



# RIQUEZA DIGITAL GUÍA

TODO LO QUE NECESITAS PARA CREAR UN  
PRODUCTO DIGITAL QUE SE VENDE Y COMO  
VENDERLO !

CREA INGRESOS PASIVOS

# *Términos*

## **DE DERECHO DE REVENTA**

Este producto digital hecho para usted otorga plenos derechos de reventa al comprador.

Al comprar un producto hecho para usted que viene con derechos de reventa, también obtiene la libertad de modificar, revender y beneficiarse **TOTALMENTE** de este producto, lo que significa que no le debe a nadie (¡incluyéndome a mí!) una parte de sus ventas.

Lo que encontrará con esta Guía es que no solo compró la Guía en sí, sino que también se le otorgaron los Derechos de Etiqueta Privada (¡no debe confundirse con los Derechos de Reventa Principal o simplemente los derechos de ReVENTA!). En otras palabras, PLR + Derechos de Reventa = combinación perfecta.

Esto significa que puede cambiar el nombre, la marca y cambiar totalmente este producto. ¡Hazlo tuyo! (¡POR FAVOR, hazlo tuyo! ¡DESTACA!)

Esto es algo que ayudará a muchas personas a poder crear un producto digital del que estén orgullosos y que **VENDERÁ**.

Estoy muy emocionado de que pueda ampliar su oferta digital con este producto. No es necesario que me des crédito a mí ni a nadie más, puedes reclamar la autoría total. Como dije antes, hazlo **TOTALMENTE** tuyo.

Aquí está el **ENLACE DE LA PLANTILLA** para cambiar el producto como desee.

*Paula*

@marketingcon\_paulaestrella



# HOLA, SOY PAULA



¡Mamá de un 1 niño, emprendedora y mujer de negocios a la que le encanta ayudar a las mujeres a ganar dinero en línea sin descuidar a sus hijos ! Creo firmemente que no tenemos que elegir entre libertad de dinero y tiempo. A través de productos digitales y automatización, podemos ganar más de lo que jamás imaginamos mientras pasamos nuestro tiempo con las personas que amamos.

Comencé en el marketing digital con un curso hecho para usted (puede obtener más información sobre eso aquí) hace aproximadamente 3 meses. Y quede impresionada de todo lo que se puede lograr con los productos digitales , y las habilidades que puedes desarrollar en el camino que te ayudarán monton en todo lo que emprendas !

Aparte de todo eso, no es ningún secreto que iniciamos el Marketing Digital para ganar más dinero. Y se puede ganar mucho dinero si está dispuesto a aprender y comprometerse. El marketing digital es una industria multimillonaria y no desaparecerá pronto. ¡Lo que más me gusta de los productos digitales es que funcionan para CUALQUIER nicho o industria! Además, solo tiene que crear algo una vez y podrá venderlo una y otra vez con gastos generales bajos o nulos para obtener un beneficio del 100 %.

Paula estrella

VAMOS ...



# EN ESTA GUIA

Aprenderás no solo cómo crear su propio producto digital, sino también cómo investigarlo para asegurarse de que sea algo que se venda. También lo guiaré a través de la marca, la configuración de sus sistemas de back-end y todos los aspectos legales y de logística. ¡Va a ser muy DIVERTIDO!

¡Etiquétame en tu historia de Instagram  
(@marketingcon\_paulaestrella)  
mientras trabajas en este proceso!  
¡Me encantaría ver qué estás  
haciendo!



# Tabla de **CONTENIDO**

- 01* Preparandote
- 02* Elige un nombre comercial .
- 03* definiendo tu nicho .
- 04* Conceptos básicos de marca.
- 05* dominio y correo electrónico.
- 06* creando tu idea de producto.
- 07* elegir un nombre para tu producto.
- 08* creación del producto.
- 09* establecer un precio para tu producto.
- 10* Analizando la competencia



# Tabla de **CONTENIDO**

- 11*      Comercializar tu producto .
- 12*      Instagram.
- 13*      Tu lista de correo electrónico explicada.
- 14*      Tu imán principal.
- 15*      Formulario de inscripción.
- 16*      Configurar tu campaña de correo electrónico
- 17*      Configurando STAN STORE Y SYSTEMS.
- 18*      Lanzando tu producto.
- 19*      Establecimiento de objetivos y mentalidad.



# 01: PREPARÁNDOTE

Antes de comenzar, creo que es importante que se familiarice (al menos un poco) con las diferentes herramientas que usaremos. ¡Incluso puedes seguir adelante y crear tus cuentas si lo deseas!

**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.

**Systems IO** - ¡Aquí es donde crearás tu página de ventas para tu primer producto! El enlace de Systems IO es lo que terminará en tu biografía cuando hayas terminado. Lo mejor es que puedes tener muchos beneficios con esta plataforma en la versión gratuita .

**Systems IO** " también será tu plataforma de marketing por correo electrónico!



# 02: ELIGIENDO UN NOMBRE PARA TU NEGOCIO.

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

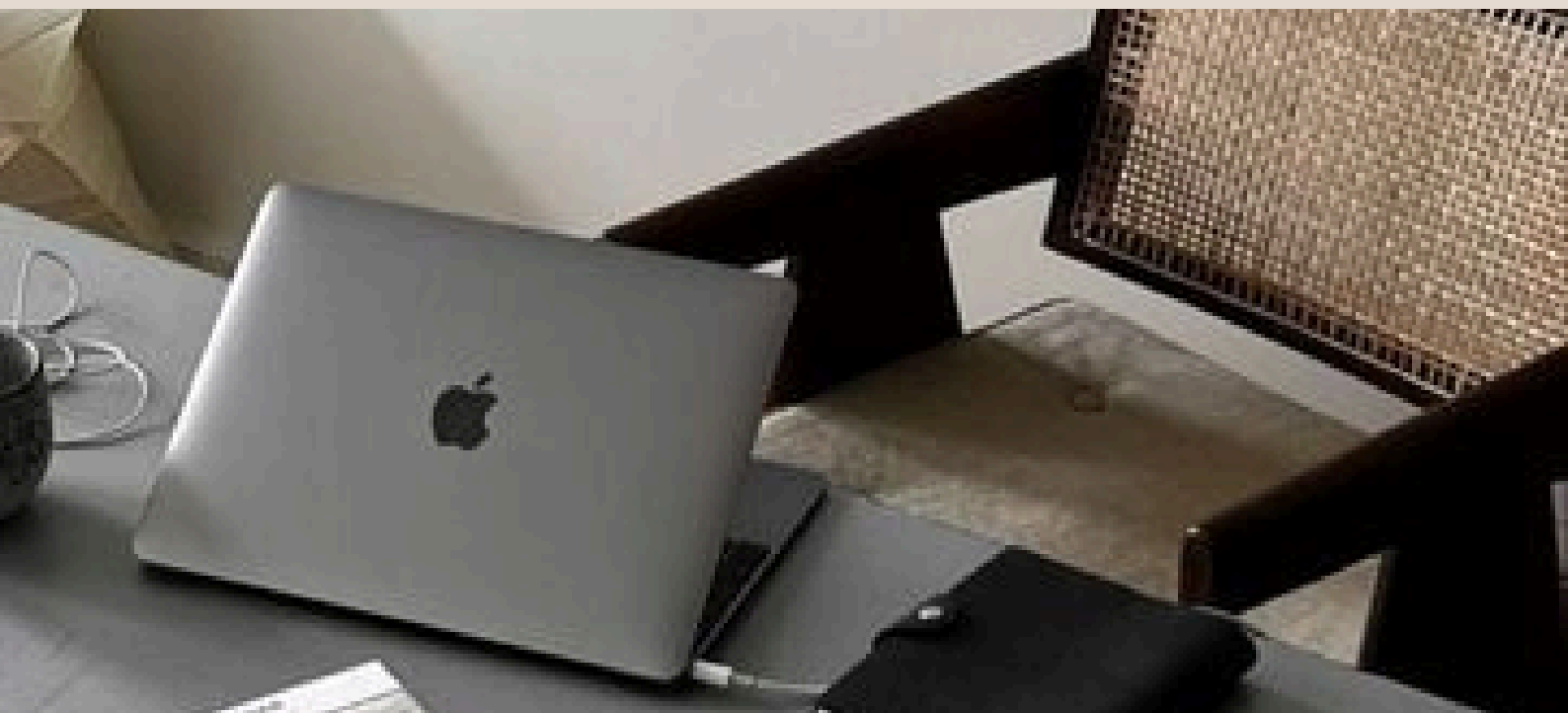
Pero antes de decidirse por el nombre perfecto, aquí hay algunas cosas a considerar:

Quiere que el nombre de su empresa comunique claramente de qué se trata su empresa. Es útil utilizar palabras clave en el nombre de su empresa que indiquen exactamente lo que hace.

En caso de duda, ¡usar tu nombre nunca es mala idea! Y un consejo: si su nicho tiene que ver con ganar dinero, elija algo más exclusivo que "Hazdinerocon\_". Ese mango simplemente se usa en exceso y te hará pasar desapercibido. Quieres DESTACAR en tu nicho y tu mango es el primer paso.

Mantenlo simple y directo al grano.

Pero tampoco pienses 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.

¿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 (también conocido como su cliente ideal) con su nicho!

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

Se cree que hay tres nichos “perennes”. Es decir, si permaneces en una de estas categorías, SIEMPRE ganarás dinero. Salud, riqueza y relaciones. Si su nicho no está clasificado en uno de estos nichos generales, no se preocupe. ¡Aún PUEDES encontrar el éxito! Es mucho más fácil encontrar el éxito en uno de los 3 grandes.

¿Qué problema puedes/puedes resolver?

Y no te presiones demasiado aquí. Solo necesita llevar a las personas del punto A al punto B. No es necesario que las lleve desde un sobrepeso de 20 kg hasta la etapa de competencia listas con su producto. Sólo necesitas ayudarlos a perder los primeros 3 kg. (Esto es sólo un ejemplo, por supuesto)

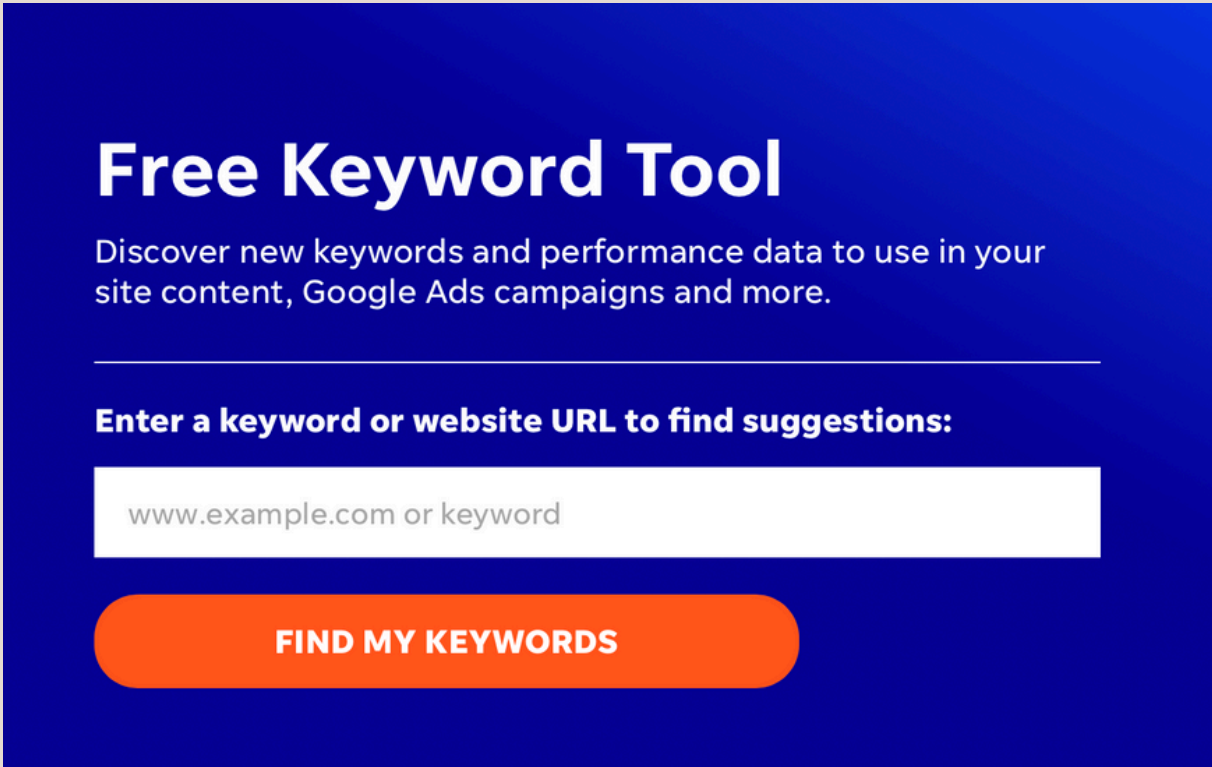


¡Esto te ayudara! Quiero que escribas TODOS los problemas que puedas resolver. No dejes ninguna piedra sin remover. Esto también servirá como lista de ideas de productos.

## Investigación de palabras clave

Muy bien, aquí es donde descubrimos SÓLO qué tan rentables son tus ideas. Utilice Wordstream y comience a buscar algunas palabras clave en su lista de ideas de productos.

Las palabras clave son muy útiles para ayudarte a descubrir cuántas personas tienen el problema que resuelves, al descubrir cuántas personas buscan esos términos en los motores de búsqueda cada mes. Para encontrar un nicho verdaderamente rentable, debes apuntar a 20.000 búsquedas para cada palabra clave. Guarde todas las palabras clave que haya buscado y asegúrese de anotar cuántas búsquedas tienen.



**Free Keyword Tool**

Discover new keywords and performance data to use in your site content, Google Ads campaigns and more.

Enter a keyword or website URL to find suggestions:

www.example.com or keyword

**FIND MY KEYWORDS**

Usaré mi nicho como ejemplo. Prácticamente, creo y vendo productos digitales y ayudo a otras personas a crear y vender productos digitales. (¡como lo estoy haciendo ahora con esta guía!)

Así que busqué "productos digitales" y descubrí que solo tiene alrededor de 18.000 búsquedas por mes. No está mal, pero no es lo suficientemente bueno. (recuerda, dije que queremos al menos 20.000 búsquedas; de lo contrario, puede ser difícil encontrar a la persona con el problema que resuelves).

¡si es que existen!)

digital products	18,100
------------------	--------

¡Es por eso que 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?

Keywords	📈 Monthly search volume
make money online	301,000
make cash online	301,000
generate income online	301,000
create money online	301,000
ways to make money online	74,000
ways to earn money online	74,000
ways to get money online	74,000

Ayudo a la gente a ganar dinero en línea. (Puedo escuchar las bombillas apagándose en tu cabeza ahora mismo)

Otro consejo realmente útil cuando piensas en un problema que puedas resolver dentro de tu nicho es **AnswerThePublic**. Puede descubrir qué términos busca la gente y asegurarse de incluirlos no solo en su búsqueda de palabras clave, sino también en tu contenido.

Simplemente busque las palabras clave que encontró en el flujo de palabras que están relacionadas con su nicho, guarde las preguntas que hacen las personas que busca usando esas palabras clave y BAM.

Lo más probable es que encuentres MUCHO más de un problema que puedas resolver, pero elijamos uno por ahora. No es necesario que resuelva todos los problemas dentro de su nicho en un solo producto digital.

Créame, se venderá MUCHO mejor si puede definir claramente UN problema que resuelva con ese producto. Recuerde, solo necesita entregar un resultado a su cliente. Punto A al punto B. No compliques demasiado esto.

Además, esto no será aplicable hasta más adelante, pero te prometo que recordarás que dije esto:

Preste atención a los otros problemas que sus clientes le expresan mientras resuelven un problema con su primer producto digital. ¡Tomar nota! Estas conversaciones le darán ideas para su PRÓXIMO producto digital. (Y créame, ¡las ideas no dejarán de surgir!)

# 05: MARCA

¡Consigamos la marca perfecta para presumir!

Cuando piensas en branding, ¿en qué piensas? Para mí los colores son lo primero que me viene a la cabeza.

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 crema, el gris y el blanco son los principales. Siento que desprende una vibra tranquilizadora, concisa y profesional.

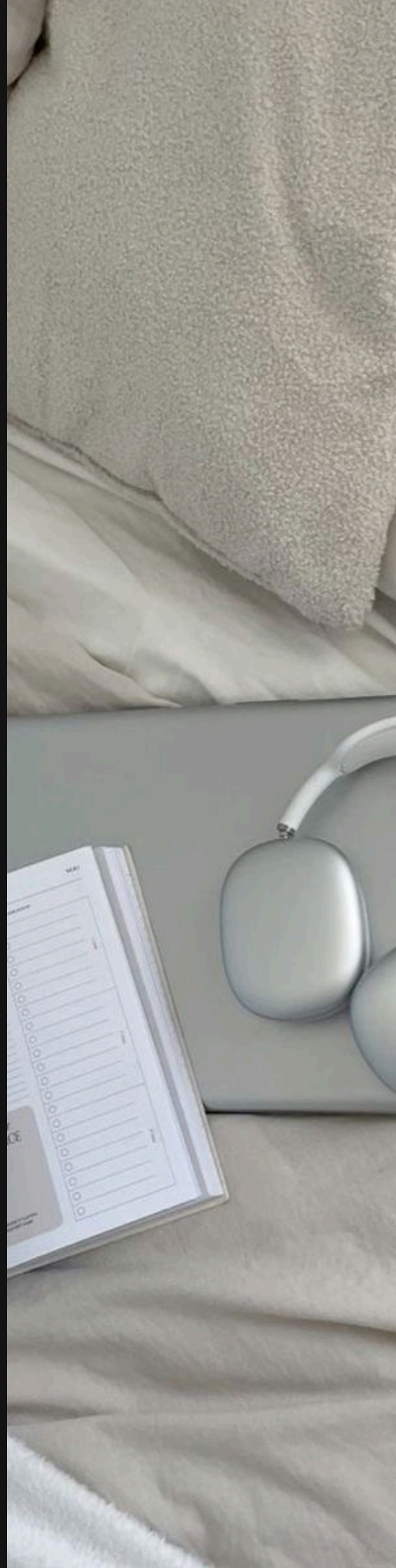
La paleta de colores de tu marca te ayuda a crear el sentimiento que quieres que alguien tenga sobre ti y tu negocio. Los colores pueden dar la impresión correcta de ti a las personas adecuadas. (Y una ventaja adicional: ¡atraerá a personas como tú que también se sienten atraídas por esos colores! ¡Así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

¿Cuáles son las marcas populares favoritas de mi audiencia y cómo es su marca?



# 05: CONCEPTOS BÁSICO DE MARCA

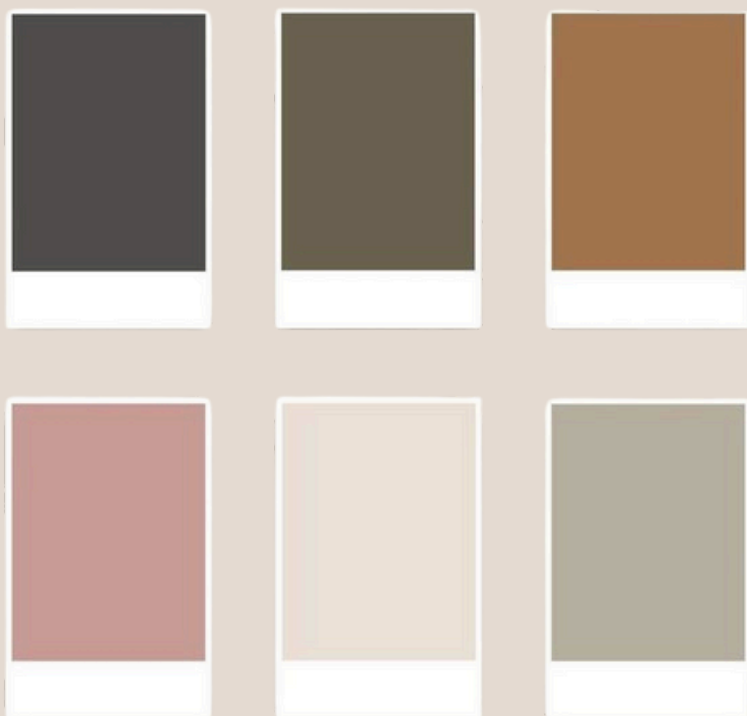
También es útil identificar a tus competidores exitosos (es decir, personas que resuelven el mismo problema que tú) y ver cómo luce su marca.

**¡No los copie, inspírese en ellos!**

Créame, copiar a alguien NUNCA funciona. Tome los principios que utilizan y aplíquelos a su propio contenido, pero nunca los copie.

## Teoría del color

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

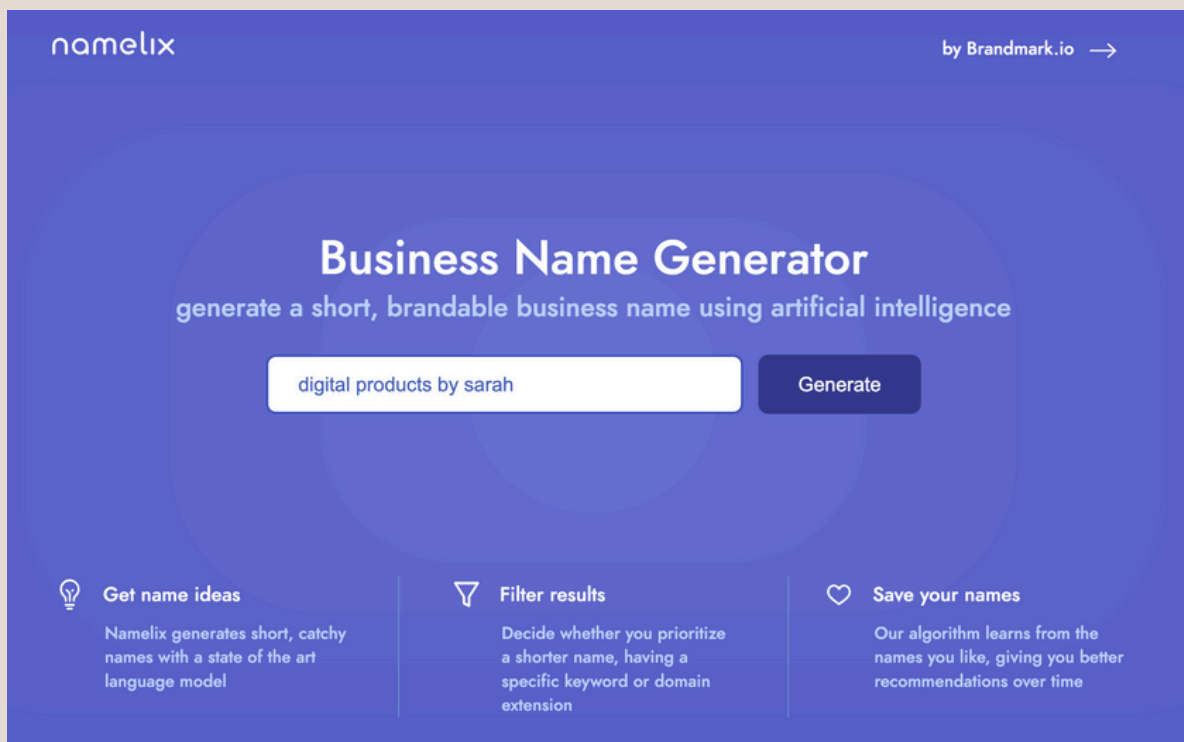


## ideas de paleta de colores



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 su empresa, puede hacer clic en el logotipo/nombre específico que desee y obtendrá una paleta de colores y una maqueta.



# 06: DOMINIO Y CORREO ELECTRÓNICO .

Este no es un paso clave a menos que desee un nombre de correo electrónico profesional. Podemos solucionar este problema implementando correos electrónicos a través de Stan Store o Systems IO que provendrán del nombre de su empresa.

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 desea un nombre de dominio es para el correo electrónico profesional. De esa manera, puede tener su 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 su empresa.

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

También puedes escribir tunombre@tudominio.com

Mire estos videos para aprender cómo...

**[Regístrate y configura tu dominio](#)**

**[Configurar tu correo electrónico profesional \( la moneda del video esta en pesos mexicanos , a ti te aparecerá el valor de tu moneda local \)](#)**



# 07: IDEAS PARA CREAR TU PRODUCTO DIGITAL

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

¿Con un **ebook** lleno de consejos e información? ¿Con una **guía**? ¿**Diario**? ¿**Plantillas**? ¿**Suscripciones**? ¿**Videos**? ¿Un **curso** en toda regla? (¡NO recomiendo el último para tu primer producto digital!)

¡**Aqui tienes un video** que te ayudará a hacer fluir tu creatividad!

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

Si ya tienes 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 o ebook son la forma más fácil y efectiva de poner un pie en la puerta con tu primer producto. También tienen un alto valor percibido.



# 08 ELIGIENDO EL 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 que suene bonito o que sea una aliteración.

**Puntos de bonificación si su producto tiene alguna de estas palabras en el título: cómo, guía, probado, definitivo, 101, marco o \_\_\_ días (ejemplo: 10 días, que muestra un período de tiempo para esperar resultados).**

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 quisquillosos les encantarán, garantizadas"

Utilice el nombre de su producto como GANCHO para atraer a sus compradores a la página del producto. Si el nombre apesta, es probable que nunca lleguen tan lejos.



# 09 CREACIÓN DEL PRODUCTO.

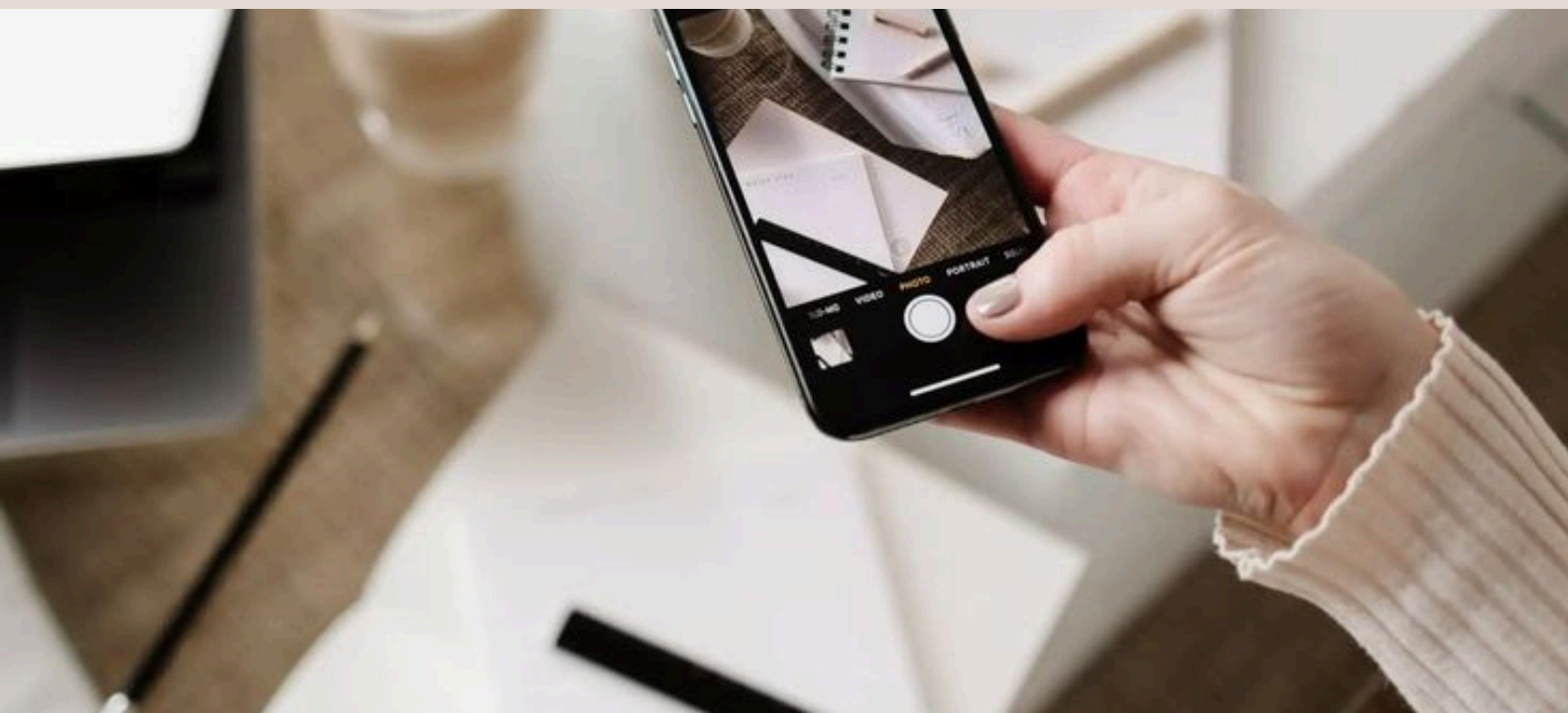
¡El lugar más popular (y mi favorito personal) para crear tus productos digitales es Canva! Canva tiene plantillas de libros electrónicos gratuitas (¡que pueden funcionar como plantillas de guía!) que son hermosas y realmente te ayudarán a pintar la visión y crear un hermoso producto digital.

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

Si no te gusta ninguna de las plantillas de Canva, ¡puedes comprar una en etsy que te guste! " y pude encontrar una que se adapte perfectamente a tu personalidad :)

También querrás configurar Google Drive si aún no lo has hecho. (es gratis) Si tienes una cuenta de Gmail, ya deberías tener acceso a Google Drive. (Siempre que necesito encontrar mi Google Drive, literalmente busco en Google "Google Drive" y lo encuentro cada vez). Aquí es donde guardarás tu creación (asegúrate de guardarla como "cualquiera con el enlace puede verla" de esa manera). no todas las personas necesitan "pedir permiso" para ver el archivo)

Lo realmente interesante de Google Drive es que cada vez que realiza actualizaciones en el producto, su cliente tendrá acceso automáticamente a todas las nuevas actualizaciones. (¡un gran punto de venta!)



# 10 ESTABLECE 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)

Una cosa a considerar es que desea que el VALOR del producto sea mayor que el precio. Por ejemplo, esta guía mía que estás leyendo ahora vale cada pedacito de \$157 (¡al menos!), pero yo le puse un precio de \$67. ¡El valor MUCHO excede el precio! También quería asegurarme de que la “mamá de todos los días”, el estudiante universitario y el matrimonio joven 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!)

También hay algo que decir a favor de las promesas insuficientes y de los cumplimientos excesivos. Creo que es una especie de arte perdido en estos días. Esto genera confianza en su audiencia y generará clientes fieles que compren cualquier producto digital que usted publique.

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.

Al fijar el precio de tu producto, también debes tener en cuenta TUS objetivos en la ecuación.

Cuál es tu primera meta de ingresos para tu primer mes? ¿\$2000? ¿Cuántos libros electrónicos necesitarás para alcanzar tu objetivo?

**74 ebooks a \$27 cada uno (aproximadamente 3 ventas/día)**

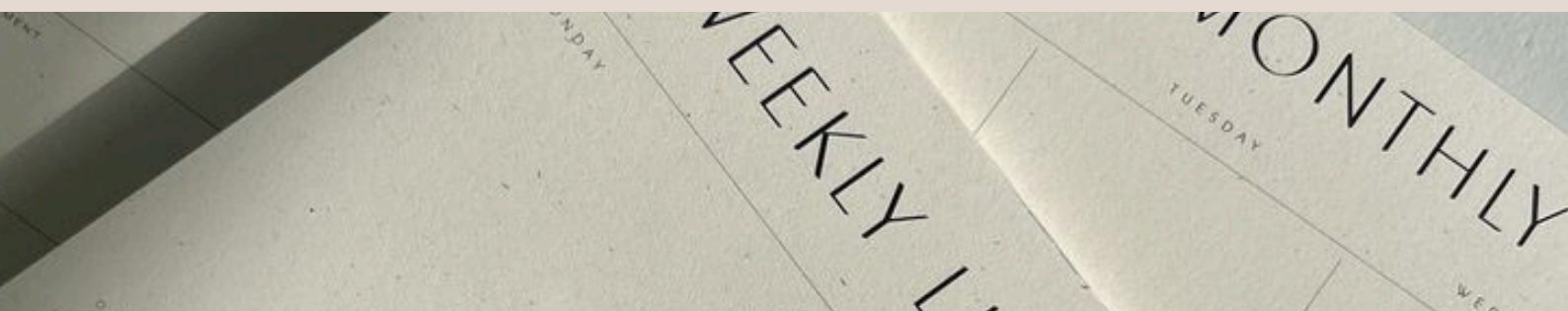
**54 ebooks a \$37 cada uno (aproximadamente 2 ventas/día)**

**42 ebooks a \$47 cada uno (aproximadamente 1,4 ventas/día)**

**35 ebooks a \$57 cada uno (aproximadamente 1,1 ventas/día)**

**29 ebooks a \$67 cada uno (1 venta por día)**

Esta parte me emociona mucho. Cuando ves un colapso así, te juro que le hace algo a tu cerebro e inmediatamente sientes como "¡guau, esto es factible!" (y si sientes lo contrario, ¡no dejes de leer esta guía hasta llegar al final de las recomendaciones de mentalidad!)



# 11 ANALIZANDO A LA COMPETENCIA

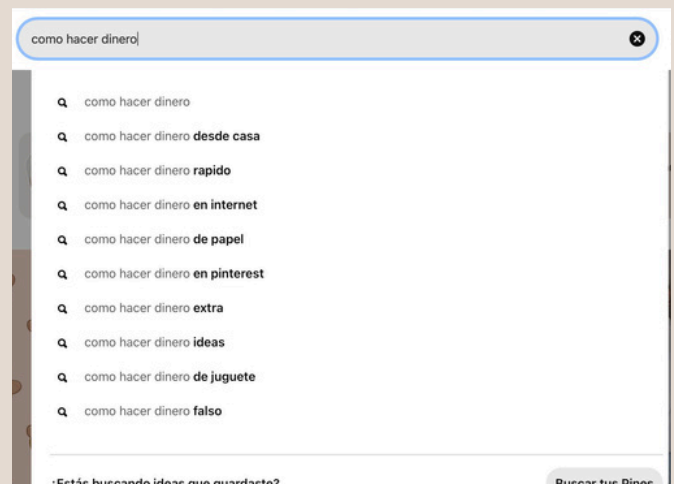
Esta parte es realmente importante, así que no te la saltes. ;)

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 desea ver cómo su 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. Piense en ello como un motor de búsqueda de redes sociales que lo conectará con cosas y personas en MUCHAS plataformas.

Cuando buscas algunos de tus palabras claves, presta atención a lo que se completa automáticamente. tu lo harás también ver algo de tu marca  
¡Nueva competencia emergente! Hacer clic y examinarlos. Yo siempre dirígete directamente al enlace en la biografía.



# SI AUN NO LO HAZ HECHO ..

¡Es hora de comenzar a armar su producto real!

Primero, recomiendo hacer un VOLCADO DE CEREBROS 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 la plantilla del libro electrónico!

No sé ustedes, 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 con 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. Sus clientes tendrán el enlace de Google Drive cuando compren y también podrán acceder a todas esas actualizaciones.



# 12 COMERCIALIZAR 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 usted también pueda venderlo como su artículo de mayor precio, [haga clic aquí para obtener más información al respecto.](#) Pero resaltaré los puntos clave cuando se trata de comercializar su 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 es muy singular en ese sentido. ¡Definitivamente es mi plataforma preferida y donde concentro mis esfuerzos!



# 13 INSTAGRAM

Al comercializar sus productos en Instagram, debe tener en cuenta que Insta es primero una plataforma NURTURE 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!

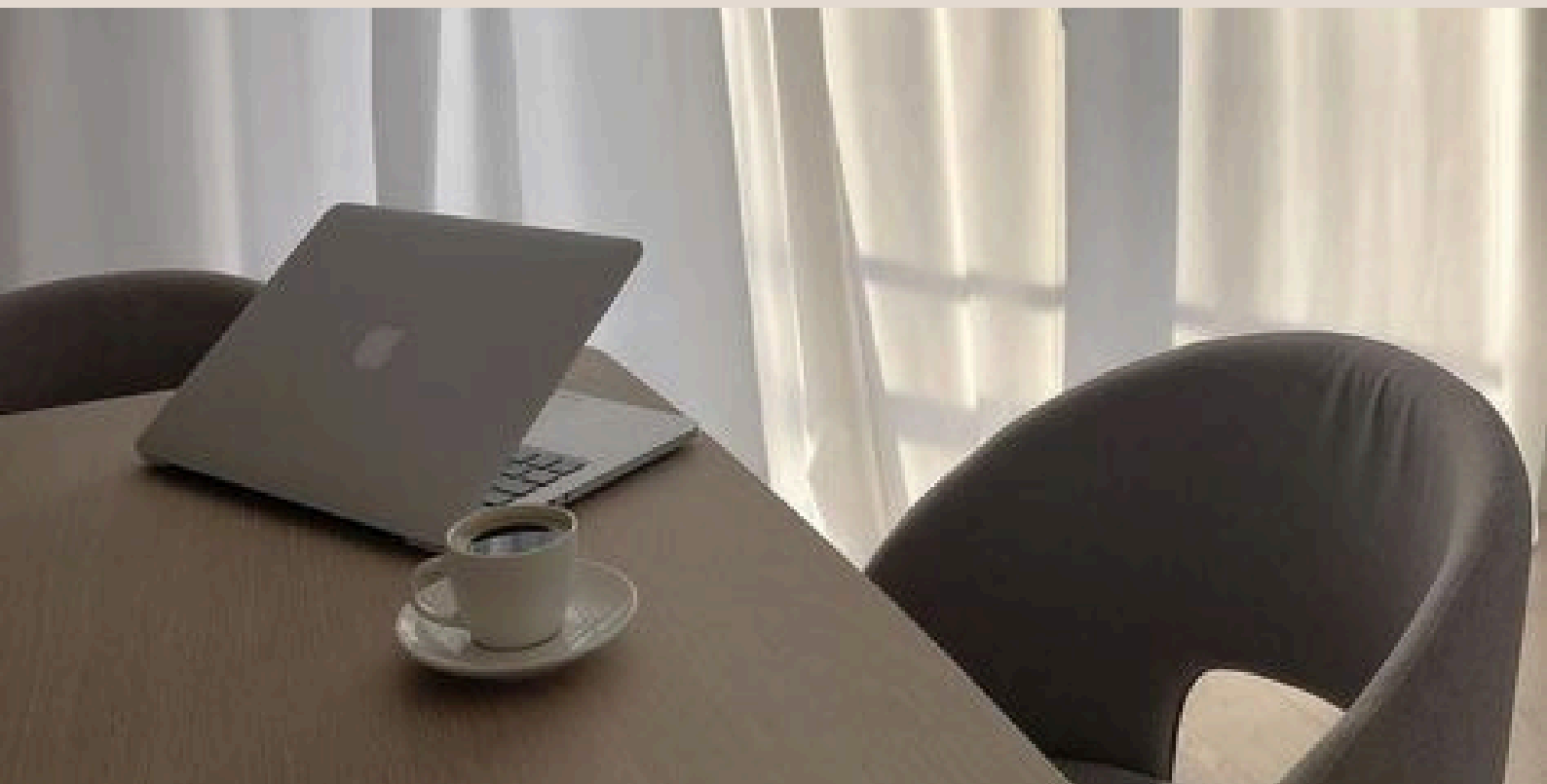
Recomiendo seguir con REELS (¡no he publicado una publicación de imágenes fijas en mucho tiempo!) y mantener tu feed principalmente comercial. Lo que quiero decir con esto es... no pongas videos tuyos y de tus amigos en conciertos sin ningún contexto detrás y sin vincularlos de alguna manera con tu oferta.

¡Es mejor limitar tu vida personal a tus HISTORIAS!

¡Piensa en tus carretes 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, me gusta y confianza con tu audiencia.

Sin embargo, mantenga sus historias entre 6 y 8 historias por día y opte por la CALIDAD. ¡Menciona tu oferta AL MENOS una vez al día!

También es aconsejable entrelazar contenido empresarial y personal tanto en carretes como en historias CONTANDO historias. Al publicar sobre POR QUÉ comenzó a crear sus propios productos digitales, puede conectarse con su audiencia en un nivel más profundo que si simplemente enumerara las características de su producto o los beneficios que su producto puede brindar.



# 3 CUENTAS A SEGUIR PARA CONSEJOS DE INSTAGRAM



**@COLESOBREDEDES**

Contenido creativo con reels



**@MONIKMONTANEZ**

Estrategias de marketing para aumentar ventas



**@INSTACOACHANDY**

Crecimiento y trucos para contenido

# AUTOMATIZACIONES PARA INSTAGRAM

**Manychat** es el SECRETO MEJOR GUARDADO que en realidad no es un secreto en absoluto.

Prácticamente cualquier persona que veas que publique un llamado a la acción preguntando Su audiencia para comentar con una palabra clave para cierta información está usando manychat!

Para ilustrar, puedes pedirle a la audiencia que comente una palabra clave y mi chatbot les enviará más información automáticamente. ¡Mientras DUERMO! Por eso esto es tan útil y tan enorme.

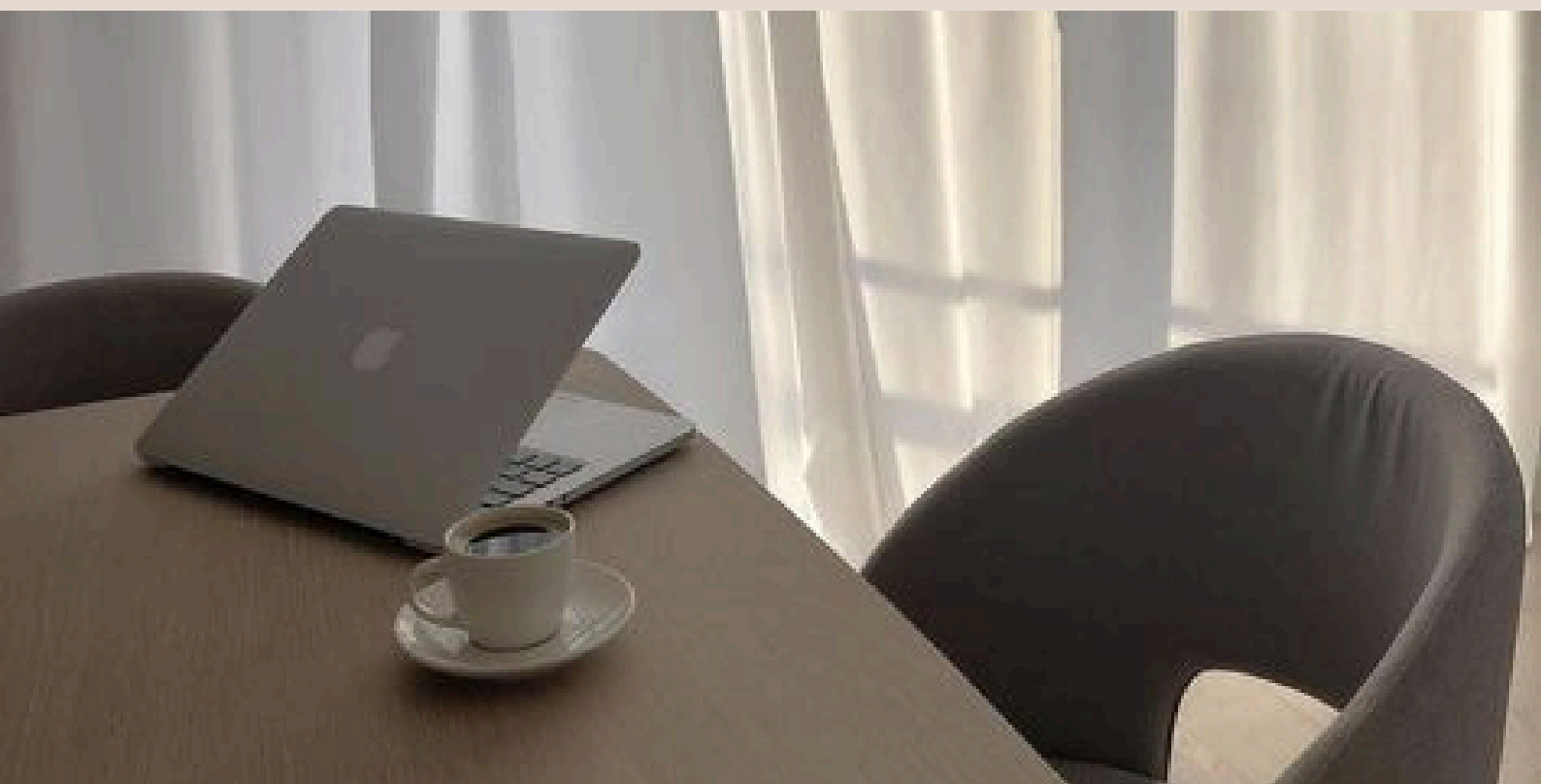
Puedes usar la versión básica gratuita, pero te advierto que hay MUCHAS más funciones y flexibilidad con la versión paga.

**¡Aquí hay un excelente tutorial sobre cómo usar ManyChat!** (pero es bonito ¡Fácil de descubrir por tu cuenta también!)

¿AHORA QUE?

Ahora comience a documentar su viaje de creación de su producto. ¡Empiece a hablar DIRECTAMENTE con la persona que tiene el problema que su producto resolverá!

¡También puedes comenzar a recopilar correos electrónicos a través de una etiqueta adhesiva del cuadro de preguntas en tus historias! De esa manera, tendrá una lista de clientes potenciales a los que dirigirse cuando lance su producto.



# 14 TU LISTA DE CORREO EXPLICADA.

## ¿Está muerto el correo electrónico?

¡De ninguna manera! De hecho, el marketing por correo electrónico siempre ha sido el más probado.

y verdadero método 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!

Piense en su Instagram, enlace en su biografía, etc. como el marketing frontal y su campaña de correo electrónico como el marketing final. ¡Quieres cubrir ambos extremos!

Para simplificar las cosas, ¡Usa Systems IO para mis campañas de correo electrónico! **¡Para acceder a Systems io es aquí.**

Systems IO es simple, fácil de navegar, fácil de usar y personalizable. ¡Es una de mis herramientas favoritas para usar!



# 15 TU IMÁN PRINCIPAL

## ¿Qué es un imán de leads?

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 desea que su 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 reales y prácticos.

Puede ser cualquier cosa, desde un libro electrónico hasta una guía, un diario y cualquier cosa intermedia. ¡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.



# 16 TU FORMULARIO DE SUSCRIPCIÓN.

Su formulario de suscripción es la forma en que capturará esas direcciones de correo electrónico a cambio de su valioso imán de clientes potenciales.

¡Puedes configurar el tuyo maravillosamente usando Flodesk!

1. Vaya a su cuenta de flodesk y haga clic en FORMULARIOS. Me gusta utilizar los formularios sociales para mis suscripciones.

2. Puede hacer que el botón redirija a una URL diferente (en lugar de una página de agradecimiento o de confirmación), y recomiendo que lo redirija al enlace de Google Drive para obtener el obsequio. ¡Simplemente llévalos directamente ya que ahora tienes su correo electrónico!

3. Querrá agregar un segmento y nombrarlo como “obsequio” o “lista de obsequios” para saber para qué está ahí esa audiencia y poder realizar un seguimiento de quién lo descargó.

Querrá entregar su obsequio a través de los flujos de correo electrónico de Systems IO. Lo que harás es ingresar y configurar un flujo de correo electrónico (DESPUÉS de configurar tu audiencia) y luego el primer correo electrónico también contendrá el enlace de Google Drive a tu obsequio.



# 17 CONFIGURANDO TU CAMPAÑA DE CORREO

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

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

**Aquí tienes una serie de correos electrónicos gratuitos que puedes tener y adoptar a tu oferta paga.**

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

Ingrese su correo electrónico en su suscripción de obsequio y asegúrese de recibir ese primer correo electrónico y de que el obsequio se le entregue sin problemas. Pruébelo todo y realice los cambios correspondientes.



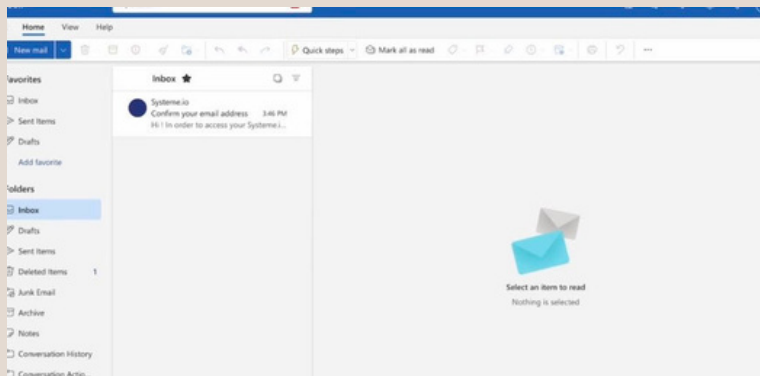
# 18 CONFIGURA SYSTEMS IO

Con esta plataforma, puedes crear fácilmente funnels de ventas, páginas web profesionales, correos automatizados, procesar pagos y mucho más. Aquí te dejo un breve paso a paso , luego sigue el tutorial del video , para que puedas seguir avanzando.

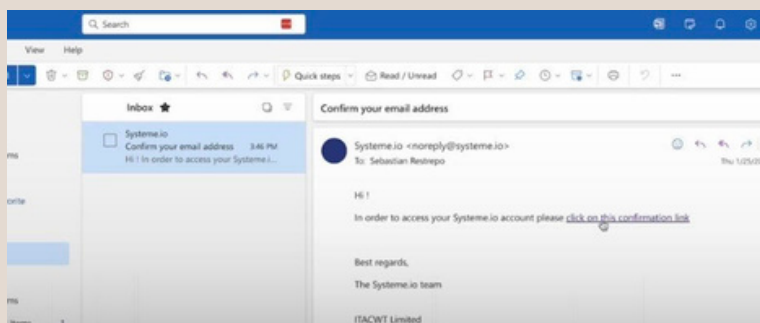
Paso 1: Crea tu cuenta de Systems IO .



Paso 2: Te llegara un correo de confirmación a tu correo que previamente ya habras adquirido en go ddaddy .



Paso 3: Confirma el inicio tu cuenta abriendo el msj que te llegue .



# 18 CONFIGURA SYSTEMS IO

¡Tu tienda stan será tu TIENDA ÚNICA para todas las cosas que crees! ¡Tu obsequio, tus productos digitales y todos tus enlaces! (Incluso las cosas que te gustan) Piensa en ello como un árbol de enlaces y una tienda, todo en uno.

Paso 4: Conectar tu correo y dominio a SYSTEMS IO te dejare un tutorial de como lo puedes hacer , **TUTORIAL PARA CONECTAR CORREO Y DOMINIO A SYSTEMS IO** .

## STAN STORE

Tu Stan Store será tu TIENDA ÚNICA para todas las cosas que crees! ¡Tu obsequio, tus productos digitales y todos tus enlaces! (Incluso las cosas que te gustan) Piensa en ello como un árbol de enlaces y una tienda, todo en uno.

Paso 1: **Crea tu cuenta de Stan Store usando este enlace** si aún no lo has hecho (¡esto te dará 14 días gratis!)

Paso 2: **¡Siga esta secuencia de introducción** para asegurarte de configurarlo de la manera correcta!

Paso 3: agregue el enlace a su formulario gratuito como producto y elija agregarlo como "enlace externo"

Incluso si tu producto aun no esta terminado, puedes empezar a configurar la página de ventas .

Este es un buen momento para analizar la etapa de la competencia y leer algunas páginas de ventas Obtén algunas ideas y aplácalas a las tuyas !

Cuando se trata de páginas de ventas en STAN STORE , cuanta mas corta son , mejor se venden .

NO TE VUELVAS LOCO CON LOS DETALLES .

Utiliza un video tuyo explicando todos los detalles si es necesario.

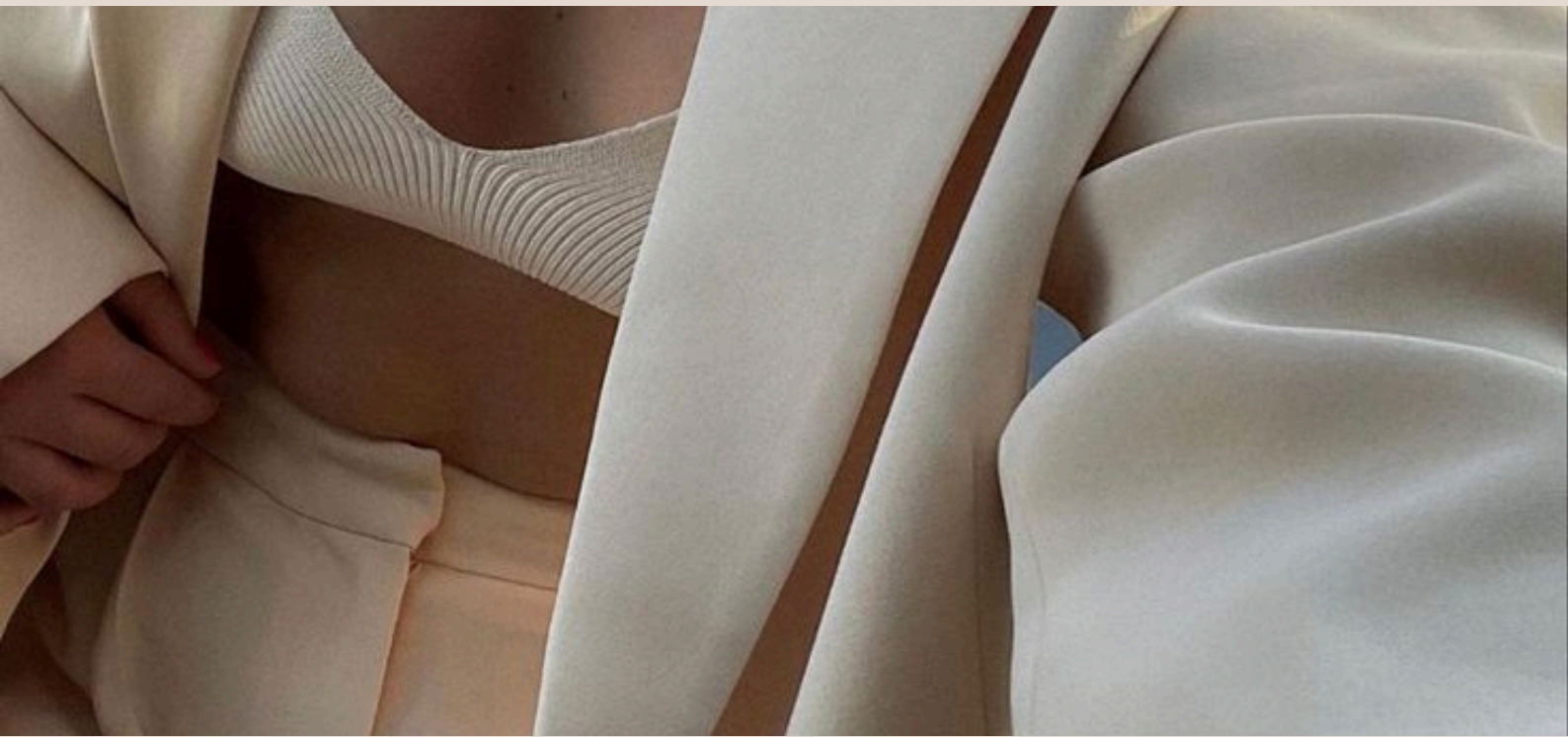
# 19 LANZANDO TU PRODUCTO

¡AQUÍ VAMOSOOOO!

Estoy muy emocionado de que LANCES tu primer producto digital, amigo mío. HICISTE EL TRABAJO DURO, ¡ahora es el momento de ejecutar los pasos! Y, por supuesto, continúe creando contenido para atraer tráfico a su obsequio y su oferta. (**Esta Guia definitiva de REELS te ayudará con eso! Te lo digo, ¡Adquiérela si aún no lo has hecho!**)

Primero, ¡asegúrate de tener el enlace de StanStore en tu biografía de Instagram! ¡Entra en tus historias y COMPARTE TU EMOCIÓN! ¡La energía es muy contagiosa! Lo juro, durante mi primer mes vendiendo mi producto digital, muchas personas que me compraron me dijeron que fue mi ENERGÍA y EMOCIÓN lo que los vendió primero. ¡NO DESCUENTES TU ENERGÍA!

Además, está bien estar nervioso e inseguro. Pero recomiendo replantear su forma de pensar. (¡Hablaemos de eso en un minuto!) Esto es algo EMOCIONANTE que estás haciendo por ti y tu familia. ¡Esto tiene el potencial de CAMBIAR tu vida para siempre y ayudar a tantas personas a resolver un problema!



## ¡Empieza a compartir tu historia!

¡Esto es tan vital! ¡Empiece a crear contenido y compartir su historia ahora! Hable sobre por qué creó su producto, qué método para resolver el problema le ha funcionado, explíqueles el panorama.

Se necesitan más de 100 puntos de contacto para que alguien se familiarice con usted, y entre 7 y 8 puntos de contacto para que alguien que ya está familiarizado con usted quiera comprar su producto. ¡Lo bueno de esto es que cada historia, comentario, carrete, etc. con el que interactúan es un punto de contacto! Entonces, si publica 2 carretes por día, 6 historias por día e interactúa con comentarios, esto puede suceder rápidamente. Deje que el efecto compuesto suceda a su favor.

Así que tenga en cuenta que incluso si vende CERO el primer día, eso no significa nada. En su lugar, ¡realice un seguimiento de sus análisis! ¿Está creciendo su alcance o participación en Instagram? Realice un seguimiento de ESAS cosas y le prometo que se mantendrá animado.

Además, tome nota de qué tipo de contenido funciona bien y repítalo de DIFERENTES maneras. (Por favor nunca copie, se lo ruego)

¡Y no olvides pedir testimonios de tus compradores! Puede hacerlo enviándoles un correo electrónico y preguntándoles, o si conoce a personas específicas que han usado su producto y han hablado en voz alta sobre sus resultados, ¡use esas capturas de pantalla como testimonios!



# 20 ESTABLECIMIENTO DE OBJETIVOS Y MENTALIDAD

¿Qué importancia tiene la mentalidad para una empresa?

Literalmente te hará o te deshará. 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 sobre el secreto para cambiar su forma de pensar, es un seminario super completo de BRIAN TRACY , tendras un antes y despues en tu vida .Este curso esta valorado en mas de 5000 dólares y lo puedes obtener completo a traves de YouTube ! Aqui te dejo el enlace [SEMINARIO FENIX](#)

## El establecimiento de metas

Escuche, establecer metas es VITAL. Sé que probablemente quieras saltarte este paso, pero no lo hagas.

Piense en su objetivo de ingresos mensuales y divídalo entre 30. Divida por el precio de su 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.



# *Felicidades*

¡Felicitaciones por comenzar a crear su propio producto digital! ¡Y no sólo eso sino hacer la INVESTIGACIÓN para asegurarnos de que se venda!  
Comuníquese conmigo en IG si tiene alguna pregunta.

Además, ¡me encantaría que me etiquetaras en una historia y me mostraras lo que estás haciendo y lo que creaste!

¡Salud por los ingresos pasivos durante los AÑOS venideros!

xoxo Paula Estrella



**CONNECT WITH ME ON INSTAGRAM**  
**@MARKETINGCON\_PAULAESTRELLA**