no tenía Instagram y menos seguidores.

Por años trabajé como coach de empoderamiento femenino, hice cientos de charlas, talleres y experiencias para mujeres. Todo lo hacía presencial.

Luego empecé a escuchar a mi corazón y éste quería crecer e impactar la vida de miles de mujeres, ahí pensé en lo online, lo hice y crecí. He ayudado a más de 10 mil mujeres en Chile como en Latinoamérica.

El 2019 cambié a mi cliente ideal y creé mi propio programa de negocios femeninos *Emprende desde el amor* y mi metodología *La Pirámide del éxito*.

Si tu estás bien, tu negocio también

Siempre me preguntan: Sandra ¿y qué es lo más importante a la hora de crear mi propio negocio de servicios?

Mi respuesta es siempre la misma: primero tienes que empezar por ti, por aceptarte, por tu historia, por tu mentalidad de éxito, por trabajar tus creencias en relación al dinero, a la abundancia y sobre todo al merecimiento.

Si a todo lo anterior le sumas la tremenda soledad que en la mayoría de los casos viven las emprendedoras, comprenderás que es muy fácil irse al hoyo emocional y/o económicamente.


Por eso he creado esta guía práctica “paso a paso” para que sepas por dónde empezar si quieres vivir de lo que amas hacer, y si ya has empezado para que, aprendas a multiplicar tus ingresos creando tu primer curso piloto transformador y puedas dejar el 1 a 1.

Vamos directo al grano...

***Sé que al igual que yo eres una
mujer enfocada y que toma
acción***



Sandra Martínez Coach y Mentora de Negocios Femeninos

A woman is sitting at a white table with wooden legs, working on a silver laptop. She is holding a white mug with both hands. The room is decorated with string lights and a vase on the table. The background shows a wooden chair and a stack of logs.

5 pasos para multiplicar tus ingresos siendo coach, terapeuta o experta

@sandramartinezcoach



EL PRIMER PASO, TÚ

Para poder manifestar en esta vida concreta eso que tanto sueñas, tienes que empezar por sentir que realmente es posible y que vibras en alto con esa cantidad de dinero o de vida que quieres lograr con tu negocio online.

No es lo mismo decir: yo quiero generar 2 mil dólares mensuales, a SENTIRLO, una vez que ya ganes esa cantidad y además qué harás con el dinero una vez que hayas pagado todas tus deudas.

Para eso es imperativo que partas contigo, que te des un tiempo de conexión con tu sueño y esa vida que quieres y te hagas estas preguntas:



Pregúntate:

- ¿Para qué quiero emprender?
- ¿Cuánto quiero facturar anualmente? acá puedes poner un valor mensual y lo multiplicas por 12, así tienes el dinero que tu estilo de vida requiere?
 - ¿Qué haré con el dinero una vez que haya pagado todas mis cuentas?
 - ¿Cuántos días me gustaría trabajar y en qué horario?
- ¿Qué mujer necesito SER para tener un negocio exitoso?
- ¿Estoy siendo esa mujer que acciona o me quedo simplemente en que me gustaría tener un negocio exitoso?
- ¿Qué cosas de mi podría monetizar? y acá te pido que hagas un listado con 3 cosas que ames hacer, que harías aunque no te pagaran, eso que se te da bien y que las personas admiran en ti. Yo puse: me gusta reír y hablar con mujeres...¿podré hacer un negocio que me permita vivir bien on esto?

Luego de esto, una de las cosas más importantes es que comiences a incorporar hábitos exitosos, uno de los más poderosos para mí, es comenzar el día agradeciendo, para eso te regalo mi método S.A.D.A.

En cuanto abras los ojos en las mañanas haz esto:

SONRÍE, imagina que tienes unos elásticos en la comisura de tus labios, tomas esos elásticos y los tiras hacia tus orejas y eso te lleva a sonreír, y ahí te quedas a lo menos un minuto. Eso le envía al cerebro la orden de que estás feliz con la vida que tienes y si estás feliz, entonces más de lo mismo te llegará.

Luego **AGRADECE** en tu cama a lo menos 3 cosas distintas todos los días, ej: gracias por estar viva, gracias porque mi sueño de tener un negocio exitoso cada día está más cerca, gracias porque soy feliz y yo soy la responsable de crear la vida que quiero. Tienes cientos de cosas por las que agradecer.

DECRETA qué tipo de mujer serás hoy, ejemplo: hoy seré una mujer amorosa conmigo misma y que no se castigue cuando se equivoca, hoy seré una mujer que solo se ponga 3 objetivos y trabajaré en bloque para lograrlo

AGUA intencionada, bebe un vaso de agua todas las mañanas y mientras lo haces piensa y llénate de esta energía: esta agua es vida y elimina de mí toda creencia limitante que me ha estado estancando, hasta ahora.

*Luego de esto, comienza tu día con energía, sintiendo que toda la abundancia ya es tuya y enfocada en lo que quieres.
Planifica tu día.*

Sandra Martínez Coach y Mentora de Negocios Femeninos



Tu Cliente ideal

Define a quién quieres servir con tu negocio y crea una promesa de venta o transformación clara y atractiva

Te comparto 4 razones por las que si o si tienes que conocer en profundidad a tu potencial cliente ideal.

- Mientras más lo conoces, mejor puedes crear servicios para él o ella.
- Conocerás a lo menos una problemática o dolor que no le deja dormir (que quiere solucionar y por el cual está dispuest@ a pagar)
- De este conocimiento saldrá toda tu línea de comunicación, el enfoque desde donde le hablarás y el curso transformador que vas a crear
- Te posicionarás en la mente de las personas como experta en esa temática.



Aquí te dejo mi fórmula para que sepas quién es tu cliente ideal.

Tipo de cliente + problema específico

Ej: coaches o terapeutas que quieren vender sus primeros 1.000 dólares

Este paso parece sencillo bella, pero no lo es, o mejor dicho, hay muchas maneras de hacerlo, pero esta es la que más me gusta a mi, es simple y fácil de que lo puedas hacer.

En este punto, lo importante es enfocarte en un tipo de persona que tenga un problema que tú puedes resolver y definirlo lo más específicamente posible.

No es lo mismo decir:

“Ayudo a mujeres que quieren emprender.”

A decir:

“Ayudo a mujeres coaches y terapeutas sobre 40 años, que vienen del mundo profesional y quieren crear su primer negocio online, y no saben nada del mundo digital.”

¿Te das cuenta de la diferencia, bella?

Es importante que te enfoques en uno, máximo tres problemas que puedan tener tus potenciales clientes.

Tienes que buscar a un potencial cliente que esté dispuesto a invertir, pagar para que alguien le ayude a solucionar ese problema que tiene.

Así jamás tendrás que convencerle de que te compre algo, porque te verá como la solución a sus problemas.

Sé que estás pensando que con lo que haces como coach, terapeuta o experta, puedes ayudar a diferentes personas, y no lo pongo en duda bella, el tema es que cuando entramos al mundo online, la idea es que **te hagas experta** en alguna temática, y así te posiciones en la mente de las personas.

Te lo explico con este ejemplo:

Si te duele una rodilla, ¿irás a un médico general o a un traumatólogo de rodilla?

Si te tienes que operar del corazón, ¿irás con el médico que recién egresó o con el que lleva 50 operaciones o más en el cuerpo?

¿A quién crees que hay más posibilidades de que la gente le compre?

¿A una persona que habla de todo, o a una persona que domina muy bien un tema?

¡BINGO!... Ya tienes la respuesta... y espero que tu cabeza haya explotado y te pongas manos a la obra a definir a tu cliente ideal.

Ejercicio



Por eso Tú, bella, tienes que buscar eso que tanto amas, o eso que se te da fácil, o buscar en las experiencias que has tenido que superar para estar donde estás, eso te hace experta.

Es tu turno, escribe 3 posibles perfiles de cliente ideal.

Puede pasarte que sientas que tengas más de un perfil al que tú piensas que puedes ayudar, entonces déjame solucionarte esa disyuntiva con el siguiente ejercicio.

Te invito a que hagas una lista de 2 a 3 perfiles de tus posibles clientes ideales y los posibles obstáculos (que tú como experta puedas ayudar a resolver) de cada uno de estos perfiles.

Ejemplo:

- Emprendedoras iniciales que quieren potenciar su marca personal a través de Instagram.
- Emprendedoras iniciales que quieren aprender a hacer Reels para mostrarse más.
- Emprendedoras iniciales que acaban de ser mamás y quieren emprender, pero no saben cómo

Una vez que hayas escrito estos 3 posibles perfiles, escribe los 5 problemas que puedan estar teniendo cada uno de estos perfiles y que tú como experta puedas ayudar a resolver.

Cuando lo hayas hecho: crearás un plan para contactar a todo posible cliente ideal que corresponda a estos 3 perfiles y descubras los problemas que pueda tener tu potencial cliente ideal por medio de entrevistas. Es decir, tienes que dedicarle un tiempo a hacer estas entrevistas (ideal en vivo) y de ahí saldrá todo lo que necesites para crear tu curso online transformador



Crea y lanza tu curso *piloto para validar tu oferta*

Las personas compran por 3 motivos:

- ♥ Le generas Confianza (ellos sienten que tú puedes resolver su problema)
- ♥ Creen en ti
- ♥ Les caes bien

Por lo tanto la promesa de transformación de tu curso piloto **TIENE** que ser clara y atractiva para que atraiga al cliente correcto y esté dispuesto/a a pagarte

Aquí tienes 2 fórmulas para que desarrolles la promesa de tu curso piloto

1) Fórmula A:

Fórmula para atraer al tipo de cliente con el que amas trabajar.

Atrae desde el deseo, o futuro deseado de tu potencial cliente ideal:

(Tu curso) ayuda a + tu cliente ideal + a lograr x resultados + con mi metodología "wichi wichi" + aunque (objeción de tu cliente ideal).

Ejemplo:

"Emprende desde el amor, ayuda a coaches, terapeutas, psicólogas y expertas, a pasar de sesiones 1 a 1 a crear su primer curso online transformador, con mi método La Pirámide del Éxito, aunque no tengan muchos seguidores en Instagram ni sepan de tecnología."

2 Fórmula B:

Fórmula que trabaja *desde el dolor o problema que tiene tu cliente ideal:*

(Tu curso/programa) ayuda a + Cliente ideal + a pasar de + dolor actual + a resultados + con mi método + en X cantidad de tiempo.

Ejemplo:

"Emprende desde el amor, ayuda a coaches, terapeutas, psicólogas y expertas a pasar de cambiar tiempo por dinero con sesiones 1a1, a multiplicar por 10 sus ingresos creando un curso online piloto con mi método La Pirámide del éxito."



Ahora te toca a ti, bella:

¿Cuál de las dos fórmulas te acomoda más?

Antes de crear tu curso beta/piloto, hazte estas preguntas:

- ¿Qué problema específico que tiene mi cliente ideal, resuelve mi curso online?
- ¿Mi curso resuelve un problema de salud, dinero, relaciones o desarrollo personal?
- ¿Para qué tipo de persona está diseñado mi curso?
- ¿Hay referentes o expertos trabajando ya este tema en el mercado? ¿Quiénes son?
- ¿Cuáles son las ofertas existentes en este sector?
- ¿Existen compradores para este curso?
- ¿Cuánto están pagando por cursos similares?
- ¿Cómo me puedes diferenciar de lo que ya existe en el mercado?

Si no tienes las respuestas a estas preguntas, necesitas entrevistar a tu posible cliente ideal, otra forma de hacer esta investigación es que entres a grupos de intereses comunes y veas qué es lo que andan buscando, o qué necesitan resolver (para que tu crees la solución con tu curso transformador)



Valida tu curso para poder venderlo y aumentar el valor

Una vez que hayas creado la promesa transformadora de tu curso, lo lanzarás.

Tu curso piloto te ayudará a ver claramente lo que tienes que ajustar, lo que debes cambiar o sacar y lo que tienes que agregarle, porque estarás recibiendo el feedback de tus clientes ideales mientras lo impartes.

Otra ventaja de validarlo es que podrás obtener testimonios de la transformación que tuvieron tus clientes al finalizar el curso y esto te ayudará al momento de volver a venderlo, así como podrás aumentar el valor.

Tu curso piloto será pagado, cobrarás la mitad de lo que cobrarías en un lanzamiento oficial.

Valida tu curso

para poder venderlo y aumentar su valor

No necesitas plataformas ni nada, lo harás en modalidad en vivo usando Zoom, compartiendo la pantalla con tu presentación. esto te ayuda muchísimo, porque te acerca a tus clientas y las conoces mejor.

Te recomiendo que tus clases online sean de 1 a 2 horas semanalmente y con una duración total de 6 a 12 semanas, es decir de 1 mes y medio a 3 meses máximo, dependiendo de cuántos módulos tengas en tu curso y cada semana impartirás un módulo o una clase.

Programa las clases siempre para el mismo día y a la misma hora cada semana, mientras dure tu curso. Al final de cada clase puedes enviar un email pidiendo feedback y testimonios. para que sea más fácil puedes hacerte un formulario en Google Form.

También puedes crear un grupo de WhatsApp como apoyo, solo si tu quieres.

Ojo que si no tienes experiencia, mejor no lo hagas. Esto es opcional, yo a mis clientas de mentoría Emprende desde el amor, se los enseño.



Automatiza el proceso *de captación de leads y ventas*

Una vez hayas lanzado tu curso piloto, habrás validado tu oferta, tendrás testimonios de la transformación que tuvieron esos clientes, entonces ahora es el momento de automatizar el proceso.

En mi mentoría de negocios, yo les enseño a mis clientas que repitan esta operación, es decir, hacer nuevamente el curso por Zoom unas 3 veces, ¿para qué? para que tu adquieras experiencia y muchos testimonios, luego de eso puedes pasar a la siguiente etapa: automatizar.

No a todo el mundo le gusta la automatización, pero te animo a que automatices algunos de tus procesos, eso te libera tiempo y energía, para que des lo mejor de ti a tu cliente ideal.

Sistemas para automatizar procesos

1) Calendly: Programa para agendar y programar tus entrevistas y llamadas de venta de forma simple, segura y profesional. Es ideal porque puedes dejar programadas algunas preguntas a tu cliente ideal.

2) System.io: es la herramienta que yo uso para alojar mis cursos y mentorías de negocios. Funciona como un **todo en uno**, es decir que puedes crear tus landing pages de registro o de venta, alojar tus cursos, venderlos, crear tu página web, tener tus embudos o funnel de venta, secuencias de correos, automatización de correos y manejar tu email marketing. es decir TODO lo que necesitas para crecer con tu negocio. A mi me ha facilitado la vida.

[PINCHA ACÁ](#) y accede a usarlo GRATIS.

3) Mailchimp: sistema de email marketing (no puedes alojar tus cursos), embudos o funnel de ventas, correos electrónicos y landing pages.

Existen otros sistemas parecidos, pero este es el que enseñé a mis clientas. (aunque en [System.io](#) realmente encuentras todo y es fácil de usar.



¿Cuánto cobrar por tu curso?

En mi mentoría de negocios Emprende desde el amor, trabajamos en dos ámbitos. SER + hacer para luego TENER: creencias limitantes, adquiridas y merecimiento, abundancia, dinero, manifestación.

Para ayudarte te dejo un mini resumen de lo que enseñé en mi mentoría de negocios femeninos, te servirá como guía para poner el valor a tu curso online.

Yo les enseñé a mis clientas que, básicamente, hay 3 tipos de cursos en el mercado:

1. Curso de valor mínimo: \$25 - \$100 dólares

Es una introducción a un tema en específico. Normalmente se utilizan para enganchar a tu audiencia y después ofrecerle un curso más completo. Estos son unos mini cursos para que te conozcan e incitar la venta de tu próximo curso. (generalmente grabados y no tienen acceso a ti como coach, terapeuta o experta, lo ven a su ritmo)

2. Curso intermedio (plata): \$200 - \$750 dólares

Este curso te da un paso a paso a ejecutar para obtener resultados concretos. Incluye plantillas, formatos, tareas y hasta la posibilidad de asesoría personalizada limitada. Este curso es de los más comunes en el mercado. (tienen acceso a ti por lo general).

3. Curso premium (oro): \$1.000 - \$5.000 dólares y más. Este curso es un método completo con una promesa de valor muy grande. Te provee todos los pasos, sistemas, metodología y muchas veces puede contar con asesoría detallada para que los clientes obtengan los resultados que desean.

¡Ahora sí bella!

Ya tienes una idea más que clara de cómo crear tu primer curso online piloto y dejar de una vez por todas de cambiar dinero por tiempo con tu 1 a 1, venderlo aunque nadie te conozca mucho en redes sociales y comentar a multiplicar tus ingresos. Imagina solo que en el primer curso tengas 10 clientas a 150 dólares = 1.500 dólares.

¡Es posible! te lo digo yo que empecé a mis 48 años, sin que nadie me conociera y sin saber siquiera qué era Instagram... hoy te puedo decir que trabajo 3 días a la semana, estoy construyendo y co-creando la vida que siempre quise.

Solo cree en ti y avanza.

Si ya estás lista para enfocarte y accionar y lo sientes en tu corazón, te invito a que pidas una **SESIÓN DE CLARIDAD GRATIS AQUÍ** para ver en qué etapa de tu negocio estás y si podemos trabajar juntas con alguno de mis programas o servicios.

Sígueme en mis Redes



*Y sé parte de mi comunidad
exclusiva de emprendedoras
enfocadas y que toman
acción (es gratis)*

AQUÍ



Sandra Martínez Coach y Mentora