



TU PRIMER

Producto Digital

VAMOS A RECORRER CADA ETAPA DURANTE LA
CREACIÓN DE TU PRIMER PRODUCTO DIGITAL.

HOLA SOY FLOR !



Estás aquí porque probablemente has visto a personas volverse virales ganando dinero en línea, así que decidiste probarlo también. Pero... está resultando ser más difícil de lo que esperabas con todas esas voces en el Océano Digital hoy. Breve historia sobre mí: trabajé en el sector de hostelería durante 7 años, otro año detrás de un escritorio en una oficina. Estaba dando 40 a veces 50 horas semanales de mi y recibía \$3000 mensuales. Llegué a un punto muerto con esa rutina, ni mi cuerpo ni mi mente ya respondían positivamente...

Hace un largo tiempo venía siguiendo a una chica que se dedicaba al Marketing Digital y ya generaba ingresos, todo a partir de un curso completo el cual ella había realizado también.

Hace 2 meses decidí lanzarme y comprar el mismo curso (Digital Wealth Academy) sin experiencia alguna en este campo.

Estudí durante poco más de 2 semanas todo el material del curso, y me permitió rápidamente comenzar a aplicar todos los conocimientos y configurar mis sistemas para así poder lanzar mi propio negocio en Marketing Digital, convirtiéndose hoy en mi realidad.

En el medio de ese camino he encontrado buenas personas que me guiaron por el camino correcto y quiero ayudarte a ti de la misma manera...

COMENCEMOS



Tabla de **CONTENIDO**

- 01* preparándose
- 02* nombre para tu negocio digital
- 03* definiendo tu nicho
- 04* conceptos básicos de marca
- 05* dominio y correo electrónico
- 06* ideando tu idea de producto
- 07* elegir un nombre para su producto
- 08* creación de producto
- 09* establecer un precio para su producto
- 10* analizando la competencia



Tabla de **CONTENIDO**

- 11* comercializar su producto
- 12* Instagram
- 13* tu lista de correo electrónico explicada
- 14* tu imán principal
- 15* formulario de inscripción
- 15* configurar su campaña de correo electrónico
- 15* configurando la tienda stanstore
- 15* lanzando tu producto
- 15* establecimiento de objetivos y mentalidad



01: PREPARÁNDOSE

Antes de comenzar, creo que es importante que se familiarice (al menos un poco) con las diferentes herramientas que utilizaremos. ¡Incluso puedes seguir adelante y crear tus cuentas si lo deseas! Puedes hacer click sobre cada uno para llevarte a sus webs principales

Canva: ¡así es como crearás tu producto digital y le darás vida! (y hazlo bonito) Puedes registrarte para obtener la cuenta gratuita por ahora, porque es todo lo que necesitas para comenzar. Es posible que desees actualizar en el futuro (finalmente lo hice) porque hay muchas más opciones con la versión paga, pero comienza con la gratuita.

Stan Store: ¡aquí es donde crearás tu página de ventas para tu primer producto! El enlace/link de tu tienda Stan es lo que terminará en tu biografía cuando hayas terminado. También podrás albergar otros links (externos) en tu tienda Stan, como enlaces de afiliados de Amazon o otras tiendas, etc. (Será necesario pagar una membresía para poder comenzar, si haces click aquí tienes 14 días gratis)

System.io: también es un software de marketing todo en uno que funciona como todo en uno. Nos ayuda a crear sitios web, tuneles de venta, campañas de correo electrónico, cursos en línea y ejecutar programas de afiliados y sitios de membresía. Está diseñado para convertir a los visitantes del sitio web en clientes potenciales y ventas como stan store.. Aquí puedes crear una cuenta de forma gratuita y dentro de un tiempo podrás actualizarla si así lo deseas.



02: NOMBRE PARA TU NEGOCIO

¡Ahora es el momento de elegir el nombre para tu negocio ! Ser creativo con esto es una de las partes divertidas. :)

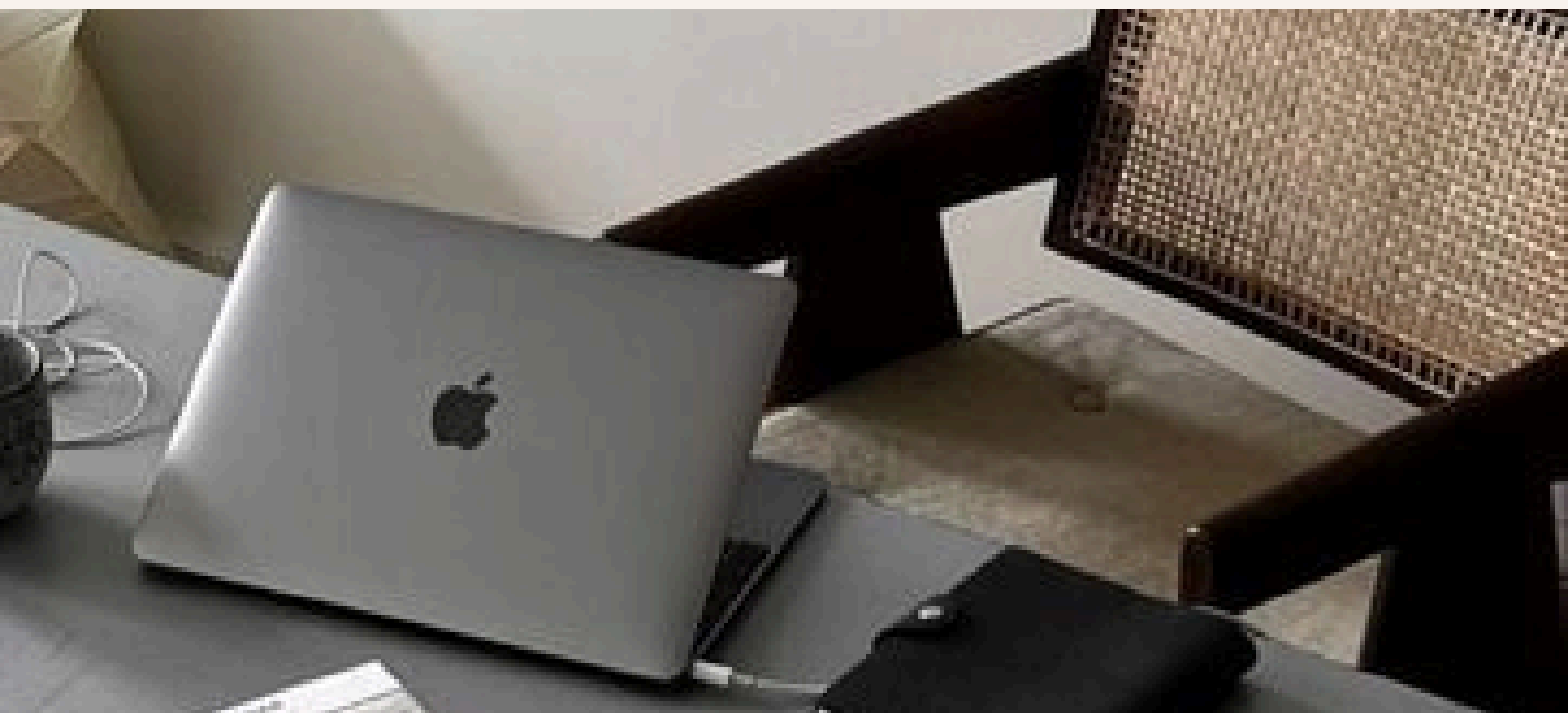
Pero antes de decidirse por el nombre perfecto, aquí hay algunas cosas a considerar:

Quieres que el nombre comunique claramente quien eres y/o de qué se trata tu negocio.

En caso de duda, ¡usar tu nombre directamente nunca es mala idea! Y un consejo: si tu nicho tiene que ver con ganar dinero, elije algo más exclusivo que "hazdinerocon...". Este mango simplemente se utiliza en exceso y te hará pasar desapercibido.

Mantenlo simple y directo al grano.

Pero ahora, tampoco te pares pensando DEMASIADO en esto. Puedes cambiarlo más tarde si es necesario, así que elige un nombre y ¡VAMOS!



04: DEFINIENDO TU NICHU

Definir tu nicho te ayudará a tener muy claro con QUIÉN estás hablando y a quién ayuda tu producto para así poder crear tu contenido en base a ello.

¿Qué es un nicho?

Algunas personas nunca ven el éxito en sus negocios porque nunca definen claramente su nicho. ¡Y nunca definen claramente su nicho porque confunden el avatar de su cliente (su cliente ideal) con su nicho!

Tu nicho es simplemente el problema que resuelves. Punto. No es la persona a la que le resuelves el problema.

Se cree que hay tres nichos “perdurables”. Es decir, los más recurrentes por la audiencia. Y son: Dinero, Salud, y relaciones. Si tu nicho no está clasificado en uno de estos nichos generales, no te preocupes, no necesariamente tiene que ser dentro de estos. Son ejemplos referentes donde es mucho más fácil realizar conversiones.

¿Qué problema puedes/puedes resolver?

Y no te presiones demasiado aquí. Solo necesitas llevar a las personas del punto A al punto B. No tienes que llevarlos de estar en sobrepeso de 20 kg a estar listos para “competir” con tu producto. Solo necesitas ayudarles a perder los primeros 3 kg. (Es solo un ejemplo, por supuesto)



¡Quiero que escribas TODOS los problemas que puedas resolver. No dejes ninguna piedra sin remover. Esto también servirá como lista de ideas de productos.

Usaré mi nicho como ejemplo. Prácticamente creo y vendo productos digitales y ayudo a otras personas a crear y vender productos digitales.

Conocer el problema que resuelves es tan importante como el producto que vendes! Si bien puedo vender productos digitales que enseñan a las personas a crear sus propios productos digitales, no es el problema en sí, sino sólo la solución al problema... Entonces, **¿cuál es el problema que estoy resolviendo?**



AYUDO A LA GENTE A GANAR DINERO ONLINE



05: MARCA

¡Consigamos la marca perfecta para presumir!

Cuando piensas en branding, (imagen de tu marca) ¿en qué piensas? Para mí los colores son lo primero que me viene a la mente.

Los colores son muy importantes y comunican la vibra de tu marca a las personas incluso antes de que lean tus palabras.

Elegí colores limpios y nítidos para mi marca. El gris, el blanco y crema son los principales. Siento que desprende una vibra tranquilizadora, concisa y profesional.

La paleta de colores de tu marca te ayuda a crear el sentimiento que quieres que alguien tenga sobre ti y tu negocio. Los colores pueden dar la impresión correcta de ti a las personas adecuadas. (Y una ventaja adicional: ¡atraerá a personas como tú que también se sienten atraídas por esos colores! ¡Así que asegúrate de que tu paleta de colores sea fiel a TI!)

Preguntas que debes hacerte antes de elegir colores...

¿Cómo quiero parecer? (enérgico, vibrante, calmante, confiable, profesional, etc.) ¿Qué emoción quiero provocar en mi audiencia?



05: CONCEPTOS BÁSICOS DE MARCA

También es útil identificar a tus competidores exitosos (es decir, personas que resuelven el mismo problema que tú) y ver cómo luce su marca.

¡No los copies, inspírate en ellos!

Créame, copiar a alguien NUNCA funciona. Toma los principios que utilizan y aplícalos a tu propio contenido, pero nunca copies.

Teoría del color

Diferentes colores provocan diferentes sentimientos en tu audiencia y también denotan diferentes cosas sobre TI y tu marca.



ideas de paleta de colores



Después de la psicología, también hay que tener en cuenta la practicidad. Asegúrese de que el color del texto se pueda leer en comparación con el color de fondo. (¡ESTO ES MUY IMPORTANTE Y NO PUEDE SER EXCESIVO!) Quieres que tu mensaje destaque.

¡Namelix es una herramienta útil para NOMBRAR tu negocio y crear colores para tu marca! Una vez que busque sus palabras clave y decida el nombre y el logotipo de tu negocio, puedes hacer clic en el logotipo/nombre específico que deseas y obtendrás una paleta de colores y una maqueta.



The image shows the homepage of the Namelix website. The background is a dark blue gradient. In the top left corner, the word "namelix" is written in a white, lowercase, sans-serif font. In the top right corner, the text "Por Brandmark.io" is followed by a right-pointing arrow. The main heading is "Generador de nombres comerciales" in a large, white, sans-serif font. Below it, a subtitle reads "generar un nombre comercial breve y de marca utilizando inteligencia artificial". In the center, there is a light blue input field with the placeholder text "Ingrese palabras claves" and a dark blue button labeled "Generar". Below the input field, there are three columns of text, each with an icon and a title. The first column has a lightbulb icon and the title "Obtener ideas de nombres", with the text "Namelix genera nombres cortos y atractivos con un modelo de lenguaje de última generación". The second column has a funnel icon and the title "Filtrar Resultados", with the text "Decide si priorizas un nombre más corto, que tenga una palabra clave específica o una extensión de dominio." The third column has a heart icon and the title "Guarde sus nombres", with the text "Nuestro algoritmo aprende de los nombres que le gustan y le brinda mejores recomendaciones con el tiempo." At the bottom right, there is a partial view of a light blue circular graphic.

06: DOMINIO Y CORREO ELECTRÓNICO

Este no es un paso clave a menos que desee un nombre de correo electrónico profesional.

La razón principal por la que elegirías obtener un nombre de dominio no es necesariamente para poder configurar un sitio web ahora mismo. La razón principal por la que desearías un nombre de dominio es para el correo electrónico profesional. De esa manera, puedes tener tu lista de correo electrónico en funcionamiento ahora y lista para funcionar tan pronto como lance su producto digital.

Recomiendo permanecer lo más cerca posible del nombre de su empresa, si no de todo el nombre de tu empresa.

Para su nombre de correo electrónico profesional, recomiendo algo como esto: [una palabra@sunombredominio].

También puedes escribir tunombre@tudominio.com

Mire este video para aprender cómo...



07: IDEA DE TU PRODUCTO

DE ACUERDO. Entonces, ahora que tienes tu nicho (problema que resolver), necesitas descubrir CÓMO quieres resolverlo.

¿Con un E-book con consejos e información? Guía Video ? Plantillas Web ¿Un curso en toda regla? (¡NO recomiendo esta última para tu comienzo!)

Sólo debes saber que la gente pagará por cualquier cosa siempre que resuelva su problema.

Si ya tiene un negocio y tienes elementos en él que utiliza (plantillas de correo electrónico, paquetes de capacitación, etc.) que pueden convertirse en productos digitales, ¡puede comenzar por ahí!

En mi opinión, las guías, e-books (como este) son la forma más fácil y efectiva de poner un pie en la puerta con su primer producto. También tienen un alto valor percibido.



08 ELEGIR UN NOMBRE PARA TU PRODUCTO

El nombre de su producto es una pieza extremadamente importante. De hecho, puede hacer o deshacer sus ventas... por más dramático que parezca.

Mi mentor dijo una vez "claro es mejor que "inteligente" cuando se trata de nombrar un producto que vendes. Por lo tanto, es mejor comunicar claramente qué resultado ofrece su producto frente a algo rebuscado o "bonito". Quieres dejar en claro de que se trata. Ve al grano no te compliques.

Te dejo un ejemplo de comparación aquí:

Ejemplo de nombre de producto que probablemente no se venderá: "mis recetas favoritas"

Ejemplo de nombre de producto que probablemente SE venderá: "7 recetas que a tus niños, les encantarán, garantizado."



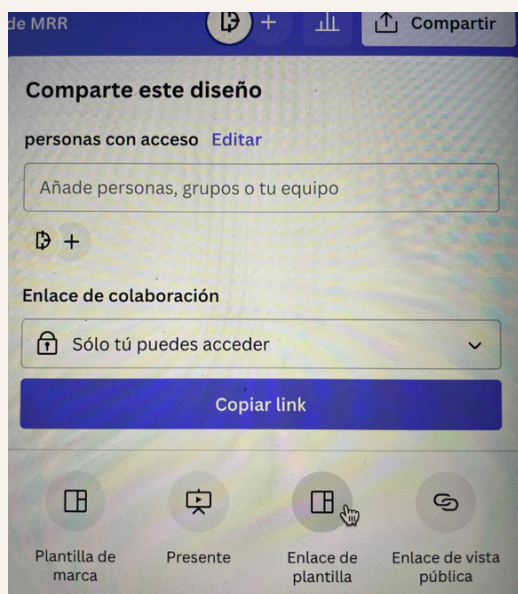
09 CREACIÓN DE PRODUCTO

¡El lugar más popular (y mi favorito personal) para crear tus productos digitales es Canva! Canva tiene plantillas de E- books gratuitas que son hermosas y realmente te ayudarán a pintar la visión y crear un hermoso producto digital.

Todo lo que realmente necesitas es la versión gratuita de Canva, pero la versión pro te dará MUCHAS más opciones de diseño ¡Así que definitivamente es algo a considerar en el futuro! Pero por ahora, la gratuita será suficiente.

Si no te gusta ninguna de las plantillas de Canva, ¡puedes comprar una en ETSY.COM que te guste! Es excelente para encontrar plantillas bonitas y a precios accesibles .

Configura Google Drive si aún no lo has hecho (es gratis). Si tienes una cuenta de Gmail, ya deberías tener acceso a Google Drive. Para encontrarlo fácilmente, simplemente busca "Google Drive" en Google. Usa Google Drive para guardar tu creación y asegúrate de configurarlo para que cualquiera con el enlace pueda verlo (así no necesitarán permiso para acceder al archivo)



10 ESTABLECER UN PRECIO PARA TU PRODUCTO

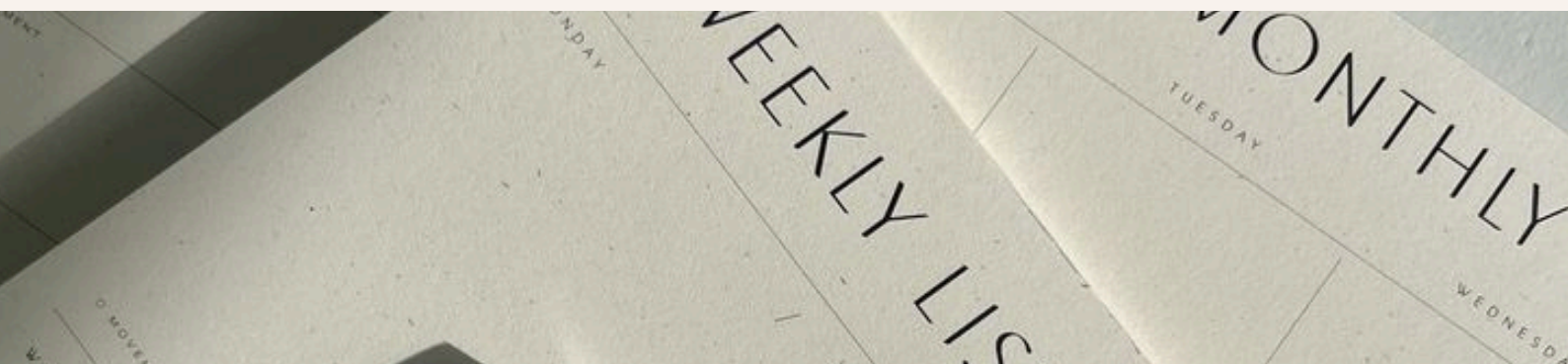
¿Alguna vez has notado que el precio de la mayoría de productos digitales termina en 7? \$27, \$37, \$47, etc. Hay una psicología detrás de esto y estadísticamente, los productos con un precio de 7 al final se venden mejor. (no me preguntes por qué, yo no hago las reglas)

Me gusta mantener mis productos con un precio inferior a \$100. Creo que es una buena regla general, especialmente cuando estás empezando. Es mucho más fácil para alguien apretar el gatillo de algo por debajo de \$100 que por algo de más de \$100. También quería asegurarme de que la “mamá de todos los días”, el estudiante universitario, o simplemente personas que no cuentan con medios altos, pudieran permitirse esto sin tener que gastar mucho dinero o estresarse si no hacía NADA con ello. (Todos sabemos cómo va eso... ¡Tengo toneladas de cosas que compré y nunca leí!)

Para lograr el número ideal, debes sentarte a tomar un café contigo y responder algunas preguntas...

- El precio que llevas calculado hasta ahora para tu producto... ¿encaja con tus pretensiones?
- ¿Vender este producto puede recaudar lo que esperas o tienes más productos para, entre todos, alcanzar el objetivo de facturación?

Es obvio que quieres generar más y más ingresos (¡¿quién no?!), pero se racional antes de poner un precio exorbitante o un precio demasiado bajo



11 ANALIZANDO LA COMPETENCIA

Esta parte es realmente importante, ;)

Quieres saber lo suficiente sobre lo que está haciendo tu competencia para saber los vacíos que puedes llenar en el mercado, **pero no tanto como para empezar a sonar exactamente como ellos** y comenzar a hacer que tu contenido se vea exactamente como el de ellos. (Ya he hecho eso... ¡no lo hagas!)

También deseas ver cómo tu competencia fija el precio de sus productos para poder hacer lo mismo si tiene un producto similar.

¡El primer lugar donde quiero que realices tu investigación es en todos los canales de redes sociales que utilices! Pinterest es excelente incluso si no lo usas. Piensa en ello como un motor de búsqueda de redes sociales que lo conectará con cosas y personas en MUCHAS plataformas



SI AÚN NO LO HAS HECHO...

¡Es hora de comenzar a organizar la creación de tu producto digital !

Primero, recomiendo hacer una lista de cada tema que quieras tocar, y LUEGO organizarlos en secciones (o días, o pasos). Una vez que hayas organizado cada tema en una sección, ¡puedes comenzar a juntarlo todo en una plantilla de e-book (alguna que hayas elegido en CANVA , o ETSY como ya hablamos)

No sé tu pero yo necesito una guía/esquema que me ayude cuando estoy creando. Es posible que funcione mejor simplemente improvisando, pero hacerlo de esa manera en el pasado me ha dejado MUCHOS proyectos sin terminar porque empiezan a parecer súper desorganizados y abrumadores.

Entonces, ¡organízate PRIMERO!

Luego crea.

Y mi mayor consejo aquí es simplemente HACERLO. Hecho es mejor que perfecto, y siempre puedes volver atrás, modificarlo y editarlo más tarde. Tus clientes tendrán el enlace de Google Drive cuando compren y también podrán acceder a todas esas actualizaciones.



12 COMERCIALIZANDO TU PRODUCTO

La forma en que aprendí a comercializar mis productos digitales fue a través de un curso que me costó \$497 (¡todavía lo vendo y creo sinceramente en él! Viene con derechos de reventa para que tu también puedas venderlo como tu **producto HIGH -TICKET ya que es un curso** , [haz click aquí para aprender más sobre esto](#)) continuando con nuestro principal, ahora resaltaré los puntos clave a la hora de comercializar tu producto.

Por ahora, sólo quiero que te concentres en Instagram. A menos que ya estés familiarizado con otras plataformas como TikTok y Pinterest, en cuyo caso puedes reutilizar tu contenido para generar tráfico a tu Instagram.

Pero Instagram es un lugar único y una plataforma excelente no solo para crear una audiencia sino también para NUTRIR a tu audiencia. El algoritmo de la plataforma es muy singular en este sentido.

¡Definitivamente es mi plataforma preferida y donde concentro mis esfuerzos!



13 INSTAGRAM

Al comercializar tus productos en Instagram, debe tener en cuenta que Insta es primero una plataforma de “nutrición” antes de ser una plataforma de conversión. Es decir, tu audiencia quiere conocerte más que cualquier otra cosa. ¡Así que entrelaza tu personalidad a lo largo de tu contenido!

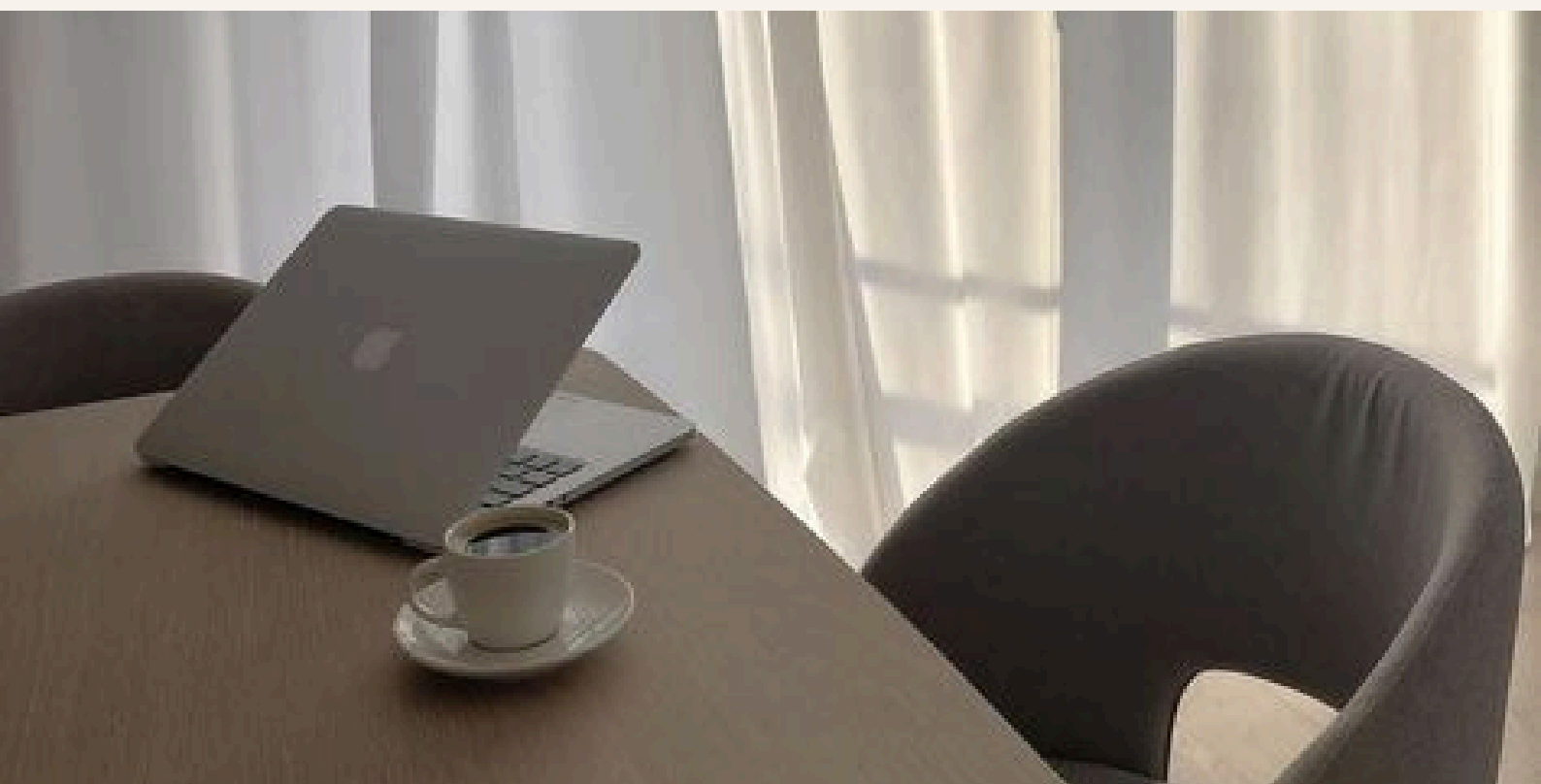
Recomiendo ceñirse a REELS y mantener tu feed principalmente comercial. Lo que quiero decir con esto es... no pongas videos tuyos y de tus amigos en conciertos sin ningún contexto detrás y sin vincularlos de alguna manera con tu oferta.

¡Es mejor limitar tu vida personal a tus stories!

¡Piensa en tus reels de Instagram como la fiesta y en las historias de Instagram como tu CASA! Estás invitando a la gente a que te conozca más íntimamente, ¡así que ahí es donde deben ir todas las cosas personales! Esto también te ayudará a generar un factor de conocimiento y confianza con tu audiencia.

Sin embargo, intenta mantener tus historias de Instagram entre 6 y 8 historias por día. Opta por la CALIDAD y VALOR en tus historias, no quieres subir cosas por subir. ¡Menciona tu oferta AL MENOS una vez al día!

También es aconsejable entrelazar contenido empresarial y personal. Al publicar por ejemplo sobre POR QUÉ comenzaste a crear tus propios productos digitales, puede conectarse con tu audiencia en un nivel más profundo que si simplemente enumeraras las características de tu producto o los beneficios que tu producto puede brindarles



AUTOMATIZACIONES PARA INSTAGRAM

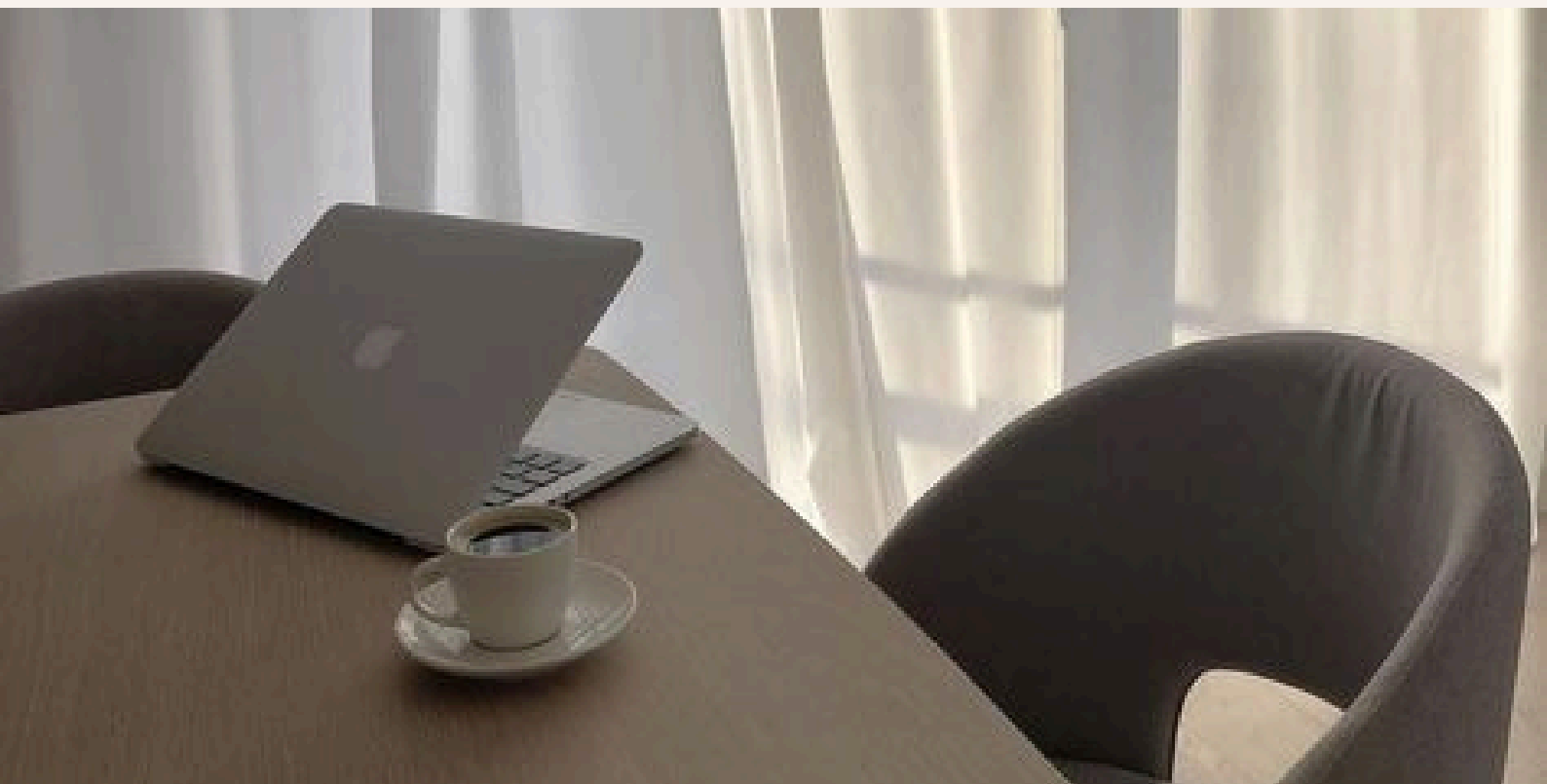
MANY CHAT es el SECRETO MEJOR GUARDADO que en realidad.... no es un secreto en absoluto. (Click Aquí)

¡Prácticamente cualquier persona que publique un llamado a la acción en sus publicaciones pidiendo a su audiencia que comente con una palabra clave para obtener cierta información está usando manychat! (Ejemplo: Comenta “gratis” de abajo para enviarte mi guía donde te brindo toda la información)

Puedes pedirle a tu audiencia que comente una palabra clave y el chatbot (Many Chat) le enviará más información automáticamente. ¡Mientras DUERMES o no estas conectado! Por eso esto es tan útil y tan grande.

Puedes usar la versión básica gratuita, pero te advierto que hay MUCHAS más funciones y flexibilidad con la versión paga.

¡También puedes comenzar a recopilar correos electrónicos a través de una burbuja de preguntas en tus historias de Instagram! De esa manera, tendrá una lista de clientes potenciales a los que dirigirte cuando lances tu producto.



14 TU LISTA DE CORREO ELECTRÓNICO EXPLICADA

¿No está muerto el correo electrónico?

¡De ninguna manera! De hecho, el marketing por correo electrónico siempre ha sido el método más probado y verdadero para convertir ventas a largo plazo que cualquier otro método. Piénsalo. Si alguien te encuentra en Instagram, hace clic en tu enlace para comprar, pero no compra... ¿entonces qué? Se han ido para siempre.

Eso es....

¡A menos que tengas un sistema de marketing por correo electrónico!

Piensa en tu Instagram, el enlace de tu bio, etc. como el marketing frontal y tu campaña de correo electrónico como el marketing final. ¡Quieres cubrir ambos extremos!



15 TU IMÁN PRINCIPAL

¿Qué es un imán de leads? (O Lead Magnet Escucharás)

Un lead magnet es otra cosa increíblemente simple, pero mucha gente parece estar complicándola demasiado.

¿Alguna vez has visto a alguien ofrecer una guía o un recurso gratuito con información relacionada con su nicho? Sí, ese es su imán principal.

Así es como construyen su lista de correo electrónico con personas interesadas en el tema para el que resuelven un problema. Y con el lead magnet, pueden ofrecerles valor gratuito a cambio de su dirección de correo electrónico.

NO quieres que tu imán principal sea algo que sea pura basura (eso no generará confianza). ¡Quieres que sea algo por lo que realmente pagarían dinero! Algo con algunos pasos, consejos o información real y práctica. (Chequea en mi perfil de Instagram mi guía Introducción de Marketing Digital que ofrezco como Imán para mi audiencia)

Puede ser cualquier cosa, desde un E-Book hasta una guía, ¡Incluso un simple documento de Google con consejos es aceptable! Solo asegúrate de que sea algo para lo que TÚ pondrías tu dirección de correo electrónico en un cuadro.



17 CONFIGURAR TU STANSTORE

¡Tu tienda stan será tu TIENDA ÚNICA para todas las cosas que crees! ¡Tu Imán, tus productos digitales y todos tus enlaces! Piensa en ello como tu oficina Digital y tu tienda, todo en uno.

Paso 1: Crea tu cuenta Stan Store usando este Link (Este enlace te dará 14 días gratis!)
HAZ CLIC AQUÍ

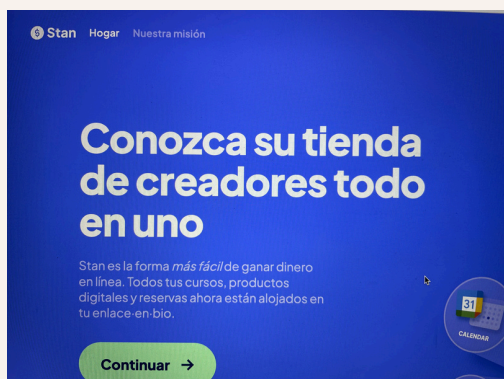
Paso 2: ¡Siga esta secuencia de introducción para asegurarse de configurarlo de la manera correcta! HAGA CLIC AQUÍ

Incluso si su producto aún no está terminado, ¡adelantate y comienza a configurar tu página de ventas!

¡Este es un buen momento para volver a analizar la etapa de competencia y leer algunas páginas de ventas! ¡Obtén algunas ideas y aplícalas a tu negocio!

Cuando se trata de páginas de ventas de STAN STORE, cuanto más cortas son, mejor se venden.

No te vuelvas loco con los detalles. Si es necesario haz un extra con un Video explicando mas en profundidad.



17 CONFIGURAR TU CAMPAÑA DE CORREO ELECTRÓNICO

Su campaña de correo electrónico es realmente lo que le permitirá automatizar sus ventas y ganar dinero mientras duermes.

¡Así que ahora necesitas escribir algunos correos electrónicos en tu secuencia para vender tu producto gratuito!

Aquí te dejo un ejemplo como Correo de Bienvenida enviando tu Imán Principal

[HAZ CLICK AQUI PARA VER EL EJEMPLO DE CORREO ELECTRÓNICO](#)

¡Y PD! ¡No olvides PROBAR todo antes del lanzamiento!

Ingresa tu correo electrónico en tu suscripción para tu IMAN como ejemplo y asegúrate de recibir ese primer correo electrónico y de que el imán se entregue sin problemas. Pruébalo todo y realiza los cambios correspondientes si es necesario.

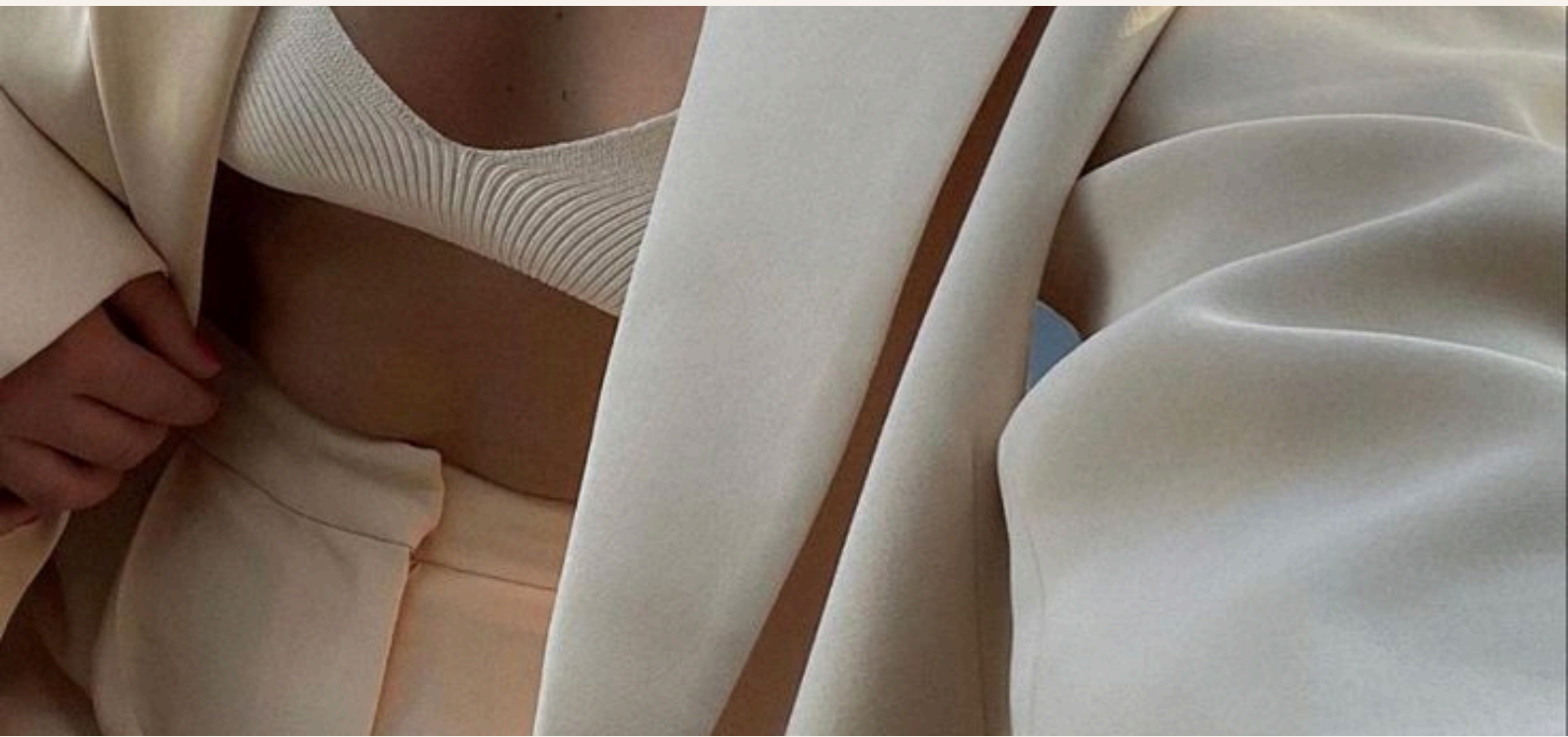


19 LANZANDO TU PRODUCTO

¡AQUÍ VAMOS!

Primero, ¡asegúrate de tener tu LINK PERSONAL en tu biografía de Instagram! ¡Entra en tus historias y COMPARTE TU EMOCIÓN! ¡La energía es muy contagiosa! ¡Te lo juro, NO DESCUENTES TU ENERGÍA!

Además, está bien estar nervioso e inseguro. Pero recomiendo replantear tu forma de pensar al comenzar (¡Hablaremos de esto en un minuto!) Esto es algo EMOCIONANTE que estás haciendo por ti y quizás por los tuyos también, como en mi caso que ha sido para ayudar a mi familia al igual! . Esto tiene el potencial de CAMBIAR tu vida para siempre y ayudar a tantas personas a resolver un problema común.



¡Empieza a compartir tu historia!

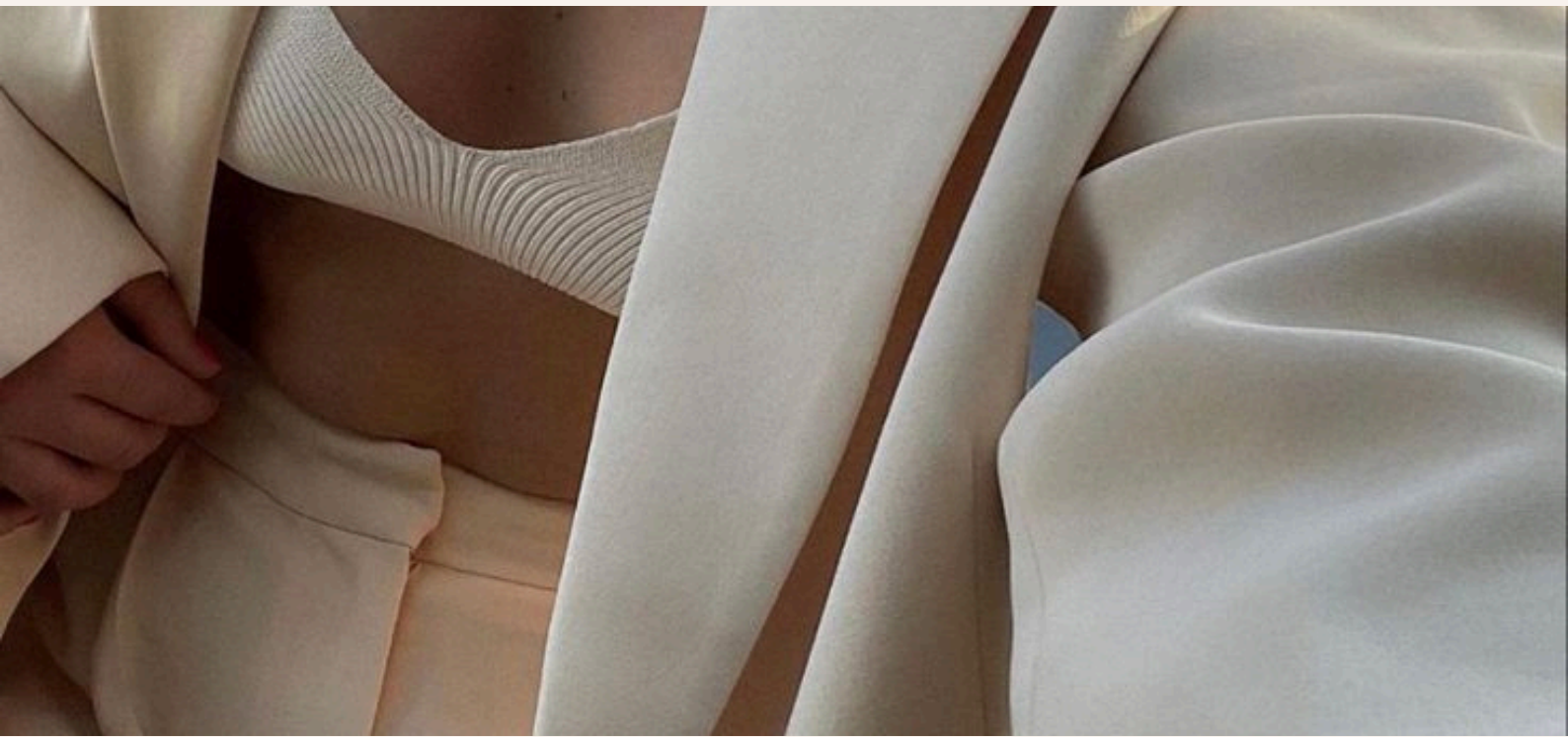
¡Esto es **vital!** Empieza a crear contenido compartiendo tu historia... Habla sobre por qué creaste tu producto, qué métodos te han funcionado, como has llegado hasta aquí, que has aprendido....

Se necesitan más de 100 interacciones para que alguien te conozca y alrededor de 7-8 para que alguien que ya te conoce quiera comprar tu producto. Cada historia, comentario o publicación en la que interactúan cuenta como una interacción. Si publicas regularmente y interactúas con tu audiencia, puedes lograrlo rápido.

No te desanimes si no vendes nada el primer día. Sigue de cerca tus estadísticas, como el alcance y la interacción en Instagram, para mantenerte motivado.

Aprende qué tipo de contenido funciona mejor y repítelo de diferentes formas. Y por favor, no copies, ponle a tu negocio siempre sabor a ti !

Y no olvides pedir testimonios a tus clientes , esto es vital para tu negocio, ya que lo compartirás para que tu audiencia tome mas confianza aún y sigas avanzando, al igual que ti !



20 OBJETIVOS Y MENTALIDAD CORRECTA

¿Qué importancia tiene la mentalidad para tu negocio?

Literalmente te hará o te destruirá. Creo firmemente que lo que ofreces es lo que obtienes a cambio. ¡Y si tienes una mentalidad de mierda, actuarás en consecuencia y eso será lo que estarás publicando en el mundo! ¡CAMBIALO! Te lo digo, la mejor inversión que jamás harás está en tu MENTE.

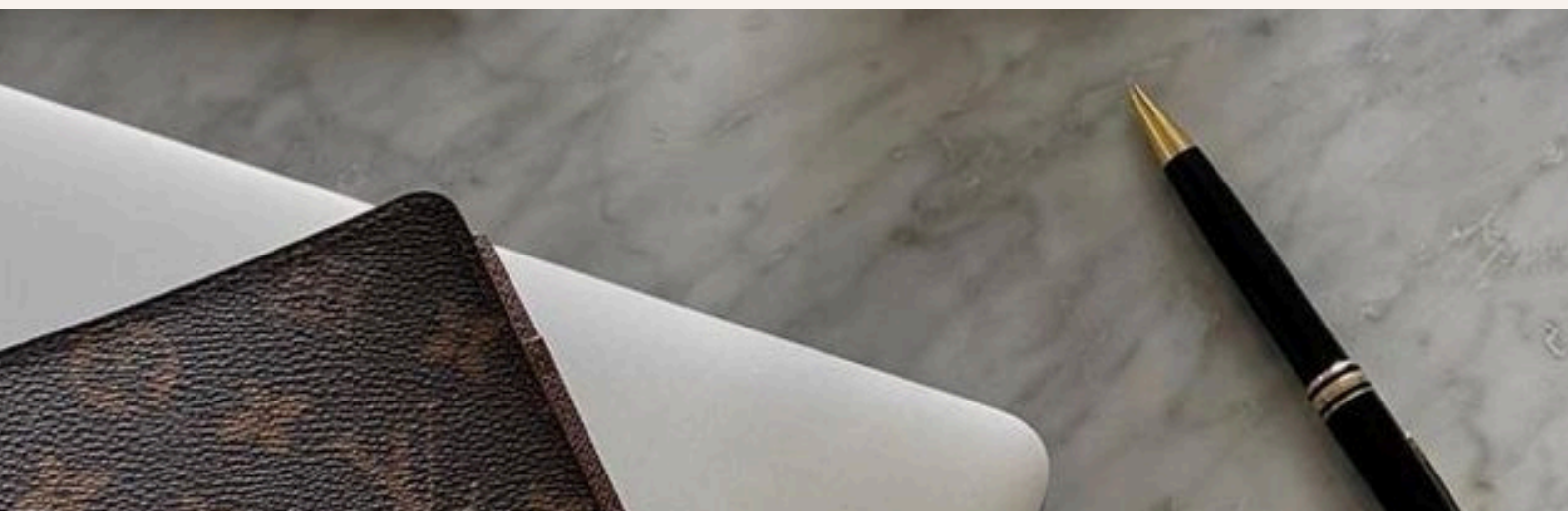
Mire esta Ted Talk Para corregir tu mentalidad y hacerle frente al miedo, a mi me ha ayudado mucho. CLICK AQUÍ

El establecimiento OBJETIVOS

Establecer metas es otro punto **VITAL**. Sé que probablemente quieras saltarte este paso, pero no lo hagas.

Piensa en tu objetivo de ingresos mensuales y divídelo entre 30. Divide por el precio de tu producto. Esa es la cantidad que necesitas vender.

Cree su programación de contenidos en consecuencia. ¿Necesitas publicar MÁS para llegar a más personas? ¡Hazlo! ¿Necesitas estar más en tus historias? ¡Hazlo! ¿Necesita enviar correos electrónicos de incentivo una vez a la semana? ¡Hazlo! Lo que sea necesario. Siempre digo Apunta alto con tus metas versus bajas. No optes por el realismo. Sea MUY POCO REALISTA. Ahí es donde ocurre la magia.



CERRANDO..

Si estás lista/a para ir más allá, la verdad es que ahora mismo están surgiendo toneladas de cursos en el mundo del marketing digital, pero es importante que elijas con cuidado ya que muchos dejan mucho que desear (yo misma aprendí de malas experiencias al empezar, perdiendo mucho tiempo y dinero, por no saber).

Te dejo aquí un enlace a nuestra Academia, donde toda nuestra comunidad aprendió todo sobre marketing digital, branding, plataformas de redes sociales, Ventas, mindset, bueno...en base cómo puedes crear tu propio negocio online desde CERO. Además, puedes hacer un 100% de beneficio total en cada venta si decides venderlo tú mismo, la posibilidad es infinita solo depende de que tan dispuesto estés.

[HAZ CLIC AQUÍ PARA SABER MAS DWA](#)



FELIZ COMIENZO!

FLORENCIA