

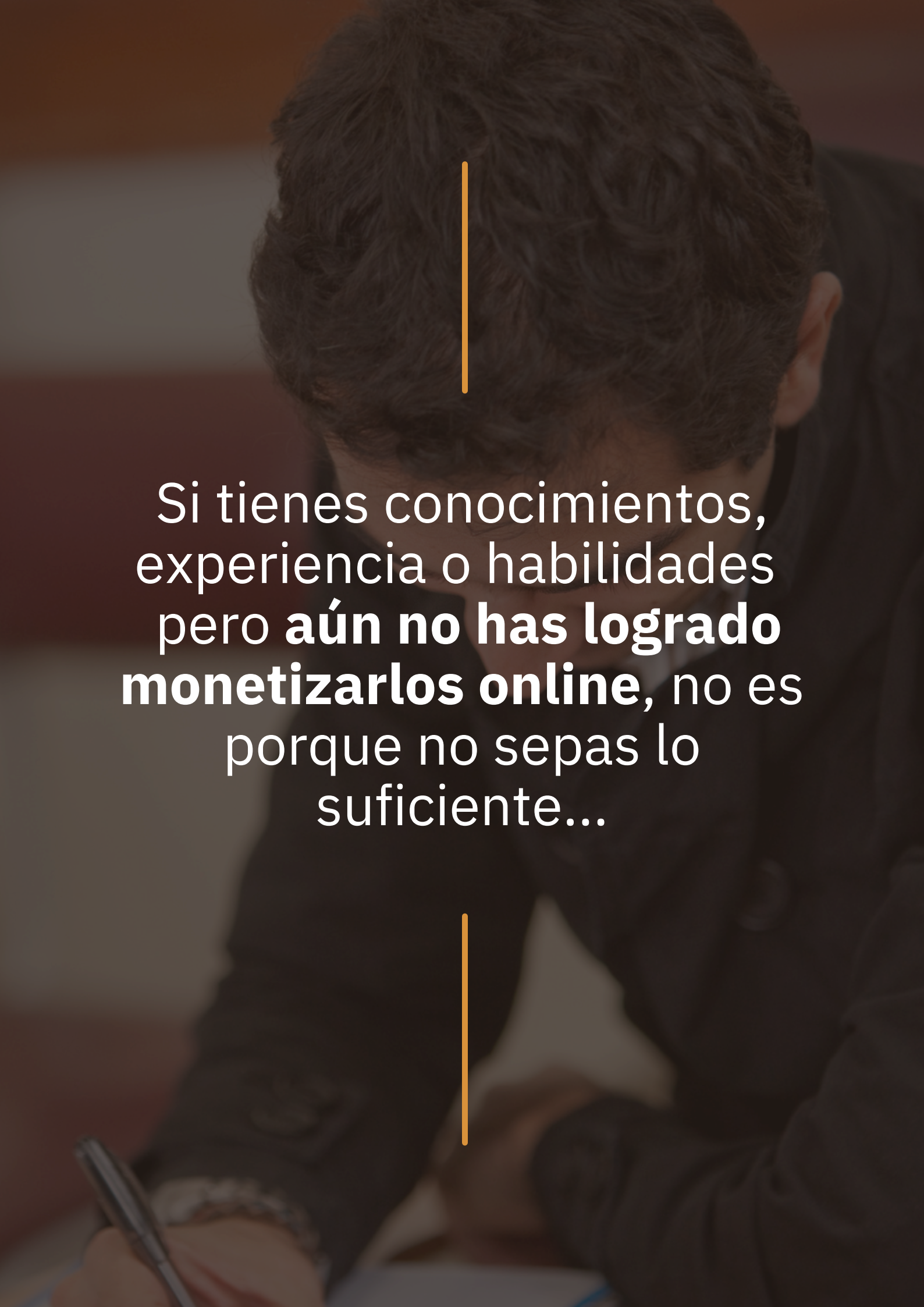
[www.faustodiaz.com](http://www.faustodiaz.com)

# BLUEPRINT

## MI PRIMER PRODUCTO DIGITAL

Desarrollado por  
**FAUSTO DÍAZ**



A person with dark, curly hair is seen from a high angle, looking down and writing in a notebook with a pen. The image is dimly lit and has a dark overlay. Two vertical orange lines are positioned above and below the text.

Si tienes conocimientos,  
experiencia o habilidades  
pero **aún no has logrado  
monetizarlos online**, no es  
porque no sepas lo  
suficiente...



Es porque:

- No tienes claridad de qué producto crear.
- No sabes qué formato vende más rápido.
- O estás intentando hacer algo demasiado grande desde el inicio.

Este blueprint tiene un objetivo claro:

Ayudarte a crear tu PRIMER producto digital rentable, de forma simple, rápida y sin complicarte la existencia.

---

# ERRORES que debes evitar a toda costa:

Antes de crear tu primer producto digital, necesitas entender esto:

**ERROR  
01**

**Crear que debes crear un curso completísimo sin antes validar.**

**ERROR  
02**

**Copiar ideas de otros que no encajan contigo.**

**ERROR  
03**

**Pensar en “qué enseñar” en vez de “qué problema voy a resolver”**

**Tu primer producto no debe ser perfecto, debe ser VENDIBLE.**



# Los 3 formatos que mejor funcionan para un primer producto digital

---

Si estás empezando, elige SOLO UNO  
No intentes hacerlos todos.



## PRODUCTO DIGITAL SIMPLE

1

Ejemplos:

- Workshop.
  - Mini curso.
  - Plantillas.
  - Guías prácticas.
- ✓ Bajo costo.
- ✓ Alta percepción de valor.
- ✓ Ideal si tienes poco tiempo.

## 2 SERVICIO PRODUCTIZADO (el más rápido para ganar dinero)

Ejemplos:

- Auditorías.
  - Mentorías 1 a 1.
  - Implementaciones simples.
  - Acompañamiento por 30 días.
- ✓ Escalable.
- ✓ Fácil de crear.
- ✓ Excelente como primer funnel.



## 3 PRODUCTO HÍBRIDO (contenido + acompañamiento)

Ejemplos:

- Curso + sesiones grupales.
  - Reto de 21 días.
  - Programa de implementación.
- ✓ Alta conversión.
- ✓ Precio medio-alto.
- ✓ Perfecto para crear autoridad.



# CÓMO ELEGIR QUÉ PRODUCTO CREAR

## ¿Qué sabes hacer bien?

No solo lo que has estudiado en tu carrera profesional, incluye aquí hobbies o cosas que disfrutas crear o pasar tiempo y te salen bien. **Ejemplo:** recetas para una alimentación saludable.

---

---

---

---

---

## ¿Qué problemas has resuelto?

Enumera aquí aquellas cosas que has enfrentado en tu día a día y has encontrado una solución creativa. **Ejemplo:** Cómo organizar las compras en el supermercado y cómo elegir alimentos saludables para cada semana.

---

---

---

---

---

## ¿A QUIÉN vas a ayudar? → Tu avatar de cliente ideal

Edad Aproximada:

Nivel de estudios/conocimientos:

Dolores o Miedos Urgentes:

Sueños o deseos más profundos:

Intereses o Pasatiempos:

Problemas Recurrentes:

# EMBUDO MÍNIMO VIABLE

Todo negocio rentable tiene: Un **resultado claro** (tu promesa de cambio), un **problema específico** a resolver (miedos/sueños profundos) y un camino simple que le muestre **cómo** resolverlo (tu solución).

Tu oferta se debe resumir así: “Ayudo a [QUIÉN] a lograr [DESEO/RESULTADO SOÑADO] sin [DOLOR PRINCIPAL/MIEDO MÁS PROFUNDO]”

Ejemplo: Ayudo a emprendedores novatos de más 40 años a crear su primer producto digital sin perder meses creando productos complicados ni trabas tecnológicas.

Para esto lo único que necesitas es un Embudo de 3 Páginas.  
Es lo que llamo **Embudo Mínimo Viable**.  
La estructura es como la gráfica a continuación...

## Landing/Sales Page



**Landing/Sales Page:** Muestras tu **Oferta** resolviendo sus dolores y miedos.

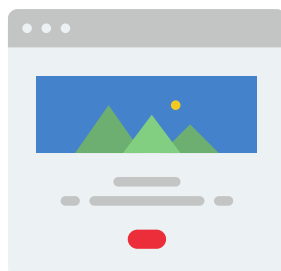


## Checkout Page



**Checkout Page:** Pasarela de Cobros. Énfasis en cómo tu **Solución** cumple sus sueños más profundos.

## Thank You Page



**Thank You Page:** La bienvenida a tu curso/mentoría/comunidad. Pasos a seguir y recomendaciones.



# CUÁNTO COBRAR

No es cuánto tiempo te toma darle la solución a tu cliente, sino cuán valioso y urgente es para tu cliente resolver ese problema.

El objetivo es cobrar lo más alto posible.

**Cobrar más alto que tu competencia no está mal.**



**Cobrar más de lo que vale tu solución, sí.**

Aquí un esquema de precios con los que puedes guiarte:

Producto Simple

Entre \$7 - \$97

Servicio Productizado

Entre \$97 - \$997

Programa Híbrido

Entre \$497 - \$1997

*"No hay ventaja estratégica en ser el segundo más barato, pero sí la hay en ser el más caro."*

— Dan Kennedy.

# PROMPTS DE IA QUE TE AHORRAN TIEMPO

Objetivo	Prompt
<p><b>Avatar</b></p> <p><i>Este prompt crea un perfil de cliente más profundo que cualquier estudio de mercado básico.</i></p> <p><b>Oferta Irresistible</b></p> <p><i>Aquí transformamos tu conocimiento en un producto que la gente desee comprar.</i></p> <p><b>Titulares</b></p> <p><i>El elemento que te ayudará a vender más y mejor.</i></p>	<p>Mi producto es [NOMBRE/TEMA DEL CURSO/MENTORÍA].</p> <p>No quiero datos demográficos aburridos.</p> <p>Quiero que listes: 1) Los 3 miedos que no le dejan dormir a las 2:00 AM, 2) Las 3 mentiras que se dice a sí mismo para no empezar, 3) El deseo secreto que no se atreve a contarle a nadie. Escribe esto en forma de una confesión en primera persona."</p> <p>Usando el perfil del cliente anterior, ayúdame a estructurar mi oferta. No la llames 'curso'. Dale un nombre magnético. Divide la oferta en: 1) El Resultado Final (en una frase), 2) 3 Pilares que solucionan sus problemas, 3) Un Bono de acción rápida que elimine su principal objeción técnica.</p> <p>Usa la fórmula de valor de Alex Hormozi (Valor = (Resultado x Probabilidad) / (Tiempo x Esfuerzo)).</p> <p>Ayúdame a estructurar una oferta para mi producto que maximice el resultado soñado y minimice el esfuerzo del cliente. Asegúrate de que el valor percibido sea 10 veces mayor que un precio de [TU PRECIO ESTIMADO].</p> <p>Actúa como David Ogilvy/Ted Nicholas (o el redactor creativo de tu preferencia). Escribe 10 titulares magnéticos para mi página de ventas y desarrolla el contenido para cada titular usando el principio de curiosidad y beneficio directo. Evita palabras vacías y enfócate en la transformación.</p>

## **BONUS TIPS**

**Si el texto es muy largo:** "Dile: 'Recorta un 30% y quita los adjetivos innecesarios'".

**Si suena muy frío:** "Dile: 'Añade una analogía sobre la vida cotidiana para explicar el punto X'".

**Si suena muy vendedor:** "Dile: 'Reescribe esto como si fueras un mentor dando un consejo a un amigo en un café'".

# VALIDA ANTES DE VENDER

El secreto mejor guardado de los marketers más exitosos.  
Valida rápido con una pequeña inversión o con tu audiencia actual.

## Estrategia Beta Test

*Anuncia en tus redes o a tu lista de emails:  
"Estoy buscando a 5 personas que quieran lograr [Resultado Soñado] en "X" cantidad de días a mitad de precio (o con un descuento atractivo), a cambio de su testimonio".*

**Sí**

¿Conseguiste ventas?

**No**

*Tienes un negocio.  
Crea el contenido semana a semana con ellos.*

*Cambia el ángulo de la oferta. No perdiste meses creando algo que nadie quería.*

*"En el mundo moderno del marketing, el contenido es el fuego, pero la publicidad es la gasolina."*

— Jay Baer.

# CHECKLIST FINAL

- He identificado un problema doloroso que sé resolver.
- He definido mi "Avatar" (rango de edad, profesión, estilo de vida, pasatiempos, metas, sueños y miedos reales).
- Tengo un nombre magnético para mi producto.
- He elegido mi precio basado en el valor y no en el tiempo.
- He configurado un embudo mínimo viable.
- He lanzado mi oferta de "Validación Beta" a mis primeros prospectos.

**Si marcaste todo ✓  
estás más avanzado que el 90% de personas que  
quieren emprender online.**

Este Blueprint es el mapa, pero mi curso "**De Aprendiz a Emprendedor Feliz**" es el vehículo.

Si quieres que te lleve de la mano para configurar tu negocio online con estrategias listas para monetizar, utilizando fórmulas probadas de *copywriting*, configurando ofertas que tu competencia no pueda igualar y muchas cosas más.

[APRENDE AQUÍ](#)

“Mucha gente tiene ideas, pero pocas personas deciden hacer algo al respecto hoy. No mañana. No la próxima semana. Sino hoy.”

— Nolan Bushnell.