

# WORKBOOK



**Tu Guía Paso a Paso desde la Idea hasta la venta en 5 días.**

# CONTENIDO

- Mentalidad correcta y pensamientos limitantes.
- Ventajas de vender Productos digitales como ebooks.
- Instrucciones y lo que necesitarás para iniciar.

**Dia 1:** Define tus Metas y Planificación.

**Dia 2:** Desarrollo de Contenido

**Dia 3:** Diseño y Formateo de tu producto.

**Dia 4:** Configuración para el lanzamiento y venta de tu producto

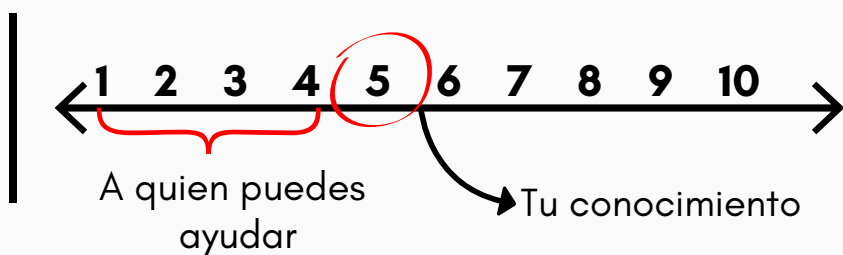
**Dia 5:** Como y donde vender tu ebook.

## MENTALIDAD CORRECTA Y PENSAMIENTOS LIMITANTES.

Antes de dar inicio quiero que trabajemos la parte fundamental de todo este camino: **Mentalidad correcta.**

Muchas veces **nos descalificamos antes de comenzar** o tenemos la idea de que nadie pagaría por lo que tenemos para mostrar porque hay muchos **“expertos”** allá afuera y esta saturado.

**Si en la escala del 1 al 10 en conocimientos,** tu estas en un 5, tu conocimiento le sirve a alguien que esta entre el 1 y el 4 y **así como tu vayas evolucionando así lo hará tu cliente ideal.**



**Ejemplo:** Imagínate que haces un ebook sobre lactancia materna porque viviste esa etapa y **averiguaste mucho sobre ese tema.**

Una mujer ya con 3 hijos quizás no este tan interesada (puede que en la escala este en un 8 o 9) y no quiere decir que no sea una cliente potencial, pero están muchas madres primerizas sedientas de información para ese momento y tu tienes una solución real en tus manos.

No serias la mas experta pero sin con mas experiencia que la madre primeriza

**Lo ves?** Si eres capaz de llevar información de calidad al mercado.

**Y a que voy con todo esto?** Que no te preocupes en quien NO te compraría sino que tu enfoque vaya en a quien SI puedes ayudar, que tu energía se mueva en torno a las personas correctas.

Puedes **lograr una oferta irresistible** cuando le muestras a las personas como obtener resultados mas rápido y **acortas** la curva de aprendizaje, disminuyendo el esfuerzo y sacrificio que tiene que hacer para obtener resultados.

## **Pensamientos Limitantes:**

El peor error es compararse y pensar bajo una mentalidad de escasez. Pero **TU ERES MERECEDOR-A**

## **Saca de tu cabeza:**

“No soy buena para esto, mejor ni lo intento” “No creo poder ganar mucho dinero”

Cámbialo por: ***atraeré las personas correctas, impactare positivamente en sus vidas y como consecuencia mis ingresos se elevaran.***

## VENTAJAS DE VENDER PRODUCTOS DIGITALES COMO EBOOKS.

Primero, los **costos son bajos** porque no necesitas inventario ni preocuparte por envíos. Además, puedes **vender a personas de todo el mundo sin límites**, lo que significa que una vez que creas el producto, puedes **generar ingresos de forma continua**, prácticamente sin esfuerzo adicional.

Todo se puede automatizar, desde la promoción hasta la entrega, permitiéndole **ganar dinero incluso mientras duermes**.

Otra gran ventaja es que **tienes control total**: puedes actualizar y mejorar tu producto cuando lo desees.

También es un **negocio de bajo riesgo**, ideal si no quieres hacer una gran inversión inicial.

# INTRUCCIONES Y LO QUE NECESITAS PARA INICIAR.

Te recomiendo que vayas realizando las tareas del día correspondiente, antes de pasar al siguiente, puedes usar **Google Docs** y abrir nuevos documentos para cada modulo así tienes el control ortográfico y orden.

Ya que unos de los **principales errores es sentirse abrumado por tanta información** y es por eso la importancia de seguir los pasos que están muy detallados en cada etapa.

De esa manera te sentirás en armonía y comprometido a culminar con cada actividad.

Y **antes de entrar con la parte técnica** es necesario que cuentes con:

- Acceso a Internet.
- Computadora, laptop o celular.
- Mínimo 2 horas para dedicarle al día.
- Y lo mas esencial, **tener la mejor disposición.**



# **DIA 1**

**DEFINE TUS METAS Y PLANIFICACIÓN**

# ETAPA PRACTICA

(Recomendacion: Termina está etapa, antes de comenzar a leer la siguiente.)

## INSTRUCCIONES:

Cada tarea tiene su prompt en **Chat GPT**, te deajo el link [AQUI](#) para que los copies, pegues y así ir llenando cada checklist.

1- Descubre en qué eres bueno y de que se tratará tu producto digital.

## Nichos rentables para la creación de Ebooks:

- Finanzas personales
- Salud y bienestar
- Desarrollo personal
- Emprendimiento y negocios online
- Educación y habilidades
- Marketing digital
- Estilo de vida
- Relaciones y desarrollo familiar
- Manualidades y DIY
- Cocina y recetas
- 

Para la sección de ejemplos elegiremos el nicho de **Salud y Bienestar**.

## Las preguntas del millón:

**¿Hay un problema que resolver respecto a este tema?, ¿Está dispuesta la gente a pagar dinero por resolverlo?**

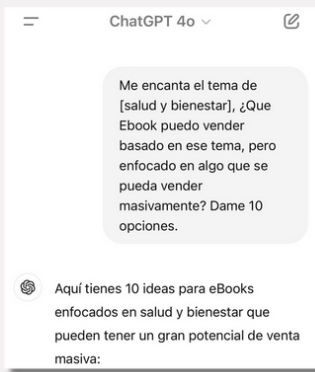
Si puedes identificar un problema real que tu ebook resuelve y sabes que la gente está dispuesta a **pagar por solucionarlo**, entonces  **tienes un ebook con potencial de éxito**.

Así que partiendo de aquí asegúrate que el tema de tu ebook lleve una solución real al mercado.

Es por eso que te deje anteriormente los **nichos más rentables**, porque se puede cometer el error de solo tener una idea, plasmarla y ya, olvidándose de la rentabilidad y si se convertiría en la máquina de **hacer dinero que tanto deseas**.

Elegir el nicho adecuado define el enfoque de tu ebook y **determina a quién va dirigido**. Un nicho bien definido te permite especializarte, **destacar en un área concreta** y atraer a un grupo de personas que están realmente interesadas en lo que ofreces.

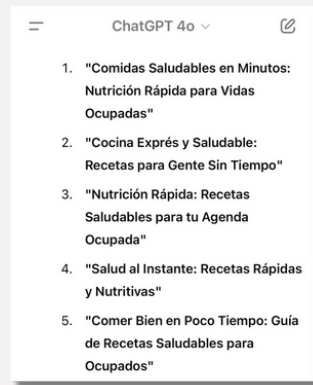
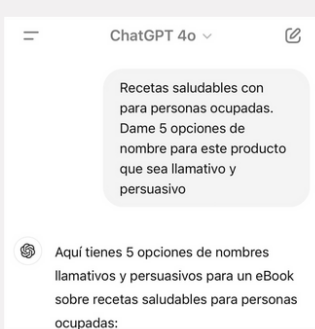
Ejemplo.



## 2-Cómo se llama tu ebook?

Luego de elegir El tema pídele a chat GPT entre 5 a 10 ideas de títulos para escoger el mas llamativo.

Ejemplo:

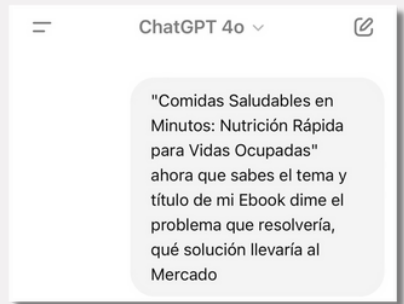


### 3-Qué problema resuelve tu ebook?

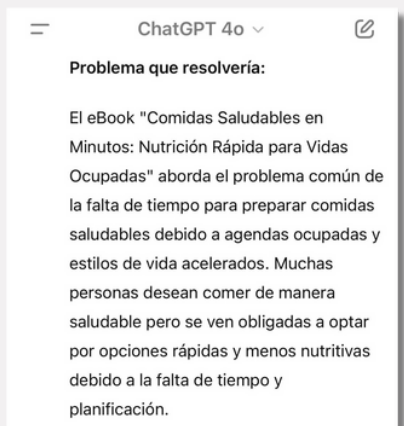
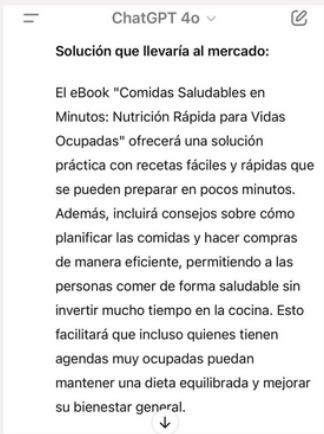
Debes identificar el dolor o la necesidad que tiene tu público objetivo y cómo tu ebook ofrece una solución clara y efectiva. No es lo mismo “ebook de recetas saludables” (muy ambiguo y sin emoción) a “ebook de comidas saludables en minutos: Nutrición rápida para vidas ocupadas” lo notas??

#### Dolores o necesidades mas comunes.

- Falta de conocimiento o habilidades:
  - Tiempo limitado
  - Incertidumbre o confusión
  - Deseo de mejorar o crecer
  - Problemas financieros
  - Deseo de libertad
- o flexibilidad
- Inseguridad o falta de confianza:



Ejemplo:



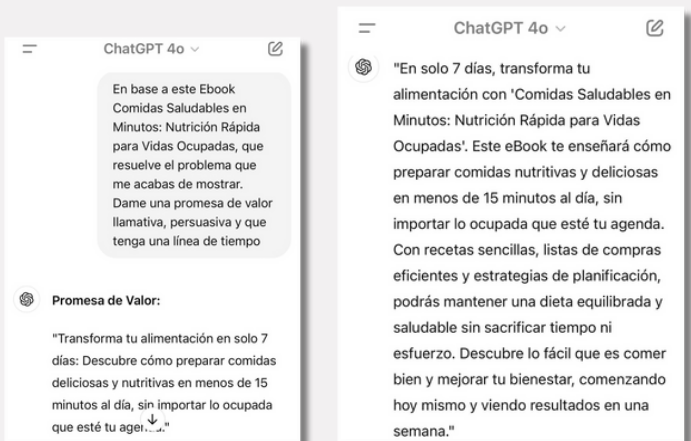
## 4- Cual es la promesa de Valor de tu ebook?

La promesa de valor de tu ebook es la razón clara y convincente por la que alguien debería leerlo, es el beneficio principal que obtendrán y cómo resolverán su problema o lograrán su objetivo.

**Es lo que hace que tu ebook sea irresistible para tu público.**

Puedas pedirle a chat GPT ampliar la respuesta, y la línea de tiempo es fundamental ya que las personas quieren tener una idea o un estimado de cuando tendrán resultados. No es lo mismo **“Aprende a armar el mueble de tu sala”** a **“En solo 2 horas puedes tener armado el mueble de tu sala”**

Ejemplo:

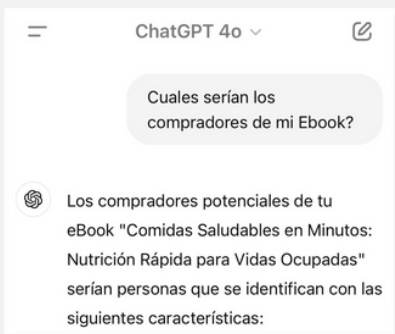


## 5-Cuales serian los compradores de tu ebook?

Conocer a tu audiencia es clave al crear un ebook porque te permite **hacer contenido relevante que solucione sus problemas**, comunicarte en su lenguaje, y diseñar estrategias de marketing efectivas. Esto no solo aumenta el valor de tu ebook, sino que también **mejora las ventas y fideliza a tus clientes**.

Al tener una idea clara de los futuros compradores podemos ser mas específicos con el cliente ideal.

Ejemplo:

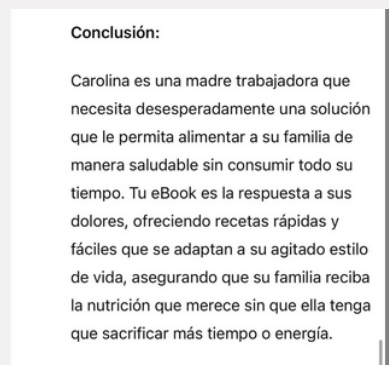
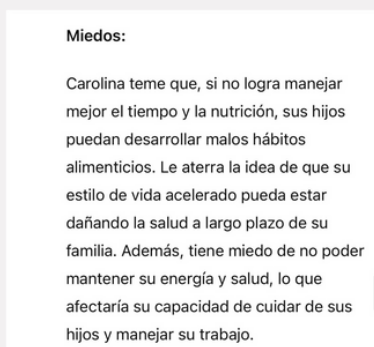
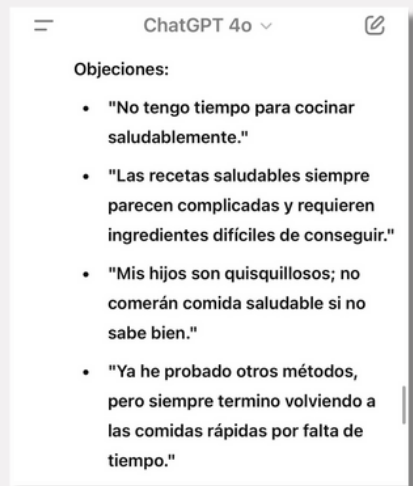
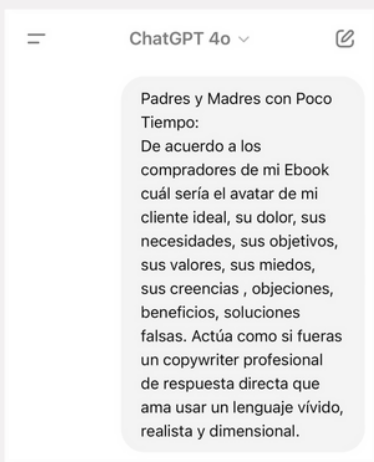


## 6- Descubre el Avatar de tu cliente ideal.

Al conocer el avatar de tu cliente ideal te ayuda a **crear un ebook** que realmente se ajuste a sus **necesidades y deseos** específicos.

Esto significa que puedes escribir contenido que conecte directamente con ellos.

Ejemplo:



## 7- Quién está vendiendo algo similar??

Saber esto te permite entender cómo se está posicionando la competencia, **qué están ofreciendo y a qué precio.**

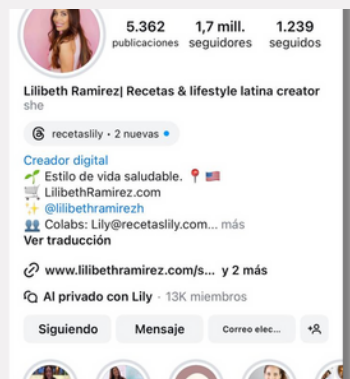
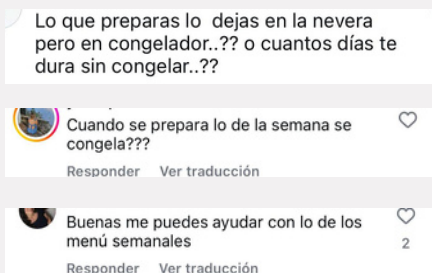
Esto te ayuda a diferenciar tu producto, identificar oportunidades **para mejorar o innovar.**

Además, conocer a tu competencia te permite anticipar sus movimientos y ajustar tu oferta para destacarte en el mercado. En resumen, tener este conocimiento **te da una ventaja competitiva clave.**

Te recomiendo investigar en Redes Sociales como Instagram, Tiktok, Youtube.

**Tips:** Escoge unas 3 a 5 cuentas y ve a los comentarios para saber que es lo que mas necesita el publico.

Ejemplo:



## 8-Haciendo mas atractivo tu producto digital.

Piensa en darle mas de lo que espera a tu publico, como seria esto? con **EXTRAS**. Que tu cliente pueda sentir que es muy barato para todo lo que esta recibiendo.

Te explico. El tema principal puedes sacar **subtemas unos 2 a 4**.

Ejemplo con el que venimos trabajando:

Tema principal: "comidas saludables en minutos: Nutricion rapida para vidas ocupadas"

A quien no le gusta recibir mas por lo que paga? **Esta estructura te permitira vender mas.**

ChatGPT 4o v



Dame 3 subtemas para complementar mi Ebook con el tema principal Comidas Saludables en Minutos: Nutrición Rápida para Vidas Ocupadas"

1. "Snacks Saludables para Energía Instantánea"
2. "Almuerzos para Llevar: Opciones Saludables para el Trabajo y la Escuela"
3. "Desayunos Rápidos y Saludables para Comenzar Bien el Día"



# **DIA 2**

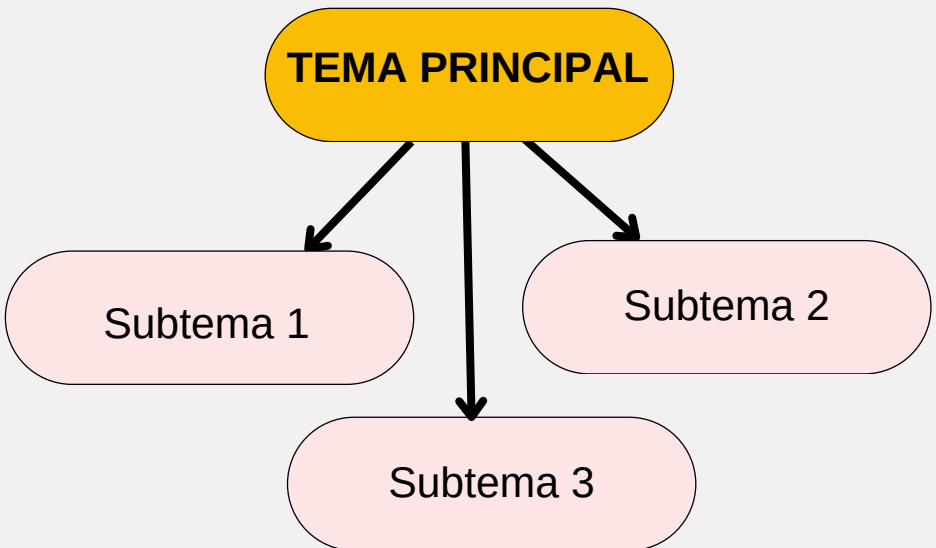
**DESARROLLO DE CONTENIDO**

## ETAPA PRACTICA

RECOMENDACION: TERMINA ESTÁ ETAPA, ANTES DE COMENZAR A LEER LA SIGUIENTE.)

**INSTRUCCIONES:** Cada tarea tiene su prompt en Chat GPT, te dejo el link [AQUI](#) para que los copies, pegues y así ir llenando cada checklist.

Ahora que llegamos a esta parte es importante que sepas que estos mismos pasos para la elaboración del índice y desarrollo de contenido se utilizan tanto como para el Tema principal como los subtemas, la única diferencia es que en los subtemas puedes disminuir la cantidad de índice y módulos ya que son **EXTRAS**.



## 1-Elaboracion de Indice y Modulos.

Esta es una de las partes que le cuesta mucho a las personas que quieren escribir su propio ebook, **y muchas veces se decepcionan** y lo dejan por la dificultad que les toma pensar.

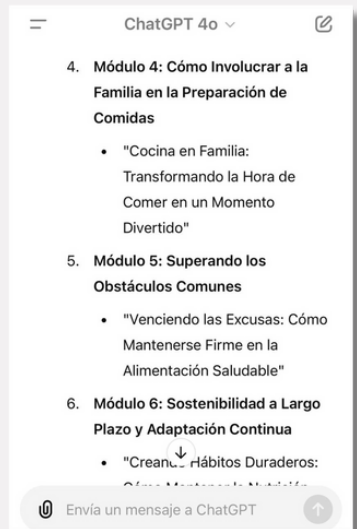
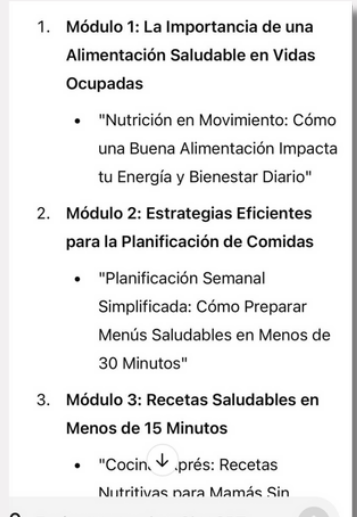
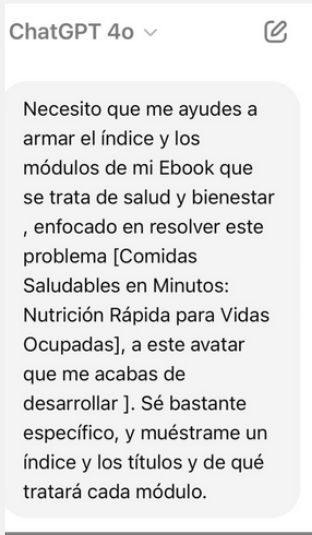
Así es, pensar exactamente qué contenido va primero, qué contenido va después para que el ebook **tenga un orden lógico** y que la persona que lo lea, entienda lo que tú quieres que entienda.

Puedes Jugar con las cantidades de Módulos que sean **de manera digerible por el lector** y no se abrume desde el primer momento!

Te vuelvo a recomendar usar **Google Docs**, abre uno para el tema principal y otros para los subtemas, así llevaras un orden antes de pasar al diseño y formato de tu producto digital.

**Ahora Si.. Comencemos.**

**Chat GPT es TU mejor aliado**, pero recuerda que al final sigue siendo una Inteligencia artificial así que **TU LADO lógico y humano** debe estar presente y no sea solo UN Copia y pega sin saber lo que le estas mostrando a TU publico. Ejemplo:



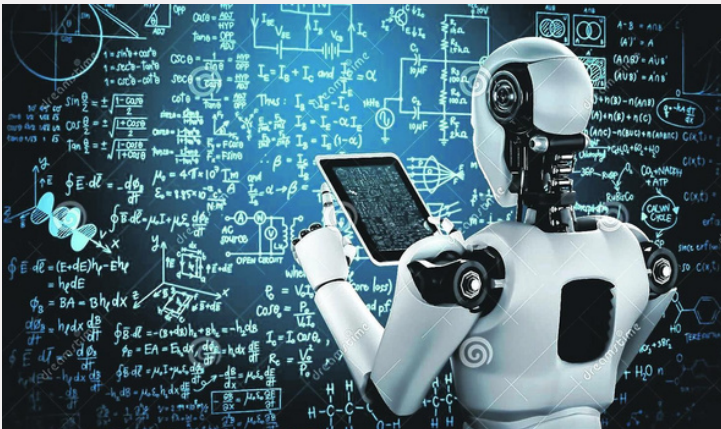
## 2-Desarrollo de cada Modulo:

**NO TE CONFUNDAS...** No pienses que la IA te escribirá todo el ebook completo con una simple pregunta.

**Vas a preguntarle a chat GPT** cada uno de los puntos y capítulos que quieres desarrollar del eBook.

**No puedes pedirle que te escriba un eBook** completo, porque por ahora esta inteligencia artificial tiene un límite de palabras que te puede regresar.

Ya que tenemos el indice y módulos definidos ahora vamos a desarrollar el contenido.

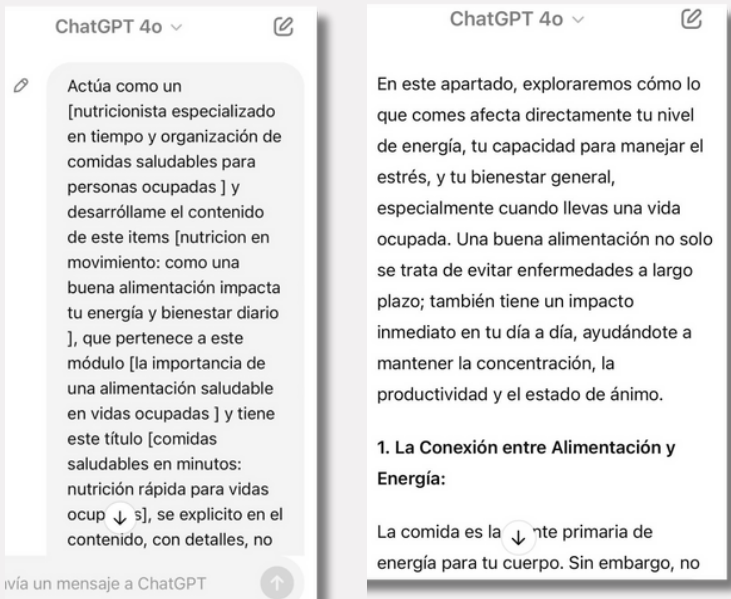


Te das cuenta **la importancia de ir terminando cada tarea y** de que cada día tenga su actividad específica?

No es lo mismo saturarte de información y querer hacer todo a máxima velocidad que te puede llevar a realizar un mal trabajo o peor aun: abandonar, que llegar cada día con la mente fresca y la mejor actitud para ofrecer un producto de calidad.

Aquí usaremos el mismo Prompt para cada modulo sigue las instrucciones.

Ejemplo: Prompt completo **AQUI**.



# NO TODO ES TEXTO...

Las imágenes, **ejemplos prácticos (como los que venimos haciendo)** o gráficos en un ebook mejoran la comprensión, mantienen el interés, facilitan la aplicación de ideas y refuerzan el aprendizaje, haciendo el contenido más atractivo y efectivo.

No es lo mismo:

**ESTO..**

## BENEFICIOS

**PARA EL CUERPO**

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Cras egetas erat vitae velit pulvinar, quis mattis elit ultricies. Maecenas sed aliquet est. Quisque sed fringilla lorem. Pellentesque sed auctor risus.

Quisque scelerisque porta metus, non mattis est. Nam cursus justo magna, in congue augue porttitor in.

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Cras egetas erat vitae velit pulvinar, quis mattis elit ultricies. Maecenas sed aliquet est. Quisque sed fringilla lorem. Pellentesque sed auctor risus.

Quisque scelerisque porta metus, non mattis est. Nam cursus justo magna, in congue augue porttitor in.

**PARA LA MENTE**

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Cras egetas erat vitae velit pulvinar, quis mattis elit ultricies. Maecenas sed aliquet est. Quisque sed fringilla lorem. Pellentesque sed auctor risus.

Quisque scelerisque porta metus, non mattis est. Nam cursus justo magna, in congue augue porttitor in.

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Cras egetas erat vitae velit pulvinar, quis mattis elit ultricies. Maecenas sed aliquet est. Quisque sed fringilla lorem. Pellentesque sed auctor risus.

Quisque scelerisque porta metus, non mattis est. Nam cursus justo magna, in congue augue porttitor in.

**A ESTO...**

## EQUIPAMIENTO

**COLCHONETA**

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Cras egetas erat vitae velit pulvinar, quis mattis elit ultricies. Maecenas sed aliquet est. Quisque sed fringilla lorem. Pellentesque sed auctor risus.



**PELOTAS**

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Cras egetas erat vitae velit pulvinar, quis mattis elit ultricies. Maecenas sed aliquet est. Quisque sed fringilla lorem. Nam sagittis imperdiet purus, id condimentum libero convallis id. Duis vehicula justo tellus, nec egetas quam commodo eu. Integer id enim luctus, aliquet urna consequat.



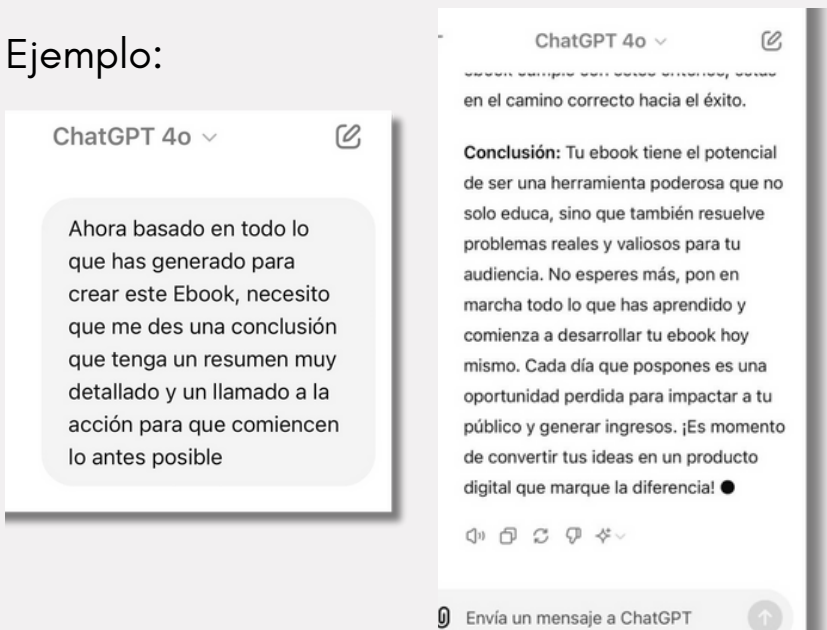
### 3-Conclusión y cierre del Ebook.

La conclusión de un ebook es crucial porque **resume y refuerza las ideas clave**, asegurando que el lector retenga lo más importante.

Además, es una **oportunidad para motivar a la acción**, ya sea aplicando lo aprendido o explorando más de tus ofertas.

Una buena conclusión deja una impresión duradera, **reafirma el valor del ebook** y mantiene al lector comprometido, preparado para tomar el siguiente paso en su relación contigo o con el contenido.

Ejemplo:



## 4-Edición y revision del contenido.

**Lo estas logrando!** En este punto llevas un buen camino recorrido, **ahora es momento de revisar todo detalladamente** y ponerle el toque humano a todo lo has hecho.

Este ebook creado con ayuda de chat GPT tiene sus partes **hechas 100% por mi, como esta que estas leyendo!**

Una revision es fundamental para darte cuenta de que **lo que vas a entregar sea de calidad y sin errores.**

Si todo se tratara de copiar y pegar la información obviamente no quedaría de alta calidad.

Recuerda que este ebook es la **puerta de entrada** para tus otros productos digitales.

Por eso la importancia de que el **lector quede feliz y satisfecho** al resolver el problema que prometiste solucionar.



**DIA 3**

**DISEÑO Y FORMATEO DE TU EBOOK**

# 1-Paleta de colores y Mockup

La paleta de colores adecuada hace que tu **ebook sea visualmente atractivo**, refuerza tu mensaje, y mejora la experiencia general del lector



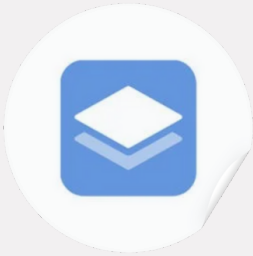
Aquí puedes generar tu paleta personalizada:  
**ADOBE COLOR**

Ahora pasemos a los **Mockups**:

Son representaciones visuales realistas de cómo se verá tu ebook en diferentes formatos, como en una tablet, un libro impreso o una pantalla logra que tu producto se más atractivo y **tangible para los compradores.**



Las herramientas gratis para crearlos y los mockups que necesitas.



[Remove.bg](https://remove.bg)



[Smarmthmockups](https://smarmthmockups.com)



[Canva](https://canva.com)

## Antes de continuar completa esta Etapa.

Celular



Laptop o Computador



Libro



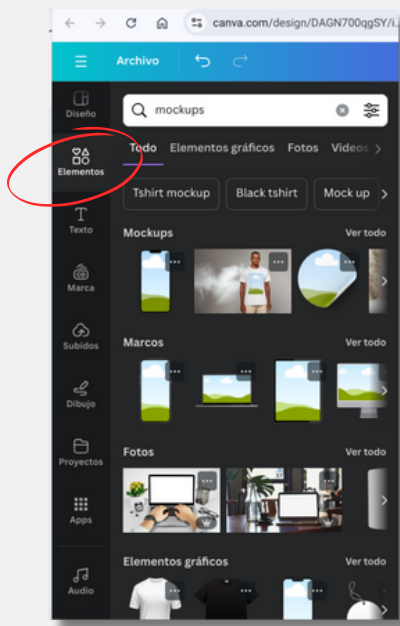
Tablet



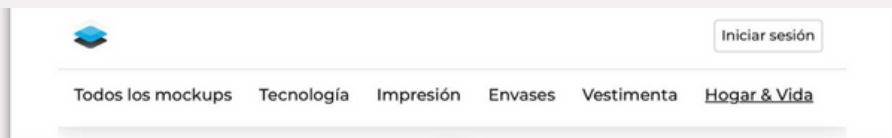
Producto terminado



Si usas **CANVA** puedes buscar en la sección de elementos y solo colocar la palabras Mockups.



Si buscas en **Smartmockups** encontrarás un menú superior donde están todas la categorías, debes crear la imagen en Canva descargarla y ponerla dentro del mockup con las medidas adecuadas

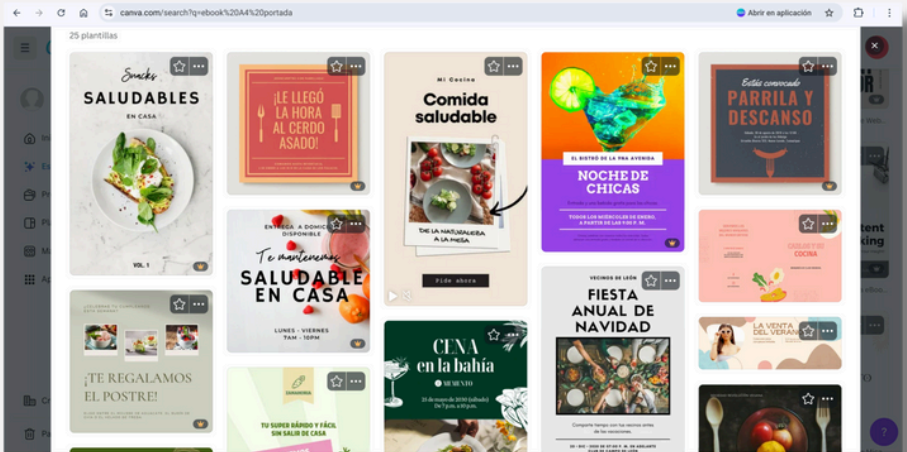


## 2-Diseño de una portada atractiva

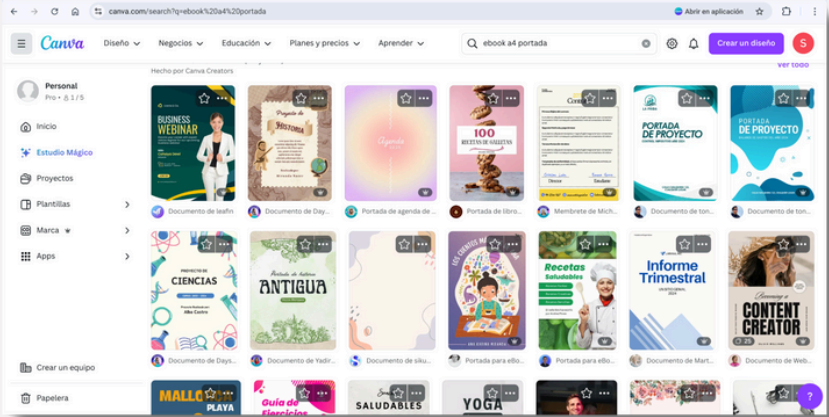
Es lo primero que **la gente ve y la que crea su primera impresión** , incluso si no eres un experto en diseño.

La mejor herramienta que puedes tener de diseño gráfico es **Canva.com**

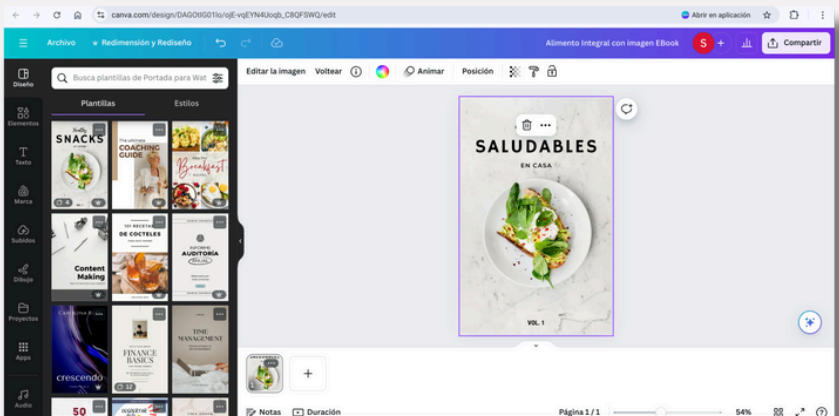
En serio esta herramienta es una maravilla, **tiene una versión gratuita** y una versión pagada (pero la versión pagada es muy barata) y ni siquiera necesitas pagar para poder hacer diseños increíbles.



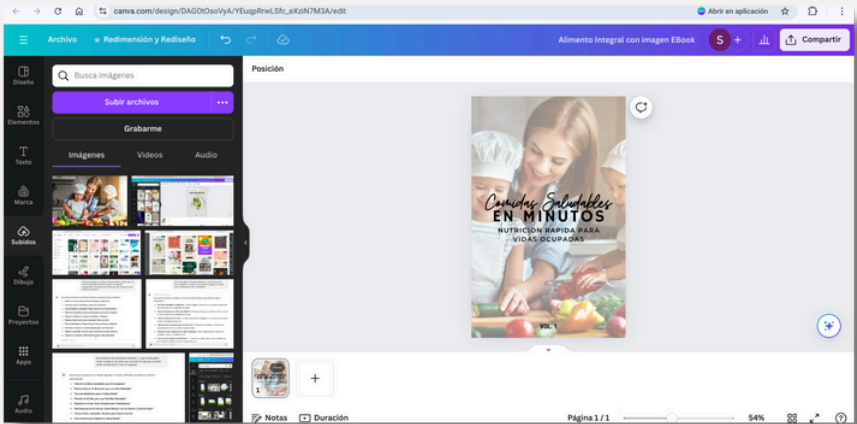
**PASO 1:** En el buscador colocar “eBook A4 portada” y agrégale el nicho con el que estas trabajando.



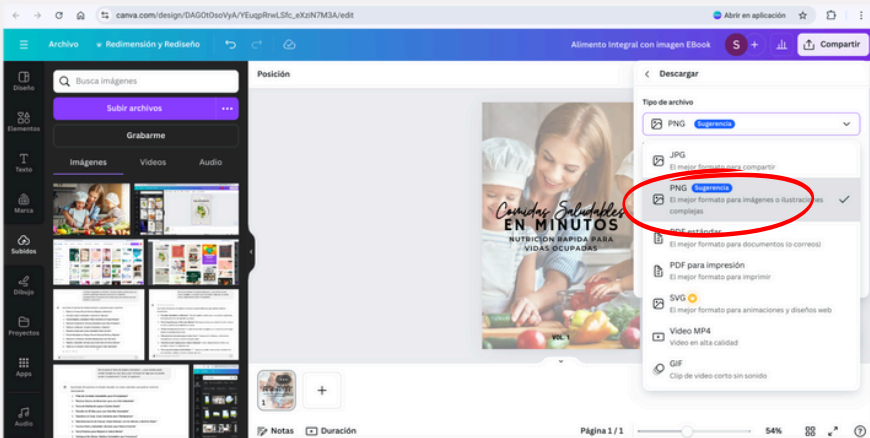
**PASO 2:** Elige la plantilla que mas te guste para editar con algunos clicks.



**PASO 3:** Coloca el nombre de tu ebook con una imagen que vaya acorde al titulo.



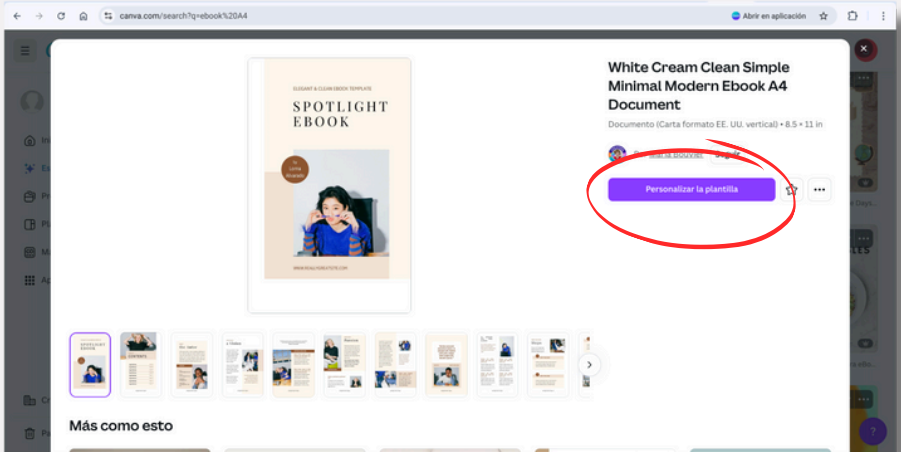
**PASO 4:** Luego guarda y usa para los mockups, para promocionar tu ebook y atraer a tus clientes ideales.



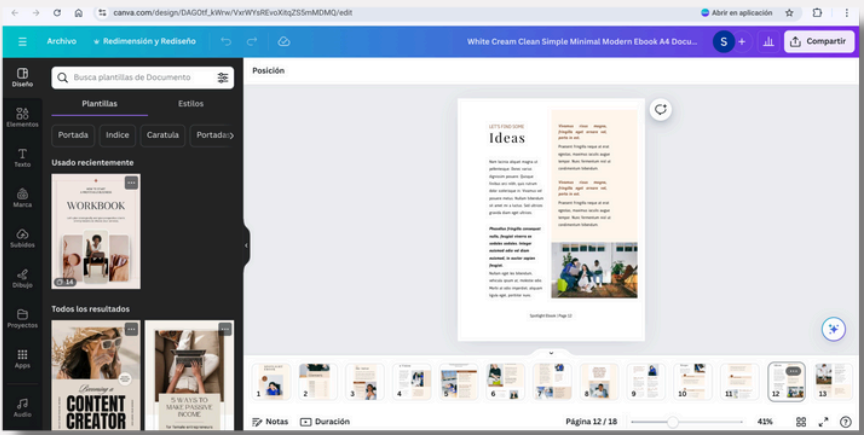
### 3-Diseño del cuerpo del ebook.

Aquí haremos pasos parecidos con la portada a diferencia que podemos buscar plantillas para el ebook completo, aquí te muestro.

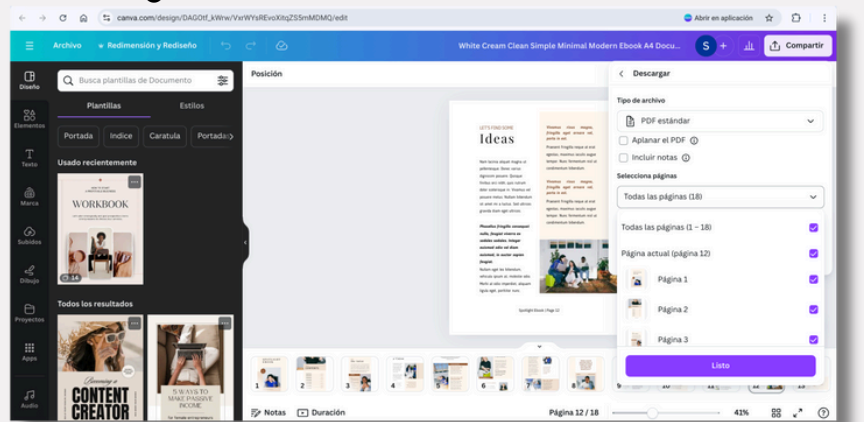
**Paso 1:** En el buscador coloca "ebook A4" y escoge una plantilla que te guste, en este caso **te recomiendo que ya tenga varias paginas como la del ejemplo**, dale click en personalizar la plantilla y continua.



**Paso 2:** Coloca todo tu ebook (que en este punto debes tener en **Google Docs**) en esta plantilla, edita a tu gusto con tu paleta de colores, imágenes adecuadas, links necesarios, y con buena ortografía.



**Paso 3:** Y por ultimo guardar en PDF pero antes de hacerlo revisa detalladamente. Felicidades tu ebook esta listo. Ahora necesito que descanses porque el día 4 viene la configuración de venta.





**DIA 4**

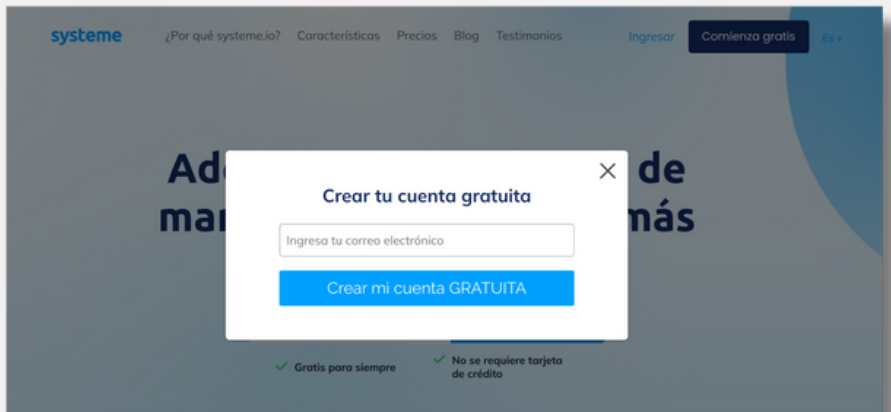
**CONFIGURACION PARA LANZAMIENTO Y  
VENTA DE TU PRODUCTO**

# 1- Configuración para la venta.

**Ya tienes tu producto listo** y ahora el siguiente paso es venderlo y que sea 24/7, con un sistema que permita que **compren tu ebook desde cualquier país y en cualquier momento.**

Para eso usaremos una plataforma **GRATIS** que me permite crear paginas y vender hasta mientras duermo, y es **SYSTEME.IO**, además la mejor parte es que te regalare mi plantilla **y solo tendrás que hacer pequeños ajustes.**

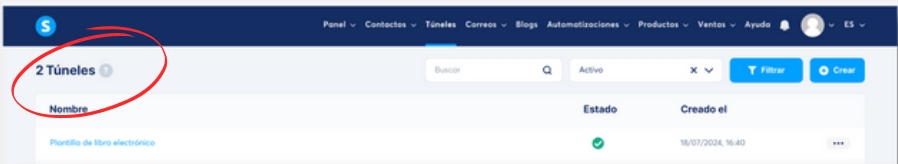
**PASO 1:** Crea tu cuenta gratuita **[AQUI](#)**



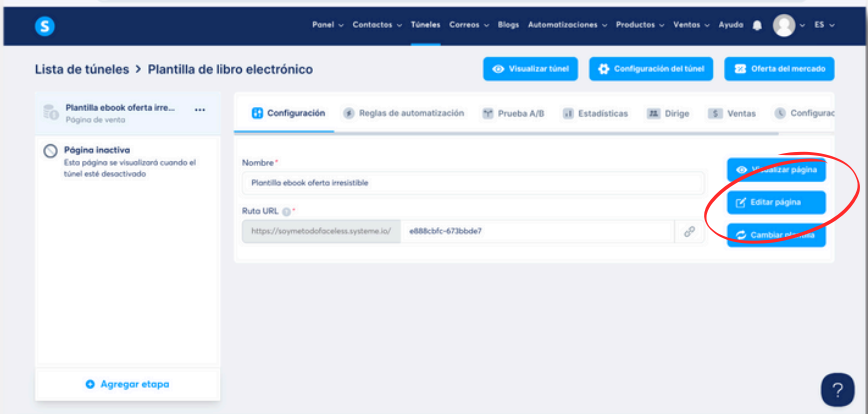
**PASO 2:** Luego de tener tu cuenta creada vas a descargar la plantilla para comenzar a editar.

## DESCARGA LA PLANTILLA (final del ebook )

Te va llevar a túneles y le darás click en “plantilla ebook (libro electrónico)”



**PASO 3:** Editas a tu gusto y con la información de tu producto digital. Luego guardas los cambios y listo. Tienes tu pagina lista para vender.



## 2. Otras opciones para vender tu producto.

**BEACONS:** Es una plataforma gratis, pero quita el 9% de las ventas a menos que pagues el plan PRO de 10\$ o 30\$ al mes y te evitas ese cobro.

Cuenta con una app en ingles pero si la abres desde la web, puedes usar el traductor de tu dispositivo.

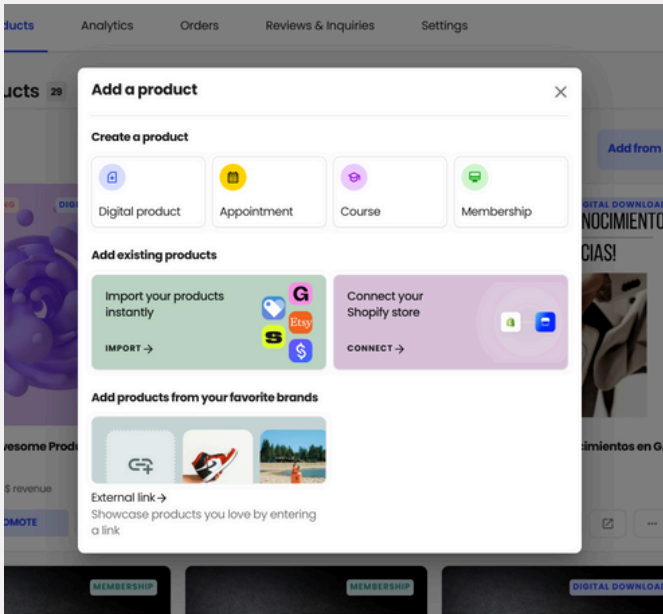
Crea tu cuenta Gratis [AQUI](#) y sigues los pasos para terminar la configuración.

Ahora agreguemos el producto en sencillos pasos.

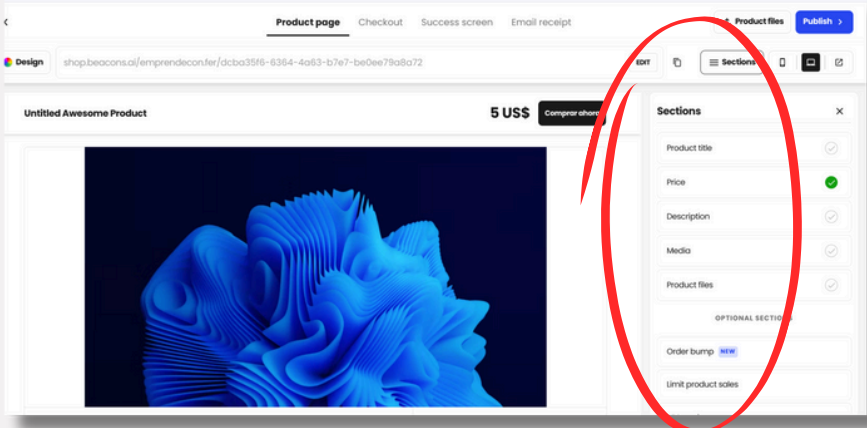
**PASO 1:** Click en la opción Store.



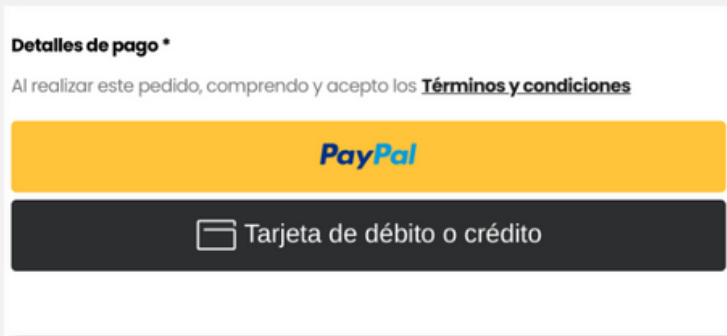
**PASO 2:** Haz click en New Product (Nuevo Producto) y elige Digital Product (Producto Digital)



**PASO 3:** Ahora comienza a llenar los datos de tu producto. Nombre, Imagen, Precio, Descripción, Archivo de tu producto en PDF.



**PASO 4:** Configura tu cuenta Paypal o Stripe en la opción de pago y listo para recibir pagos desde cualquier país con tarjeta de débito y crédito.



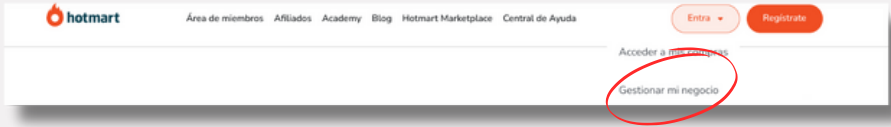
**HOTMART:** Esta plataforma brinda muchas herramientas que **facilitan el proceso de venta** además de ser la más conocida en el mundo de infoproductos.

**Es una pasarela de pago internacional** y no necesitas de otras pasarelas de pago ya que ellos cuentan con su propio método de pago.

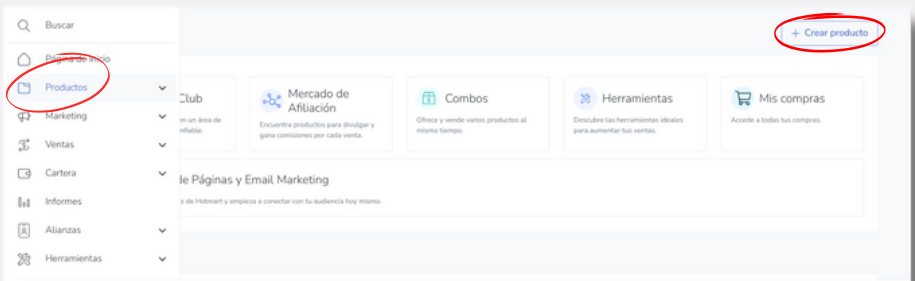
Hotmart **funciona bajo el término de comisiones**, por cada venta que realices, ellos se quedan con el 9.90%.

Sigue los siguientes pasos para Agregar tu producto.

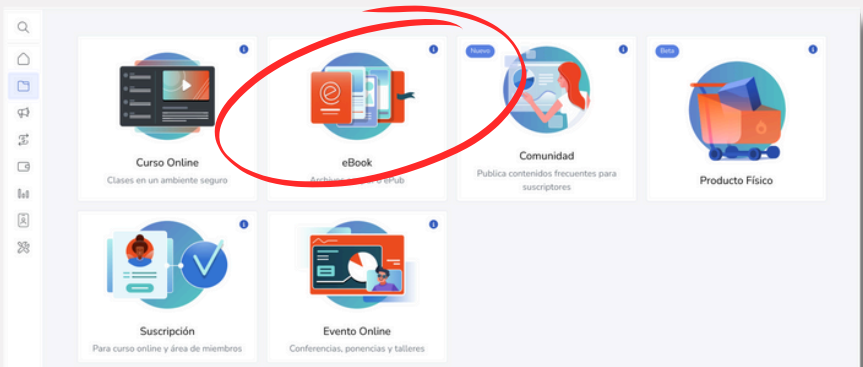
**PASO 1:** Crea tu cuenta gratis **AQUI**. En gestionar tu negocio.



**PASO 2:** Ve a la parte de PRODUCTOS y dale click en Crear Producto.



**PASO 3:** Elige la opción de ebook, aunque si deseas agregar formatos de vídeos para bienvenida o explicación también puedes elegir la opción de curso online.



**PASO 4:** Llenas los datos de tu producto, como Nombre, Descripción, Idioma, Principal país de venta (El país donde estas), imagen del producto (coloca el mockup que hiciste anteriormente), y la categoría.

Formato del producto: eBook

### Información básica

Los siguientes datos son fundamentales para tu producto. Completa los campos cuidadosamente.

**Nombre del producto**  
Elige un nombre que llame la atención de tus compradores.  
Este es el nombre que aparecerá en toda la plataforma Helmart.

**Descripción** 0/2000  
Explica de forma clara y breve en qué consiste tu producto y lo que ofrece.  
Esta es la descripción de tu producto para tus compradores.

**Idioma del producto**  
¿En qué idioma se ofrecerá tu producto?   
Exhibido en el momento de la compra.

**Principal país de ventas**  
¿En qué país quieres vender?   
También podrás vender en otros países.

[Cancelar](#) [Continuar](#)

**PASO 5:** Asigna la moneda y el precio de tu producto, te recomiendo no sea mayor de 49\$, que sea en dolares estadounidenses, dejar mínimo 7 días de reembolso y forma de pago al contado.

### Fijación de precios

Fija el precio de tu producto, define la moneda base y las estrategias de venta.

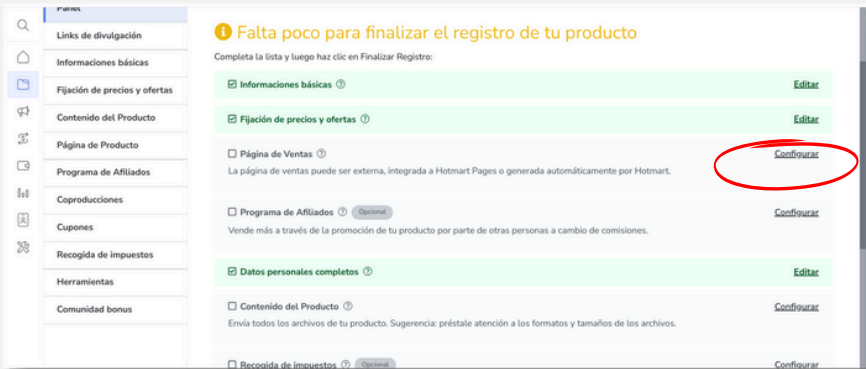
**Moneda**  
Dólar estadounidense   
Si vendes en otros países, usaremos esta moneda como base para la conversión.

**Plazo para solicitar el reembolso**  
7 días   
Es el plazo que el comprador tiene para pedir reembolso de tu producto. En Brasil, el mínimo es de 7 días y en la Unión Europea de 15.

**Forma de pago**  
Pago al contado   
Una vez que defines el precio, no podrás cambiarlo.

**Precio de tu producto**  
\$ 47,00

**PASO 6:** Sigamos con la configuración para subir tu producto. Vuelve al panel y vamos a la página de venta.



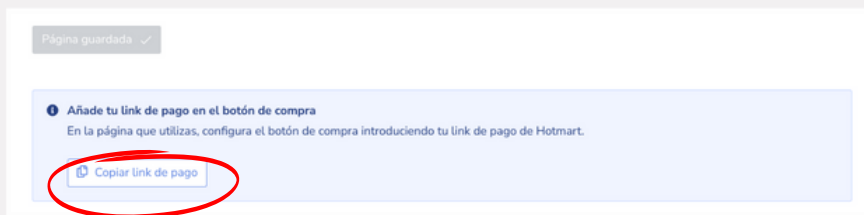
**PASO 7:** Aquí aparecerán varias opciones para crear tu página de venta directa desde hotmart, hasta la opción de ayuda de la IA, pero vamos a elegir la opción de "Tu página externa" y dale click en configurar página.



**PASO 8:** Coloca el URL de tu página en Systeme.io



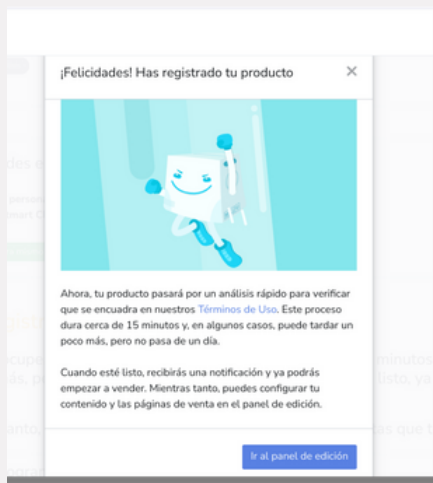
**PASO 9:** Luego de guardar tu pagina, copia el link de pago que es el colocaras en el botón de pago de tu pagina de systeme.io.



**PASO 10:** Ya casi estamos terminando. Vamos a volver a Panel y elige la opción de Contenido del producto, aquí subirás tu producto principal y si tienes bonos, vuelves a panel para verificar que tengas todo agregado y le das click en finalizar registro.



**PASO 11:** Luego de finalizado tendrás que esperar una revision de la plataforma y listo!!





**DIA 5**

**COMO Y DONDE VENDER TU EBOOK**

## 1-Como y a quien venderle mi producto digital?

Esta pregunta seguro te la vienes haciendo **desde antes de iniciar** y muchas personas se limitan a comenzar porque no tienen la respuesta.

Para este punto las Redes Sociales (Instagram, Tiktok, Facebook) **son tu mejor aliado ya que te pueden ayudar a generar trafico orgánico de calidad** y convertir seguidores en clientes.

Si eres principiante o ya tienes tus cuentas creadas, la mejor forma para llegar a tener mas alcance es con Reels y tus historias para conectar con tus seguidores.

### **Ahora que tipo de contenido voy a subir para poder vender mis ebooks?**

Primero enfocarte en **crear una Marca Personal atractiva**, imagínate comenzar a vender sin ni siquiera crear una conexión (Esto es posible si comienzas con contenido pago) pero en este caso estamos hablando de **crecimiento orgánico**.

## **Sin conexión no hay monetización.**

Vamos a usar la **Regla del 7** que significa que un futuro cliente tiene que ver tu producto al menos 7 veces antes de tomar la decisión por eso es tan importante **mantenerte activo en tus Redes.**

- 1 Reels diario
- 3 a 5 historias mínimo al día.
- 1 a 2 live a la semana si ya tienes una comunidad.

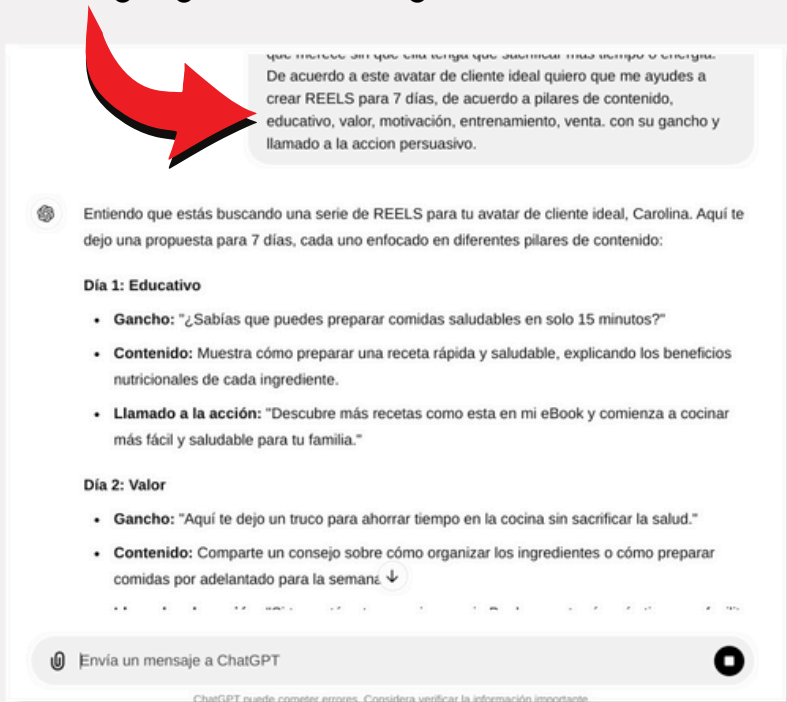
**Y como crear el contenido ideal?** Nos vamos a regresar al día uno, al avatar del cliente ideal para así **mostrarle solución a sus dolores, objeciones, sueños.**

Háblale a esa persona a la que tu ebook pueda llevarle una solución real.

**El que le vende a todo el mundo no le vende a nadie,** por eso en un principio aferrate a ese avatar que creaste hasta que tu cliente vaya evolucionando contigo.

# Creación de contenido con la ayuda de Inteligencia Artificial.

Copia todo el texto de tu avatar de cliente ideal agregándole el siguiente **PROMPT**.



Mira como comienza a suceder la magia de contenido y obvio ponle tu toque, tu identidad.

**También puedes adentrarte mucho mas con el siguiente prompt.**

## Ejemplo:

quiero que me nombres 5 dolores de mi avatar de cliente ideal y así crear contenido dirigido a aliviarlos, de manera persuasiva, con ayuda real. muéstrame en formato reels, con sus ganchos y llamado a la acción.



Aquí tienes cinco dolores de tu avatar de cliente ideal, Carolina, transformados en ideas de contenido para Reels en Instagram. Cada Reel incluye un gancho, contenido que alivia el dolor y un llamado a la acción persuasivo:

### 1. Dolor: Falta de Tiempo para Cocinar

- **Gancho:** "¿Cansada de que te falte tiempo para cocinar después de un largo día de trabajo?"
- **Contenido:** Muestra una receta rápida en menos de 15 minutos con pasos sencillos y visuales atractivos. Inicia con un timelapse de la preparación.
- **Llamado a la Acción:** "Descubre más recetas rápidas y fáciles en nuestro perfil. ¡Dale a tu familia comidas nutritivas sin pasar horas en la cocina!"

### 2. Dolor: Culpa por No Ofrecer Comidas Saludables

- **Gancho:** "¿Te sientes culpable por recurrir a comida rápida para alimentar a tu familia?"
- **Contenido:** Comparte cómo transformar una comida rápida popular en una versión saludable y deliciosa, con un enfoque en ingredientes frescos.
- **Llamado a la Acción:** "Aprende a hacer versiones saludables de tus comidas rápidas favoritas. ¡Sigue nuestra cuenta para más ideas!"

### 3. Dolor: Estrés por la Planificación de Comidas

- **Gancho:** "¿La planificación de las comidas de la semana te estresa más que ayudarte?"
- **Contenido:** Presenta un plan de comidas semanales con imágenes de cada plato, resaltando lo sencillo y organizado que es seguirlo. ↓



Envía un mensaje a ChatGPT



También puedes buscar 3 a 5 cuentas que te puedan inspirar y así ver el tipo de contenido en tendencia pero **nunca olvides tu toque personal, tu esencia y actitud.**

## 2-Automatiza tu negocio.

Has escuchado la frase **“Hago dinero mientras duermo y desde cualquier lugar del mundo!?”**

La respuesta es **AUTOMATIZACIÓN**, Cuando subes un Reels y alguien responde al llamado de acción y no estas presente para responder de inmediato, el bots de **MANYCHAT** puede hacerlo por ti y guiar a tu prospecto hacia la venta.

Una **recomendación** si tienes menos de 1000 seguidores es hacerlo por ti mismo ya que estas en la etapa en donde quieren conocerte y tu quieres conectar con tu audiencia, luego cuando ya no puedas manejar la cantidad de mensajes que te llegaran (**problema positivo**) es cuando deberías usar esta herramienta.

En este vídeo puedes ver como activar **MANYCHAT**.



En esta etapa te recomiendo realizar el [\*\*Workbook del paso a paso para crear mensajes de venta poderosos\*\*](#), ya que te permitira llevar una secuencia logica que lleve al lector del punto A a la Z donde realizara la compra.

Y para culminar **te recuerdo que tengas paciencia**, quizás al principio no lo veas pero este es un medio que **remunera muy bien**, hasta mucho mas que un trabajo tradicional.

Aplica todo lo aprendido y se constante, todo experto un día comenzó como un principiante.

**Descarga los bonos** que serán un plus para potenciar toda la información que acabas de leer.



**PLANTILLAS  
EDITABLES**

**Workbook: Crea y vende ebooks exitosos**

**BONO 1: 7 pasos para crear una oferta irresistible.**

**BONO 2: Ebook escalera de valor**

**BONO 3: Plan de contenido que conecta y vende.**

**BONO 4: Crea Mensajes de ventas poderosos**

**BONO 5 : Plantilla : Embudo de Venta**

**BONO 🎁 1 : PLANTILLA MOCKUPS**

**BONO 🎁 2 : CURSO GRATIS: Cómo crear tus propios Embudos de Venta con Systeme.idao**

