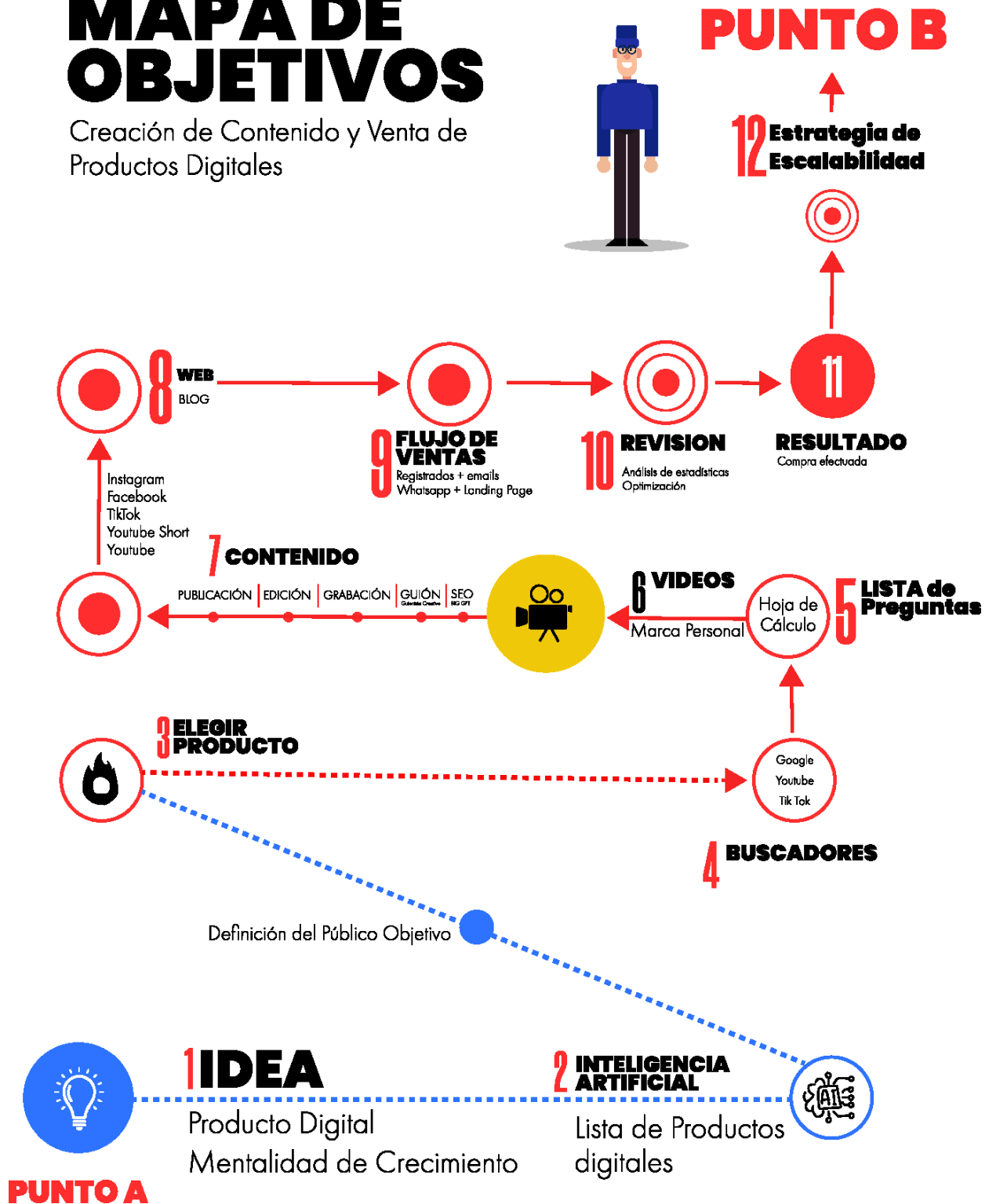


MAPA DE OBJETIVOS

Creación de Contenido y Venta de Productos Digitales

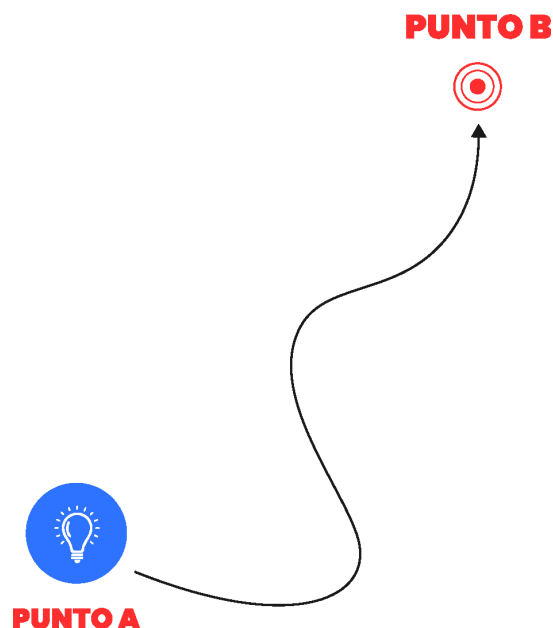


Desde el Punto A hasta el Punto B

Transformando tu Mentalidad y Generando Ingresos Propios.

El objetivo principal es transformar tu pensamiento de una Mentalidad Fija a una Mentalidad de Crecimiento. Queremos que rompas con todas las creencias y métodos establecidos por la sociedad, como trabajar intercambiando tus horas por un salario, y que puedas vivir generando tus propios ingresos para lograr la libertad financiera y social. Además, aprenderás a escalar económicamente, rompiendo con los límites de ingresos tradicionales.

Mi objetivo es enseñarte las técnicas y el método adecuado para obtener ganancias con productos digitales, utilizando las redes sociales como medio de distribución y promoción. Esto incluye tanto productos que tú crees como productos de afiliados.



Pero ten en cuenta esto: no es un negocio para ser millonario en una semana. No te voy a mentir. Requiere trabajo duro, determinación y la voluntad de aprender nuevas habilidades. Si buscas resultados de la noche a la mañana, esto no es para ti. Tengo que ser honesto contigo desde el principio.

PASO 1.

La Idea



1 IDEA

Producto Digital

Mentalidad de Crecimiento

La idea es vender productos digitales, ya que este sistema es el más moderno e innovador y con capacidad de escalar a niveles impensables, permitiendo a miles de personas generar millones de dólares. Ejemplos de éxito incluyen a Romuald Fons, Guille Collado y Álvaro Luque, quienes poseen productos digitales de alto valor en el mercado.

¿Por qué deberías elegir un producto digital para emprender un negocio digital?

Escalabilidad: Se crea una vez y se vende cientos de veces.

Bajo costo operativo: No necesitas un local físico ni construir un edificio.

Simplicidad logística: No necesitas sistemas de distribución ni envíos.

Seguridad del producto: No perderás mercadería por extravío o deterioro, como sucede con productos perecederos. Y además

Facilidad de venta: Con solo un registro y un clic, puedes vender tu producto.

¿Qué necesitas tener para empezar?

Conocimiento y habilidades: Debes estar dispuesto a aprender y desarrollar nuevas habilidades.

Creatividad y valor: Tu producto debe ser innovador y aportar valor a tus clientes. (Que no te paralice este punto ya que hay muchas opciones)

Plataformas digitales: Utiliza redes sociales y otras plataformas online para distribuir y promocionar tu producto.

Determinación y trabajo duro: El éxito requiere esfuerzo constante y dedicación. Pero será divertido. Y estoy dispuesto a hacerte la vida más sencilla. 😊

¿Qué es un Producto Digital?

Un producto digital es cualquier creación que desarrolles en internet utilizando herramientas como Canva Cap Cut u otras herramientas digitales. La ventaja principal es que, una vez creado, puedes venderlo múltiples veces.

Rangos de precios para productos digitales:

- **Precio bajo:** Menos de \$100 USD
- **Precio medio:** Entre \$100 USD y \$500 USD
- **Precio alto:** Más de \$1,000 USD

Por ejemplo, un libro digital Sobre Finanzas que se vende por \$39 es un producto digital de precio bajo.

Es el negocio perfecto para cualquier emprendedor. Se establece rápidamente, es sencillo de hacer crecer y comienza a generar ingresos de inmediato. Solo necesitas desarrollar (o descubrir) un producto digital que las personas deseen y presentarlo a un público dispuesto a comprar.

PASO 2.

Inteligencia Artificial

2 INTELIGENCIA ARTIFICIAL



Lista de Productos digitales

En este paso encontrar una serie de nichos que se ajustaran a tus necesidades gustos

Algunos ejemplos de CHAT GPT:

Dame un lista de 3 productos digitales para vender a \$50



Claro, aquí tienes una lista de 3 productos digitales que podrías vender por \$50:

1. Curso en video sobre un tema específico

Un curso en video que cubra un área de interés particular, como introducción a la fotografía, diseño gráfico básico, o estrategias de marketing en redes sociales. Los videos pueden incluir tutoriales detallados, ejercicios prácticos y recursos descargables.

2. Paquete de plantillas para diseño

Un conjunto de plantillas personalizables para presentaciones, publicaciones en redes sociales, currículums, y más. Estas plantillas pueden estar diseñadas para plataformas como Canva, PowerPoint, o Adobe Photoshop, permitiendo a los usuarios personalizarlas fácilmente para sus necesidades específicas.

3. Ebook con información especializada

Un libro electrónico que proporcione información valiosa y detallada sobre un tema específico, como técnicas avanzadas de SEO, recetas saludables, o guías para freelancers. Este ebook puede incluir consejos prácticos, estudios de caso y recursos adicionales que ayuden al lector a aplicar lo aprendido.



Con la inteligencia artificial podrás tener acceso a muchas consultas sobre las estructuras de los distintos productos digitales que existen de igual forma

Más ejemplos:

Ebook especializado

Un libro electrónico en un nicho específico, como marketing digital, desarrollo personal, o cocina gourmet.

Plantillas para redes sociales

Conjuntos de plantillas personalizables para publicaciones y stories en Instagram, Facebook, y otras plataformas.

Curso en video corto

Un curso que cubra un tema específico, como fotografía con smartphone, edición de video básica, o introducción a la meditación.

Guía de viaje

Un detallado ebook con itinerarios, consejos, y recomendaciones para un destino popular.

Paquete de presets de Lightroom

Conjunto de ajustes preestablecidos para mejorar fotos en Adobe Lightroom.

Kit de diseño gráfico

Conjunto de elementos gráficos como íconos, fuentes, y texturas para usar en proyectos creativos.

Tutoriales de software

Serie de videos que enseñan a usar un software específico, como Photoshop, Excel, o AutoCAD.

Audio de meditación guiada

Conjunto de archivos de audio para meditaciones guiadas y ejercicios de relajación.

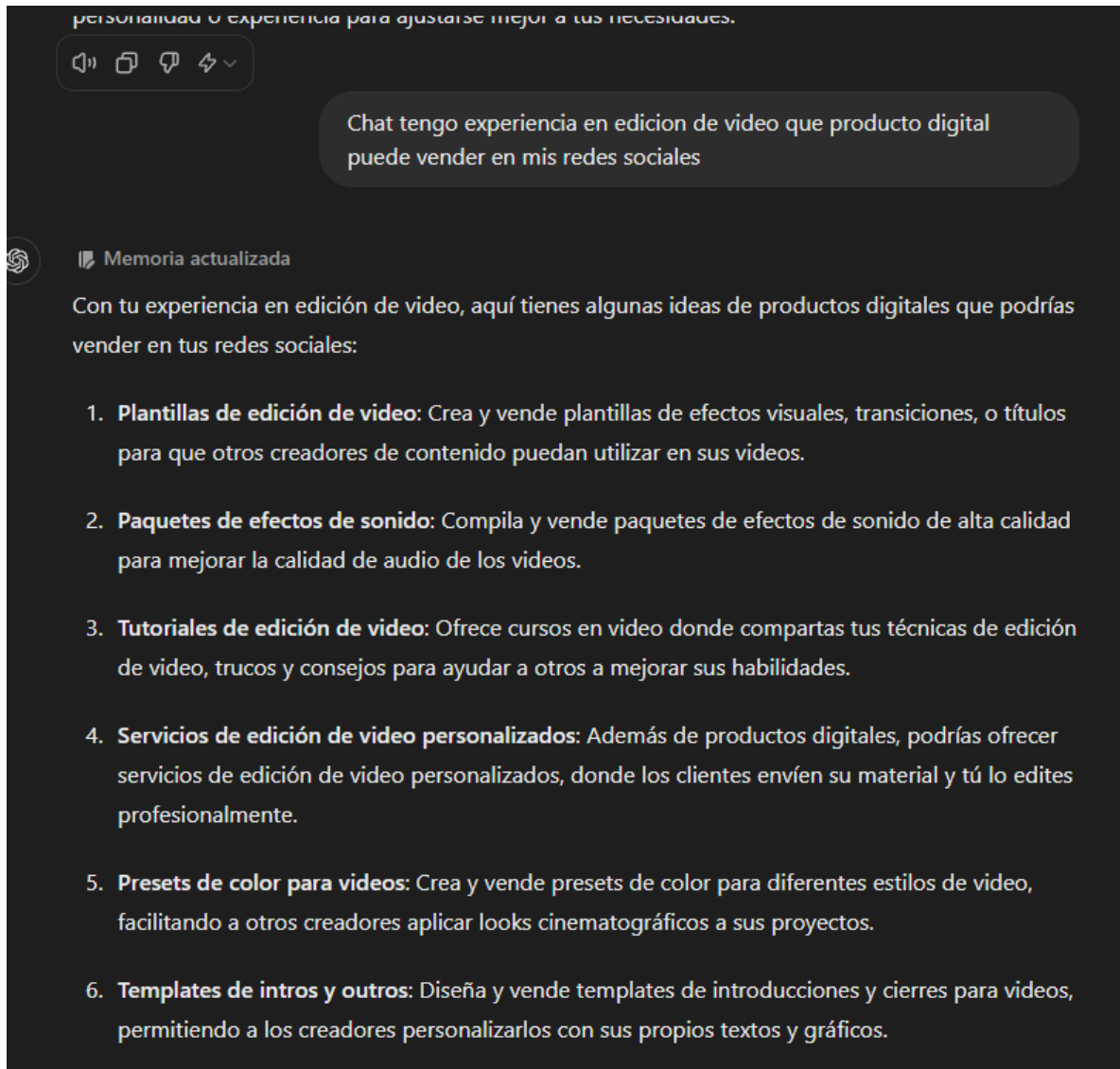
Manual de estrategias de marketing

Un ebook que detalla estrategias de marketing digital para pequeños negocios.

Plantillas de planificación y organización

Conjunto de plantillas para planificación diaria, semanal y mensual, y organización de tareas.

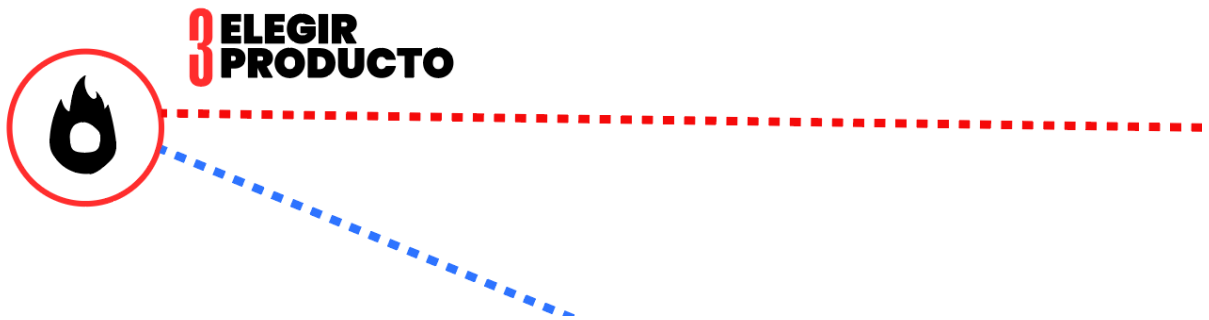
Cómo viste, la inteligencia artificial nos ayudará a encontrar la opción más apropiada. podrías preguntarle a Chat GPT sobre tu personalidad o tu experiencia para ajustarse mejor a tus necesidades por ejemplo:



Bueno, podría seguir dándote ejemplos, así que vamos al siguiente paso.

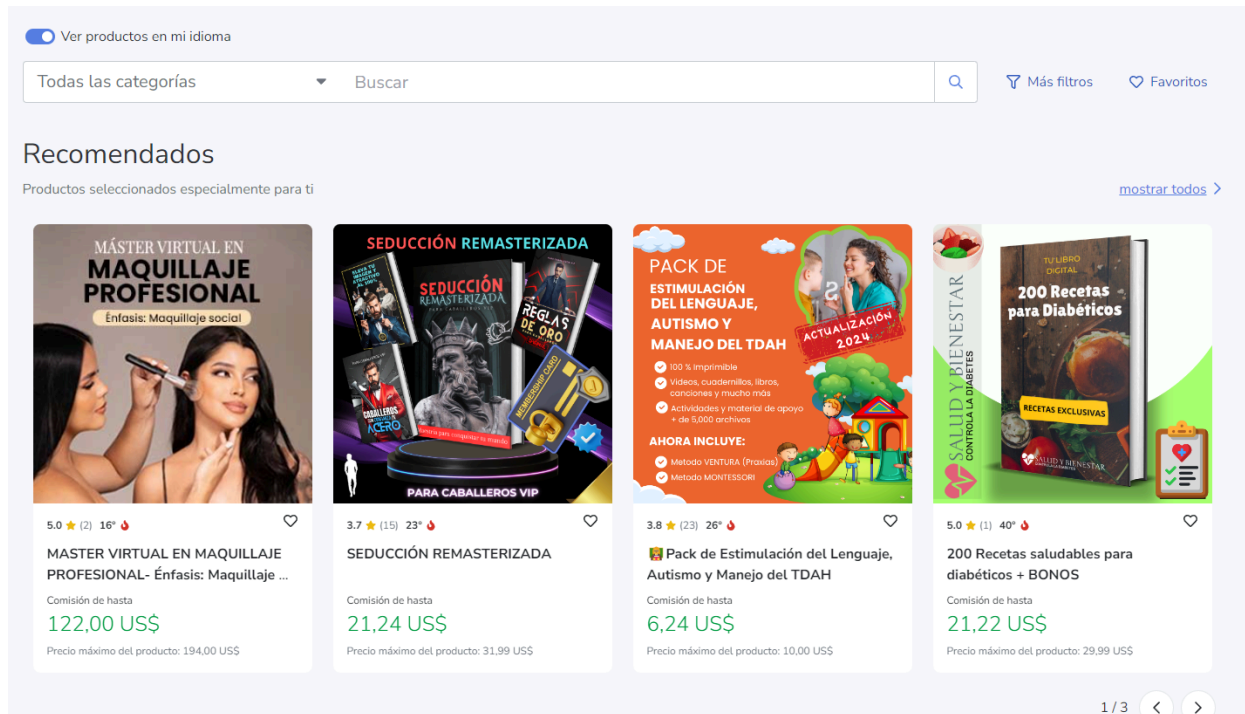
PASO 3.

Elegir un producto digital



Una vez que tengas claro qué producto digital vas a elegir, es hora de seleccionar la plataforma que prefieras para crear o elegir tu producto digital. En esta guía hablaremos sobre los productos disponibles para su distribución, conocidos como Productos Digitales de Afiliación. Ya que nos permitirá comenzar a vender en un plazo más corto.

Existe la plataforma de [Hotmart](#) y la de [Systeme.io](#) Yo lo que hice fue combinar ambas porque su mezcla potenciará sus resultados y su elección de nicho.

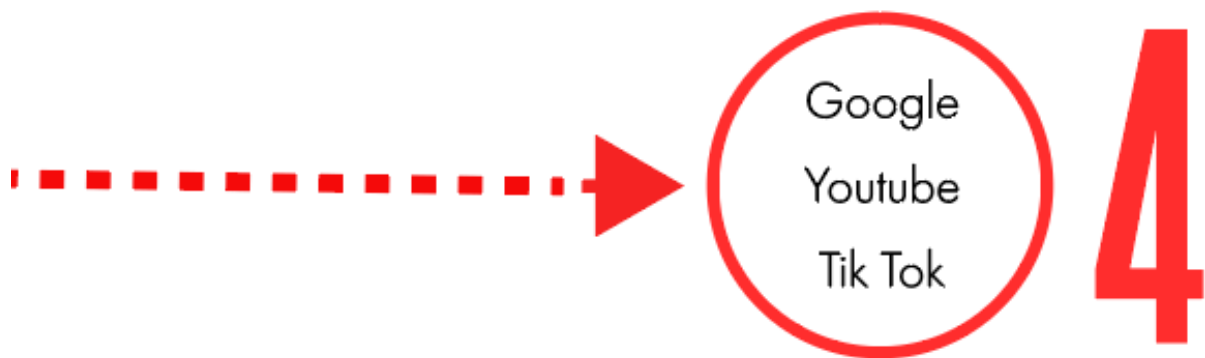


Esta imagen te muestra algunos productos que puedes vender y ganar comisiones en Hotmart sin necesidad de comprarlos. Simplemente crea una cuenta en Hotmart utilizando tu correo electrónico, afíliate a un producto y comienza a venderlo. Hotmart te proporcionará enlaces con tu código personalizado, que identificará las ventas que hayas realizado. Estos enlaces se llaman '**Links de divulgación**'. Por ejemplo, este es uno de los productos a los que estoy afiliado:

<https://go.hotmart.com/L90168668V>

PASO 4.

Buscadores

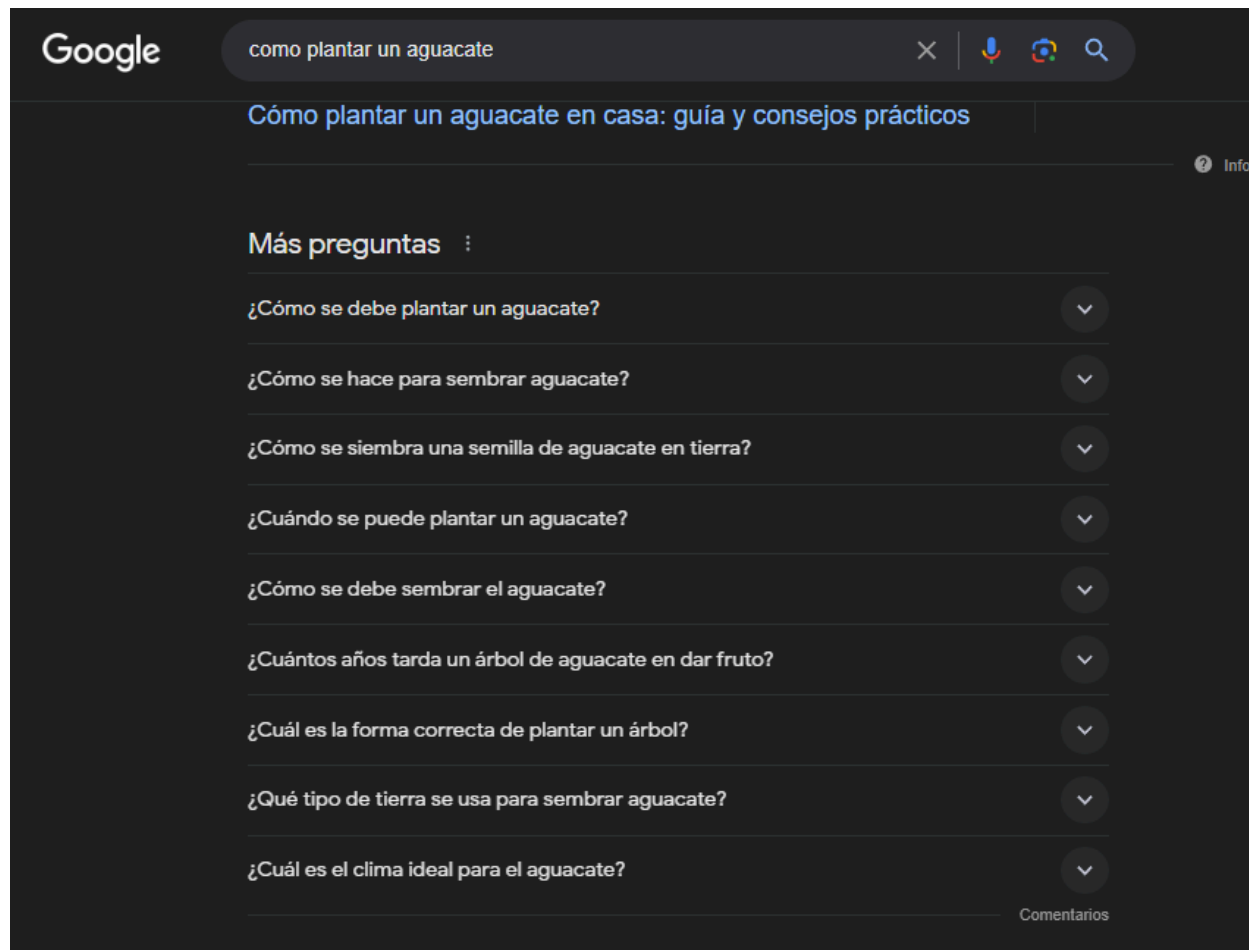


Ahora estás en el paso 4 y preparado para comenzar a entender qué necesita tu cliente objetivo. Para ello, vamos a crear una lista de preguntas que puedes encontrar en los principales motores de búsqueda como **Google, YouTube y TikTok**, que son herramientas poderosas en internet, más allá de su uso para entretenimiento.

Vamos a utilizar el ejemplo de enlace al que soy afiliado en hotmart:



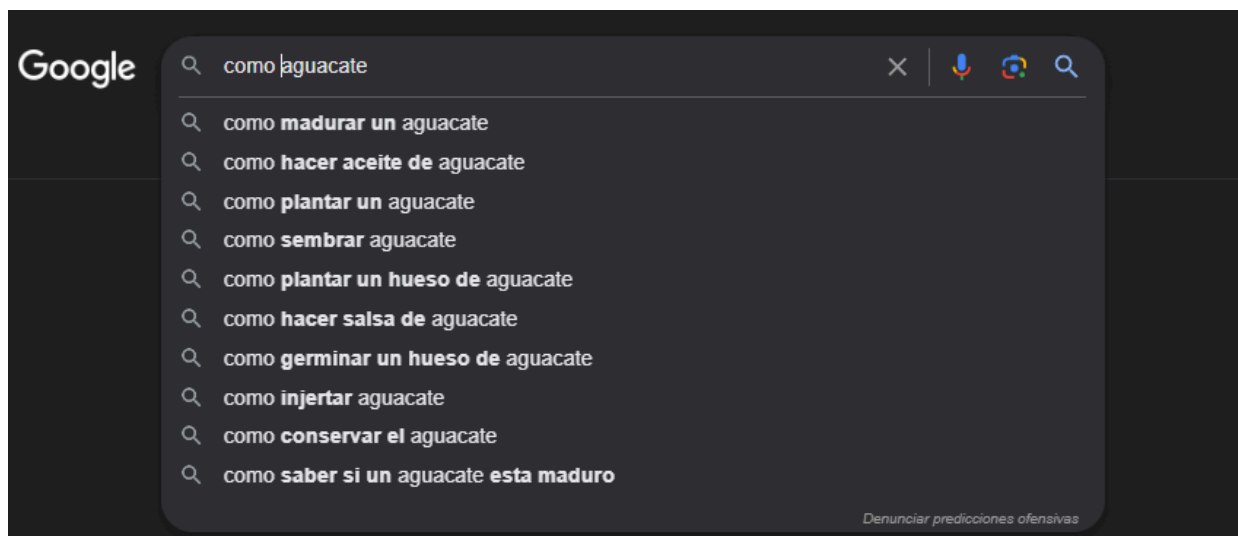
En los buscadores encontrarás secciones que dicen más preguntas o otros a buscado tal y tal pregunta:



Pero para enfocar mejor la búsqueda y crear contenido que resuelva problemas, vamos a comenzar con la pregunta fundamental:

¿Cómo se hace?

Por ejemplo:



Como ves tenemos una lista de preguntas.

5 LISTA de Preguntas

PASO 5.

Lista de preguntas

En [Google Sheets](#), vamos a crear una lista detallada de preguntas frecuentes en los buscadores. A partir de ahí, responderemos estas preguntas mediante videos y,

opcionalmente, un artículo web que puede aumentar el tráfico hacia la página de venta.

Ahora que tienes clara la estrategia, es hora de llevar a cabo los pasos prácticos y repetitivos. Hasta este punto, la investigación y comprensión de los productos digitales y cómo encontrar contenido valioso para atraer tráfico han sido fundamentales. Más adelante, utilizaremos inteligencia artificial para generar contenido basado en estas listas y te proporcionaremos pequeñas recompensas que facilitarán tu día a día.

¡Felicidades por haber llegado hasta aquí! Si continúas, estarás más cerca de comprender el proceso y alcanzar los objetivos para lograr tu primera venta digital.

1	palabras clave de curso online
2	1 de junio de 2023 - 31 de mayo de 2024
3	Keyword
4	como hacer un video tutorial paso a paso
5	hacer videos tutoriales
6	como crear un curso online
7	como hacer un curso online
8	como crear un curso online y venderlo
9	como hacer un curso online gratis
10	como crear un curso digital
11	como crear un curso en linea
12	como crear un curso online gratis
13	como crear una plataforma de cursos online
14	como crear una plataforma de formacion online
15	como armar un curso online
16	como crear un curso virtual
17	como crear una academia online
18	como crear cursos online gratis
19	como crear una plataforma para cursos online
20	como crear un curso
21	como hacer una plataforma de cursos online
22	como crear tu curso online
23	como crear mi curso online
24	como hacer un curso digital
25	como crear una pagina web de cursos online
26	como vender cursos por internet
27	como hacer un curso virtual
28	como preparar un curso online
29	como montar un curso online
30	como montar una academia online
31	como elaborar un curso en linea



PASO 6.

Vídeos

Es hora de **crear los videos** y usaremos la lista para crear todos los videos que vamos a publicar en las redes sociales. Para lograrlo, es crucial seguir varios puntos importantes. En primer lugar, está la diferenciación del contenido en las redes sociales, que se logra mediante una **marca personal**. Si estás pensando que debes hablar frente a la cámara, no es necesario, ya que las posibilidades para crear un video son ilimitadas y la imaginación te proporcionará tu estilo único. Sin embargo, al seguir estas pautas, tu contenido destacará notablemente entre todos y tendrás muchas más posibilidades de ser elegido y de conseguir ventas.

Orden de creación del video:

En este paso, comienza tu trabajo diario siguiendo esta trayectoria: primero, optimizarás el SEO para asegurarte de que tu video sea fácilmente encontrado en los motores de búsqueda. Luego, desarrollarás un guion (Storyboard opcional) para planificar visualmente tu contenido. Después, procederás con la grabación del video, asegurándote de capturar todo el material necesario. Una vez grabado, pasarás a la fase de edición para pulir y mejorar el contenido. Finalmente, prepararás el video para su publicación, asegurándote de que esté listo para llegar a tu audiencia



PASO 7.

Contenido

Este proceso será repetitivo pero muy gratificante en términos de análisis y aprendizaje. Cada contenido que crees será como una valla publicitaria en la calle, visible para un público específico. Si un video tiene buenos resultados, podría viralizarse, lo que significa que aumentarán tus posibilidades de generar más ingresos al dirigir potenciales clientes hacia tus páginas de venta:

<https://go.hotmart.com/D927465>

[32Q](#)

Proceso de creación de contenido

SEO (Optimización para Motores de Búsqueda): Es el proceso de mejorar la visibilidad de tu video en los resultados de búsqueda. Incluye la selección de palabras clave relevantes, la optimización de títulos, descripciones y etiquetas, así como la mejora de la calidad del contenido para atraer tráfico orgánico.



Guión (Storyboard opcional): El guión o storyboard es un plan visual que organiza las escenas, diálogos y elementos visuales del video. Ayuda a estructurar la narrativa y asegurar la coherencia visual antes de la grabación.

Grabación: Este paso implica capturar el contenido visual y auditivo del video. Incluye la configuración de cámaras, iluminación, audio, tendrás en cuenta los tipos de planos para que tu contenido sea atractivo. La dinámica de tu video variara del tipo de video que quieras hacer como por ejemplo:

Edición: En la etapa de edición, se ensamblan las secuencias de vídeo, se ajusta el ritmo, se añaden efectos visuales y se mejora el audio. También se pueden incorporar gráficos, música y subtítulos para enriquecer el contenido.

Publicación: Finalmente, el video se prepara para su distribución en plataformas como YouTube, redes sociales u otros medios digitales. Se optimiza la configuración de la publicación, se añaden metadatos y se realiza la promoción inicial para atraer a la audiencia objetivo.

Estilos de contenido:

 <p>TODOS hablan de cómo ganar dinero con Canva creando ebooks de \$9.99</p> <p>Pero NADIE te dice cómo hacerlo</p>	 <p>POV: sueñas con dedicarte a las redes sin mostrar tu cara pero no tienes una casa instagrameable</p>		 <p>tu marca personal, tu empresa o tu corporación.</p>
Texto creado en la misma red social	Texto con Inteligencia artificial	Salir en cámara	Tipo Podcast

Existe un sin fin de posibilidades pero usarás el método de prueba y mejora para encontrar el video que mejor respuesta de en cuanto visualizaciones.

motioncalde

Editar perfilVer archivoHerramientas publicitarias

38 publicaciones435 seguidores132 seguidos

Daniel Calderon TV | Producción Audiovisual
Creador digital
Producción #Audiovisual
Te enseño a cómo editar #Videos #Cinematográficos para tu #marcapersonalonline 40501
@studioboom.online/curso-de-after-effects + 2
4,2 mil cuentas alcanzadas en los últimos 30 días. Ver estadísticas

after effects

Planes

Marca Personal

Nuevo

PUBLICACIONES

REELS

GUARDADO

ETIQUETADAS

▶ 441

▶ 87

▶ 4246

▶ 871

▶ 481

▶ 1535

▶ 152

▶ 2114

▶ 236

▶ 1277

▶ 568

▶ 1574



PASO 8.

Página Web

Una página web te proporcionará un gran profesionalismo. Para ello, necesitarás un servicio de hosting, y te recomiendo [hostinger](#), donde puedes obtener un dominio gratis y el costo mensual es muy accesible, alrededor de \$3 al mes. Con tu página web, cada video que produzcas puede tener su artículo correspondiente, en el cual puedes incorporar el video subido a YouTube. Esto te ayudará a posicionarte en los resultados de búsqueda de Google.


Google

after effects copiar efectos de una capa a otra

Todo Imágenes Vídeos Shopping Noticias Libros Web Más Herramientas

YouTube
<https://www.youtube.com/watch>

How to Copy Effects from One Layer to Another in After Effects



Al grano! Copia EFECTOS de una CAPA a OTRA.... Este tutorial te ayudara en tus proyectos para: ✓ Cuando debes duplicar muchos efectos en ...

Más preguntas :

- ¿Cómo copiar estilo de capa en After Effects?
- ¿Cómo duplicar efecto en After Effects?
- ¿Cómo copiar y pegar keyframes?
- ¿Cómo copiar y pegar fotogramas?

Comentarios

studioboom.online
<https://studioboom.online/como-copiar-efectos-de-un...>

Cómo Copiar Efectos de una Capa a Otra en After Effects -

Ahora, crea otra capa en la misma composición o en una composición diferente donde quieras aplicar el efecto copiado. Selecciona esta nueva **capa**, y luego ...

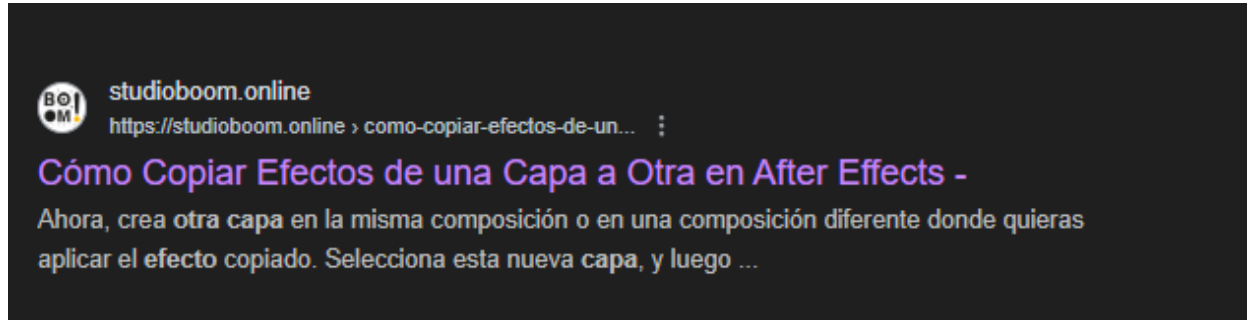
En este ejemplo, creamos un video resolviendo una pregunta en YouTube (primer enlace) y un artículo (segundo enlace) que también aborda la misma pregunta. Gracias a esta estrategia, hemos logrado posicionarnos entre los primeros resultados de búsqueda en Google.



En la analítica, observamos que el video se publicó el 22 de junio de 2021 y hasta hoy, 1 de julio de 2024, ha recibido 24.9 mil visitas. Este tráfico viene con un problema que nosotros resolvemos, y cada 48 horas entran 34 personas. Sumando todo esto, al mes recibimos aproximadamente 13,027 visitas en nuestros videos. Si cada video está diseñado para promocionar un producto digital, este tráfico será crucial para la oferta del producto.



El artículo web



Nuestra página web también atrae tráfico significativo, lo cual es fundamental para nuestra estrategia de ventas de productos digitales. Además de los videos que publicamos, en nuestra web podemos optimizar el contenido para atraer visitantes interesados en nuestros productos. Esto incluye utilizar técnicas efectivas de SEO (Optimización en Motores de Búsqueda) para asegurarnos de que nuestro sitio sea fácilmente encontrado por nuestra audiencia objetivo.

Además, tenemos la capacidad de colocar enlaces de divulgación estratégicamente en nuestra página web. Estos enlaces dirigen a los visitantes directamente a nuestras ofertas de productos digitales, facilitando la navegación y mejorando las conversiones. Al integrar nuestros videos con nuestra presencia en la web, creamos un ecosistema donde cada componente complementa y refuerza el otro, maximizando así nuestras oportunidades de captar clientes y cerrar ventas de manera efectiva.

Aprende a Cómo Copiar Efectos de una Capa a Otra en After Effects



Introducción

After Effects es una herramienta potente para la creación de efectos visuales y gráficos en movimiento. Una de las habilidades esenciales para los usuarios de After Effects es saber cómo copiar efectos de una capa a otra, una técnica que puede ahorrar mucho tiempo y esfuerzo. En este artículo, exploraremos cómo se puede realizar esta tarea de manera eficiente, utilizando un ejemplo práctico y detallado.

¿Por qué copiar efectos entre capas en After Effects?

Copiar efectos entre capas en After Effects es una técnica fundamental que permite mantener la consistencia visual en un proyecto y optimizar el flujo de trabajo. Esta habilidad es especialmente útil cuando se trabaja con múltiples capas que requieren el mismo

Analítica de la web

Ruta de página ...se de pantalla +		↓ Vistas	Usuarios	Visitas por usuario	Tiempo de interacción medio	Número de eventos Todos los eventos	Eventos clave Todos los eventos	Total de ingresos
		212 100 % respecto al total	180 100 % respecto al total	1,18 Media 0 %	10 s Media 0 %	738 100 % respecto al total	0,00	0,00 \$
1	/curso-de-after-effects/	78	69	1,13	7 s	242	0,00	0,00 \$
2	/	38	37	1,03	5 s	134	0,00	0,00 \$
3	/como-copiar-efectos-de-una-capa-a-otra-en-after-effects/	37	37	1,00	17 s	154	0,00	0,00 \$
4	/curso-gratuito-de-after-effects-para-principiantes/	13	9	1,44	4 s	39	0,00	0,00 \$
5	/como-hacer-un-video-tutorial-para-youtube/	8	8	1,00	25 s	28	0,00	0,00 \$
6	/aprende-a-usar-after-effects/	6	4	1,50	10 s	17	0,00	0,00 \$
7	/avanzar-fotogramas-en-after-effects/	6	6	1,00	13 s	25	0,00	0,00 \$
8	/que-es-mejor-para-editar-videos-after-effects-o-premiere/	4	4	1,00	22 s	14	0,00	0,00 \$
9	/contacto-boom/	3	3	1,00	4 s	13	0,00	0,00 \$
10	/exportar-un-video-en-mp4/	3	3	1,00	3 s	11	0,00	0,00 \$

De la misma manera que los videos en YouTube, nuestra página web nos proporciona tráfico adicional que contribuye al número de visitantes interesados en educarse sobre nuestro sistema debido a la falta de conocimiento.

Esta sinergia entre nuestra presencia en YouTube y nuestro sitio web asegura que lleguemos a una audiencia más amplia. Los visitantes que llegan a nuestra página web a través de diversas fuentes, incluidos los motores de búsqueda y otros canales de promoción, tienen la oportunidad de explorar en profundidad cómo nuestro sistema puede beneficiarlos. Asimismo, la página web nos permite ofrecer contenido detallado, testimonios y casos de estudio que refuerzan la credibilidad de nuestro producto digital y ayudan a convertir visitantes en clientes potenciales comprometidos.



9 FLUJO DE VENTAS

Registrados + emails
Whatsapp + Landing Page

PASO 9.

Flujo de ventas

El flujo de ventas se refiere al conjunto de pasos y acciones que una empresa o emprendedor sigue para convertir a un cliente potencial en un cliente que realiza una compra. Este proceso está diseñado para guiar al cliente a lo largo del embudo de ventas, desde el primer contacto hasta la conversión final. Algunos componentes típicos de un flujo de ventas incluyen:

Regalo Gratis: Comenzamos ofreciendo un regalo gratuito, como un ebook, guía, video tutorial o cualquier otro recurso de alto valor relacionado con nuestro producto digital. Este regalo actúa como un imán para atraer a potenciales clientes interesados en nuestro nicho.

Registro de Correo: Para acceder al regalo gratuito, solicitamos a los visitantes que ingresen su correo electrónico. Esto nos permite capturar leads de calidad y construir nuestra lista de correo electrónico para futuras comunicaciones.

Invitación a la Comunidad de WhatsApp: Una vez que obtenemos el correo electrónico, invitamos a los usuarios a unirse a nuestra comunidad de WhatsApp o cualquier otra plataforma de mensajería relevante. Esta comunidad sirve para fomentar la interacción directa, proporcionar soporte personalizado y mantener a los clientes potenciales comprometidos.

Envío de Correo para Aportar Valor: Utilizamos el correo electrónico obtenido para enviar contenido de valor adicional, como consejos, estudios de caso, actualizaciones de productos y más información relevante para educar y nutrir a nuestra audiencia.

Landing Page: Guiamos a los usuarios hacia una landing page optimizada donde pueden obtener más información sobre nuestro producto digital y realizar la compra. Esta página está diseñada para convertir visitantes en clientes, destacando los beneficios del producto, testimonios de clientes y llamadas claras a la acción.

Publicidad en Facebook o Google Ads: Para aumentar el tráfico hacia nuestra landing page y ampliar nuestro alcance, utilizamos estrategias de publicidad pagada en plataformas como Facebook Ads o Google Ads. Esto nos permite llegar a una audiencia específica, segmentada por intereses y comportamientos, aumentando así las posibilidades de conversión.



10 REVISION

Análisis de estadísticas
Optimización

Analizar los videos de YouTube, TikTok e Instagram, así como el contenido de los artículos asociados, es importante por varias razones:

1. **Optimización del Contenido:** Al revisar las métricas como la cantidad de vistas y la interacción con el contenido, se puede identificar qué temas o tipos de videos son más populares entre la audiencia. Esto permite ajustar la estrategia de contenido para enfocarse en temas que generen mayor interés y aumenten las visualizaciones.
2. **Mejora Continua:** Analizar el rendimiento de los videos y artículos proporciona insights valiosos sobre qué tipo de contenido resuena mejor con la audiencia.

Esto facilita la optimización constante del contenido futuro, refinando el enfoque y el estilo para maximizar el impacto y la efectividad.

3. **Aumento de la Participación y Engagement:** Al entender qué contenido genera más interacción y compromiso, se puede crear contenido más relevante y atractivo para los espectadores. Esto no solo ayuda a aumentar las visualizaciones, sino también a construir una comunidad más comprometida y activa en las plataformas.

Concluido este análisis, para el siguiente contenido partiremos desde el paso 5. Esto implica crear otro video que responda a una nueva pregunta, analizando el SEO, elaborando el guión, creando el storyboard, realizando la grabación, llevando a cabo la edición y escribiendo un copy efectivo a la hora de publicar. Este enfoque sistemático asegura que cada nuevo video esté optimizado y tenga mayores posibilidades de éxito.

PUNTO B

12 Estrategia de Escalabilidad



Ahora hemos llegado a la ruta final: el cierre y el resultado del paso 11, que es lograr esa primera venta. Esta primera venta nos permitirá escalar el negocio, ya que habremos identificado de dónde provino, por qué ocurrió y dónde debemos enfocar nuestras energías para recibir resultados constantes. Ese será el paso 12: vivir la escalabilidad.

Ahora si estas listo para comenzar a vender productos digitales en redes sociales, mi curso de edicion de video te ayudará a potenciar el conocimiento de la edición de video:

FORMACIÓN DE 7 BLOQUES



Valorado en USD \$1.500

Precio oferta: USD \$150

(Tiempo limitado)

Acceder a la formación

¡Felicidades! Ya tienes todo el conocimiento y la guía perfecta para comenzar tu negocio digital y vivir la vida que te mereces sin problemas económicos. Podrás

apoyar a tus familiares, amigos o comunidad para que también puedan mejorar su estilo de vida y alcanzar la libertad financiera y social.

Si necesitas agendar una llamada para clarificar el proceso, podemos realizar una asesoría de 30 minutos. Conversaremos para evaluar si estás listo para empezar y te ayudaremos a crear paso a paso el flujo de ventas, profundizando en cada punto con todos los detalles necesarios.



Daniel Calderón

Sesión de Claridad

🕒 30 min



Los detalles de la conferencia web se proporcionan en la confirmación.

AGENDAR LLAMADA