

El secreto detrás del

MARKETING **SIN ROSTRO**



GUÍA PARA PRINCIPIANTES - PASO A PASO

Tabla de contenido

- 1 Bienvenida**
- 2 Introducción al Marketing Digital**
- 3 Tu visión**
- 4 Que productos vender**
- 5 Monetización de tu cuenta**
- 6 Precios y Objetivos de Ingresos**
- 7 Tu Regalo Gratuito**
- 8 Estrategias de Instagram**
- 9 Cómo vender productos digitales sin mostrar el rostro (Faceless Marketing)**
- 10 Resumen y Solución**

Dentro de esta guía, vamos a discutir cómo puedes construir tu propia marca personal anónima en Instagram y crear una fuente de ingresos con productos digitales mientras lo haces!

Así que, ¡toma un café o té, y empecemos!

A close-up photograph of a person wearing a white lab coat. They are holding a grey folder with the text "Diagnostic Plan" visible on it. Their right hand is holding a white disposable cup. They are wearing a gold ring on their ring finger and a watch on their left wrist. The image has a dark, moody overlay.

Capítulo 1

BIENVENIDA

Hola! me llamo Martina y soy de Argentina

Mi historia es que soy una apasionada por los negocios digitales. Hace un año aproximadamente, empecé a cuestionarme por qué mi vida tenía que basarse en el modelo tradicional del sistema: Estudiar y ejercer, trabajar 8 horas diarias en un empleo estable y conformarme con “sobrevivir” con un sueldo fijo, todos los meses de mi vida..

Me cambié de carrera 3 veces, pero ninguna terminaba convenciéndome del todo. Hubo un antes y un después en mi vida cuando entendí que estaba desaprovechando esta era digital, estudiando algo de lo cual no estaba 100% segura y trabajando de algo que no me gustaba.

Fue así cuando empecé a investigar y encontré el mundo de los negocios digitales y el marketing digital con derechos de reventa, y déjame decirte que mi vida cambió por completo. Actualmente elijo cuando y a que hora realizar mis actividades, trabajo desde casa y gano dinero más que suficiente para poder vivir sin dependencia económica de nadie.

Si, ya sé...suena muy cliché, pero si crees que suena interesante, sigue leyendo que te explico realmente como es esto...

Se que ahí afuera, está lleno de supuestos mentores prometiéndote ganar miles de dólares al mes o incluso en una semana sin hacer nada.

Desgraciadamente eso no existe y yo quiero ayudarte a entender, que **el camino hacia el éxito no es fácil ni rápido, pero con disciplina y perseverancia, es mas que alcanzable**

Si esperas ver resultados de forma inmediata, este camino puede no ser el adecuado para ti... Es importante que sepas esto desde el principio.

Ahora:

- Si deseas alcanzar la libertad financiera y no depender de un jefe ni de un empleo tradicional
- Si quieres tener más tiempo libre para disfrutar de la vida y de la familia.
- Si eres capaz de aceptar lo bueno y lo malo del emprendimiento
- Si estás dispuesta a cambiar, saliendo de tu zona de confort, confiando y aplicando lo que te enseñaré...

Te puedo asegurar que los resultados llegarán! Que hoy estés aquí leyendo esto, créeme, no es casualidad y es un paso demasiado grande! Por eso lee esta guía de principio a fin y no pares hasta que hayas terminado.

A laptop is open on a bed with white sheets. In the background, a person's legs are visible, wearing light-colored pants and a brown belt. The scene is dimly lit, creating a relaxed atmosphere.

Capítulo 2

INTRODUCCIÓN AL MARKETING DIGITAL

QUE ES EL **MARKETING DIGITAL**?

El marketing digital es el conjunto de estrategias y acciones que se llevan a cabo en internet para promocionar productos o servicios. Esto incluye actividades como publicidad en redes sociales, correo electrónico, contenido en blogs y páginas web, entre otras.

La razón por la que marketing digital es la mejor opción para cualquier persona (en mi humilde opinión), es porque absolutamente TODOS tenemos una historia que contar. TODOS tenemos algo en lo que somos buenos y que con eso podemos ayudar a los demás

¿Y cómo se conecta esto con los productos digitales? Bueno, piénsalo de esta manera: los productos digitales son simplemente maneras de compartir lo que sabemos. Pueden ser E-books, guías, recetas, plantillas, cursos, audiolibros ,etc. Lo mejor de estos productos es que inviertes tiempo (y a veces dinero) UNA SOLA VEZ en crearlos, y los puedes vender infinitas veces.

Incluso puedes vender productos digitales sin crearlos! Pero profundizaré en este concepto más adelante en este e-book, así que sigue leyendo.



QUE SON LOS PRODUCTOS DIGITALES?

Un producto digital es un producto que se crea en internet y que puedes vender muchas veces. No requieren gastos de compra, almacenamiento, embalaje ni envío. El único costo es el tiempo que inviertes en crearlos, una sola vez, para después poder venderlos de manera ilimitada y como te contaba anteriormente, puedes vender productos ya creados

¿QUÉ SIGNIFICA MASTER RESELL RIGHTS (MRR)?

“Master resell rights” o la sigla “MRR” quiere decir Derecho de Reventa Maestro. es una licencia legal que permite a un comprador revender el producto, ya sea curso, e-book, videos, etc a otros. A diferencia de los derechos de reventa estándar, este te permite no solo vender el producto, sino también vender los derechos a otros para que tengan las mismas oportunidades.

¿La mejor parte?

Te quedas con el 100% de cada venta, y no tienes que preocuparte por todas las demás cosas:

- ❌ No tienes que lidiar con atención al cliente
- ❌ No tienes que preocuparte por crear un producto de 0
- ❌ No tienes que pagarle a empleados

Es el negocio soñado para cualquier emprendedor. Es rápido de configurar, fácil de expandir y genera ingresos constantes

MAPEO RÁPIDO SOBRE CÓMO FUNCIONA TODO

1

ELIGE TU NICHOS + AUDIENCIA

Elige un tema/área rentable por el que sientas pasión (salud, riqueza, relaciones, crianza, etc.) y una audiencia objetivo a la que quieras ayudar.

2

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Haz tu investigación e identifica un problema común que enfrenten las personas en tu nicho.

3

CREACIÓN DE PRODUCTO DIGITAL

Compra un producto digital listo para usar (como este) o crea uno desde cero y personalízalo. Este producto digital debe ser la solución al problema de tu audiencia objetivo.

4

PROMOCIONA TUS PRODUCTOS

Esto es en lo que pasarás la mayor parte del tiempo en tu negocio, solo unas pocas horas al día. Crea contenido anónimo en Instagram para mostrar tu producto y atraer a tu audiencia ideal.

5

PROMOCIONA TUS PRODUCTOS

Esto es en lo que pasarás la mayor parte del tiempo en tu negocio, solo unas pocas horas al día. Crea contenido anónimo en Instagram para mostrar tu producto y atraer a tu audiencia ideal.

A person wearing a white button-down shirt is holding a silver laptop. The laptop has the Apple logo on the lid. The person's hand is visible at the bottom right, holding the laptop. The background is dark.

Capítulo 3

TU VISIÓN

Cuando comienzas cualquier negocio, es importante tener claridad sobre tu propósito para comenzar en primer lugar. La razón es que, sin un propósito, es probable que te des por vencida cuando las cosas se pongan difíciles. El primer paso en este increíble viaje es tener una comprensión clara de tu por qué, nicho ideal y cliente/audiencia objetivo soñado. **Créeme cuando te digo ¡NO te saltes este paso crucial!**

DETERMINA TU POR QUÉ

Antes de determinar qué vas a vender, es crucial entender el porqué. Esto revelará tus motivaciones más profundas y te ayudará a superar los días "difíciles".

Pregúntate a ti misma:

- ¿Qué me atrajo originalmente a este negocio?
- ¿Qué impacto quiero que tenga mi trabajo en las personas?
- ¿Cómo va a cambiar este negocio mi vida? ¿Qué ganaré yo y la gente que amo?

Sé honesta contigo misma aquí, y profundiza. Los negocios más exitosos resuelven problemas reales desde un lugar auténtico de pasión. El tuyo no es diferente.

ELIGE TU NICHOS

Una vez que te conectas con tu propósito, ahora es el momento de usarlo para elegir un nicho por el que realmente sientas pasión.

¿QUÉ ES UN NICHOS?

Un nicho es simplemente un área o tema específico en el que te enfocas. Es lo que hace que tu contenido sea único y te ayuda a atraer a una audiencia específica. Por ejemplo, mi nicho es emprendimiento o negocios en línea. Más específicamente, ayudo a mujeres que desean cambiar sus vidas monetizando su Instagram a través de productos digitales.

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE?

Cuando tienes un nicho claro, atraes a una audiencia específica que está interesada en las cosas de las que hablas y vendes. Construyes un seguimiento con un alto enfoque de interés, por lo que es mucho más fácil monetizar tu contenido. También construye credibilidad porque te conviertes en un experto en esa área específica. Las personas comienzan a verte como alguien en quien pueden confiar y que sabe de lo que está hablando.

Con tantos creadores de contenido por ahí, tener un nicho puede ayudarte a destacarte entre la multitud. Facilita que las personas te recuerden y también te ayuda a diferenciarte de otros que pueden estar creando contenido similar.

Reducelo a un área especializada en la que:

- Te sientas emocionada y curiosa acerca de ello diariamente
- Te consideres conocedora en algo que ya dominas (no tienes que ser una experta)
- Puedas crear contenido interminable sobre ello sin aburrirte

Por ejemplo, alguien apasionado por el medio ambiente podría elegir un nicho como el estilo de vida zero waste (cero desperdicio, cosméticos éticos o moda sostenible). Deja que tus pasiones preexistentes te guíen.

Elegir un nicho es una de las cosas más importantes que harás para construir un negocio exitoso de productos digitales y una estrategia de contenido. Determina tu **audiencia**, **temas de contenido** y **potencial de ingresos**.

TU NICHOS PERFECTO

Tu nicho debe estar en la intersección de las cosas que te apasionan, las cosas en las que eres conocedora, el problema que estás resolviendo para otros y la demanda disponible. Además, asegúrate de que tu nicho sea rentable.



ELIGE A TU CLIENTE IDEAL

Es hora de pensar en tu cliente ideal (audiencia objetivo). El propósito principal de un producto digital es resolver un problema dentro de un nicho particular y para una audiencia específica.

Es súper importante conocer exactamente quién es tu audiencia objetivo al vender productos digitales. ¿Por qué? Porque te ayuda a crear un mensaje en tu estrategia de marketing que se conectará directamente con una audiencia específica que es más probable que se convierta en cliente.

Comencemos identificando las **características demográficas** de tu audiencia ideal, como edad, género, ubicación, educación y ocupación.

Piensa en qué tipo de contenido y productos digitales podrían interesarles, y cuáles podrían ser sus valores y creencias. ¡Diviértete creando tu persona ideal del cliente!

Dales un nombre, rasgos de personalidad y una historia que refleje sus características, intereses, comportamientos, necesidades y deseos. Esto te ayudará a crear un mensaje a través de tu contenido que les hable directamente y construya una conexión con ellos.

Seguramente ya habrás notado, mi audiencia objetivo son las mujeres. Mi marca, contenido y lenguaje están dirigidos a las mujeres. Mujeres que desean construir sus propios negocios para vivir una vida libre.

A person wearing a white blazer is seated on a chair. Their hands are resting on their lap, adorned with a ring and bracelets. The background is softly blurred, showing more of the person's attire and the chair's structure.

Capítulo 4

QUE PRODUCTOS VENDER?

PRODUCTOS DIGITALES

La **razón principal** por la que me encantan los productos digitales es porque **lo creas una sola vez y lo puedes vender MUCHAS veces.**

EJEMPLOS

Libros/guías digitales

Los puedes crear usando Canva o google docs y enviarlos como PDF o subirlos a una página web

Hojas de cálculo excel

Puedes crear una hoja de cálculo para que las personas se puedan organizar financieramente

Membresías

Puedes crear una comunidad exclusiva y cobrar una membresía mensual

Cursos online

Puedes hacer un curso en un área de tu expertís, grabarlo y luego venderlo.



30 IDEAS DE PRODUCTOS DIGITALES

REDES SOCIALES

- Kit de Plantillas para Historias y Publicaciones
- Guía para Crear Reels exitosos
- 10 ideas de Captions para Reels
- E-book de cómo conseguir seguidores en Redes
- Curso online de gestión de redes sociales

FITNESS

- e-Books de recetas saludables simples.
- Planes de ejercicios y guías de entrenamiento.
- Suscripción Mensual para Entrenamientos
- Plan de Comidas de 30 Días para Perder Peso
- Plantilla de seguimiento de salud: Plantilla diaria para monitorear la actividad física, las comidas y el sueño.

FINANZAS

- Plantillas de presupuesto para ayudar a las personas a administrar sus finanzas personales.
- Tutoriales sobre cómo invertir en acciones, bienes raíces, criptomonedas, etc.
- Ebook sobre Guías prácticas sobre cómo ahorrar, invertir y administrar el dinero.
- Plantilla de Hoja de Cálculo para Seguimiento de Ahorros

FOTOGRAFIA

Guía de Fotografía de Viajes

Presets de Lightroom para editar fotos.

E-Book para mejorar las habilidades fotográficas.

Bancos de imágenes: Venta de fotografías de alta calidad

Ebook sobre técnicas de iluminación en fotografía de retrato:

DESARROLLO PERSONAL

Audios de Meditación diaria

Plantilla para Definición de Metas

Tajetas con frases motivacionales y afirmaciones positivas

Acceso a clases de yoga en vivo o grabadas.

RELACIONES

Guía de Comunicación Efectiva para padres e hijos

Ebook Sobre Amor Propio

Kit de Consejos para Padres Primerizos

Guía de Viajes con niños pequeños

Juegos originales para grupo de amigas

Guía para despedida de solteras

Kit de actividades para fortalecer la conexión en pareja



HERRAMIENTAS QUE NECESITAS PARA VENDER PRODUCTOS DIGITALES

CANVA

Aquí es donde puedes a crear tu producto digital (ebook, plantillas, documentos, tarjetas, agendas, etc)

CHAT GPT

Una herramienta increíble de inteligencia artificial que puede ayudarte a escribir sobre lo que quieras!

SYSTEME.IO

Es una plataforma gratis donde vas a crear tu funnel de ventas y tu lista de correos

PAYPAL / MERCADO PAGO

Las plataformas que vas a usar para recibir los pagos de tus productos digitales

INSTAGRAM / TIK TOK

Aquí es donde vas a encontrar las personas que van a comprar tu producto

A person is sitting on a black metal stool, holding a smartphone in their right hand and a cup of coffee in their left. They are wearing a black crop top and black pants. The background is a plain, light-colored wall. In the foreground, on the floor, there is an open book and a black DSLR camera. A glass of water is also visible on the floor to the left of the stool.

Capítulo 5

MONETIZA TU CUENTA

Ahora que tienes establecidos los cimientos de tu negocio, es hora de monetizar tu página de Instagram sin rostro

Hay algunas formas de hacerlo, pero en esta guía, discutiremos la **monetización con productos digitales**.

Son extremadamente rentables, no requieren inventario ni envío, y tienen márgenes de beneficio excelentes, lo que los convierte en una forma extremadamente rentable de ganar dinero en línea.

Antes de crear un producto digital, sin embargo, primero debes asegurarte de que haya demanda por él.

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

La clave principal para el éxito en la creación de productos digitales es **el problema que resuelves para tu audiencia**. Necesitas crear un producto digital que ofrezca una solución a sus puntos de dolor.

Pero, ¿cómo encuentras el problema que resuelves? Hay varias formas en las que puedes definir el problema con el que lucha tu audiencia objetivo, y lo haces a través de la investigación de mercado. En la siguiente página encontrarás cómo puedes realizar tu propia investigación de mercado.



INVESTIGACIÓN DE PALABRAS CLAVE:

Utiliza herramientas de investigación de palabras clave para averiguar qué están buscando las personas en tu nicho. Busca palabras clave con un alto volumen de búsqueda (alrededor de 20k o más) relacionadas con los problemas y desafíos que enfrenta tu audiencia objetivo.

REDES SOCIALES:

Observar los comentarios en videos de **YouTube** o publicaciones de **Instagram** relacionadas con tu nicho puede ser una excelente manera de comprender las luchas y puntos de dolor de tu audiencia. Al leer los comentarios, puedes obtener información sobre las experiencias, opiniones y frustraciones de tu audiencia. Puedes ver qué tipo de preguntas están haciendo, qué problemas enfrentan y qué soluciones están buscando.

ENCUESTAS:

Comunícate con tu audiencia existente a través de encuestas para recopilar información. Haz preguntas sobre sus luchas, puntos de dolor y desafíos. Esto te dará una idea de sus necesidades y te ayudará a adaptar tu producto digital a sus intereses.

DISCUSIÓN EN FOROS:

Explora foros y comunidades en línea relacionadas con tu nicho para ver sobre qué están discutiendo las personas. Busca temas relacionados con los puntos de dolor y los desafíos que enfrenta tu audiencia. Consejo: ¡Reddit es uno genial para comenzar!

EXPERIENCIA PERSONAL:

Lo más probable es que hayas vivido las luchas y puntos de dolor de tu audiencia objetivo. Utiliza ese conocimiento para crear un producto digital que resuene con ellos. Utiliza tu propia historia y conocimientos para establecer una conexión a través de tu producto digital.

CONSEJO:

Utiliza Chat GPT y estos Prompts para generar más ideas:
¿Cuáles son las 10 preguntas más buscadas sobre (tu nicho)?

¿Quiénes son los 10 influencers en línea en (tu nicho)?

Incluye su sitio web y el área de expertise que cubren.

¿Qué tipos de ofertas de aprendizaje digital ofrecen otros expertos en (tu nicho)? Proporciona 10 temas específicos que cubren en sus productos digitales.

PRODUCTOS DIGITALES

LISTOS PARA USAR

Quiero que sepas cómo puedes crear tu propio producto digital listo para usar. ¡Así que vamos directo al grano!

En primer lugar, tienes DOS opciones: Comprar un producto digital listo para usar en Instagram, O crear un producto digital listo para usar tú misma utilizando las plantillas GRATUITAS de Canva.

PLANTILLA GRATUITA DE CANVA:

1. Ve a **CANVA**.
2. Escribe el tipo de plantilla que estás buscando, como "planificador", "lista de verificación", "eBook", "calendarios", etc., en la barra de búsqueda.
3. ¡Hay muchas opciones estéticas y hermosas para elegir! Simplemente ingresa tu contenido y tu marca en ella, personalízala como desees y guárdala como un documento PDF. ¡Y listo! ¡Has creado tu propio producto digital!

NOTA: Si utilizas alguna de las plantillas gratuitas de Canva, asegúrate de personalizarla como propia antes de venderla. Consulta su política **AQUÍ** para obtener más detalles.

PERSONALIZACIÓN/GUARDADO DE TU PRODUCTO DIGITAL:

1

Abre tu producto digital PLR en Canva.

2

Personaliza los colores y fuentes según tu marca y estilo. Incluso puedes añadir o quitar texto, es completamente tu elección. ¿Nuevo en Canva? ¡Haz clic [AQUÍ](#) para obtener un tutorial GRATUITO!

3

Una vez que estés satisfecho con el producto final, guarda tu producto digital como un documento PDF.



A dark, moody photograph of a person's legs wearing high-heeled sandals with laces. The laces are being tied by a hand. The image is overlaid with white text.

Capítulo 6

FIJANDO PRECIOS PARA
TU PRODUCTO DIGITAL

OBJETIVO DE PRECIOS

Primero, quiero aconsejarte que no hay un "precio único correcto". Sin embargo, al principio, es una buena idea tener un producto de precio más bajo, entre \$30 y \$100.

Siempre puedes aumentar este precio a medida que crezca tu experiencia y tu audiencia, pero para comenzar, este precio es un excelente punto de partida.

Modelo de precios populares:

- **Low Ticket:** \$10 a \$50. Se necesita un mayor volumen de ventas pero hay una barrera de compra más baja
- **Mid Ticket:** \$100 a \$500. Equilibrio entre el margen de beneficio y una venta más fácil que con un precio alto.
- **High Ticket:** \$1000 o más. Maximiza el beneficio por venta pero tiene una base de clientes más pequeña.

Ahora quiero que pienses en el precio con **el que te sentirías más cómoda** al vender, iya que esto te ayudará a alcanzar tus objetivos de ingresos!

Además, recuerda siempre partir de un lugar de **servicio** hacia tu audiencia, porque eso es lo que te ganará un cliente LEAL.

CONSEJO ÚTIL:

La investigación sugiere que si quieres que tu producto sea percibido como un bien "de lujo", entonces tus precios deberían terminar en un número par (como 0). Si deseas que tu producto sea percibido como un artículo rebajado, termina los precios en un número impar (como 7 u 9).

Toma un trozo de papel y responde las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es el beneficio principal que proporciona tu producto a los clientes? ¿Cómo les ayudará?
- ¿En qué rango de precios están vendiendo productos similares tus competidores?
- ¿Qué precio parece justo y razonable para tu cliente objetivo?
- ¿Qué precio podría maximizar tus márgenes de beneficio? Considera modelos de ingresos recurrentes.
- ¿Qué precio introductorio podría atraer a nuevos clientes para probar tu producto? Piensa en precios escalonados.

PRECIO DE ESTA GUÍA: Recomiendo que reflexiones adecuadamente sobre **la cantidad de valor incluido en esta guía**. Sé que ves a personas vendiendo sus propios Manuales por \$27-\$47, pero no devalúes tu negocio por esto! Conoce tu valor, haz marketing estratégico y la gente te COMPRARÁ.

TU META DE INGRESOS

Ahora que has decidido tu precio, ¡hablemos de las metas de ingresos!

Piensa en los ingresos mensuales que te gustaría generar en el **MARCO DE 12 MESES** al comenzar tu negocio

Para simplificar el desglose matemático, digamos que tu objetivo es de \$1.000 al mes.

Ahora, toma ese número y divídelo en cuatro trimestres de esta manera:

1er trimestre: \$3.000

2do trimestre: \$6.000

3er trimestre: \$9.000

4to trimestre: \$12.000

¿Ves cómo con cada trimestre, aumenta progresivamente? ¡Esto se debe a que es lo que generalmente experimentan los negocios! Comienzan generando una cantidad menor, y con consistencia, tiempo y esfuerzo, ¡se acumula!

Tu Primer Mes: Si tu objetivo es generar \$1.000 en tus primeros 30 días después de lanzar tu producto digital a \$35, ¡solo tendrías que hacer 1 sola venta por día!

¿Te das cuenta ahora de lo increíble que es este potencial? ¡Incluso como principiante, incluso como alguien que inicia una nueva cuenta de Instagram!

¿Y la parte más genial? Son ingresos **PASIVOS**, lo que significa que podrías estar ganando dinero mientras duermes.

Son ventas que se realizan debido a algunas publicaciones en redes sociales por semana y un embudo simple que ya has configurado. ¡Los ingresos pasivos cambian vidas, amiga! ¡Ahora manos a la obra para tener todo listo y empezar a generar ingresos!

A person is holding a copy of the December issue of Vogue magazine in front of their face, completely obscuring it. The person is wearing a white, textured knit top and a large, chunky gold chain belt. The background is a soft, out-of-focus grey. The text 'Capítulo 7' is written in a large, elegant white script font across the center of the image, with the magazine serving as a backdrop for the letters.

Capítulo 7

TU REGALO GRATIS

TU REGALO GRATIS

Vender productos digitales es genial, pero necesitamos comenzar a automatizar más tu negocio (¡para que puedas ganar dinero mientras duermes!). Una de las formas de hacerlo es ofreciendo a tu audiencia un obsequio gratuito.

Un obsequio gratuito (o imán de leads) es un incentivo que ofreces a tu audiencia objetivo a cambio de su dirección de correo electrónico. Hay muchos tipos de obsequios gratuitos que puedes ofrecer. Un mini Playbook, una lista, un eBook, un mini curso, solo por nombrar algunos.

Ejemplo de
regalo gratis



GUÍA DE PRODUCTOS DIGITALES:



Aprende cómo ganar dinero con productos digitales listos para usar ✨

Nombre

Correo electrónico

DESCARGAR

CONSTRUCCIÓN DE LISTAS:

Un obsequio gratuito es una excelente manera de hacer crecer tu lista de correo electrónico (profundizaremos más en el marketing por correo electrónico más adelante). Cualquier persona que se suscriba a tu lista de correo electrónico se llama "lead". Tener una lista de correo electrónico te permite llegar directamente a tu audiencia, nutrir leads y convertirlos en clientes de pago con el tiempo.

CONFIANZA Y AUTORIDAD:

Proporcionar contenido valioso a través de un obsequio gratuito establece confianza y posiciona tu marca como una autoridad en tu industria. Cuando las personas ven que estás dispuesto a compartir información valiosa sin una venta inmediata, es más probable que confíen en tus recomendaciones y ofertas futuras.

SEGURIDAD:

En caso de que (tocar madera) tu cuenta de redes sociales sea suspendida o prohibida, tener una lista de correo electrónico asegura que tu audiencia (o negocio) no se perderá por completo.

AUTOMATIZACIÓN DEL NEGOCIO:

Hacer crecer una lista de correo electrónico y el marketing por correo electrónico es la PRINCIPAL forma en que tu negocio de productos digitales funcionará en piloto automático. Es lo que te permitirá realizar ventas mientras duermes o estás con tu familia.



NUTRICIÓN DE LEADS:

Una vez que hayas recopilado leads, puedes utilizar el marketing por correo electrónico para nutrir esos leads con el tiempo. Puedes proporcionar contenido valioso adicional, compartir historias de éxito y, gradualmente, guiar a los leads a través del proceso de compra, aumentando así la probabilidad de conversión en ventas.

RELACIÓN A LARGO PLAZO: Los imanes de leads no se tratan solo de conversiones inmediatas; son una herramienta para construir relaciones a largo plazo con tus clientes. A través de una comunicación continua y contenido valioso, puedes mantener a tu audiencia comprometida y convertir a los compradores únicos en clientes recurrentes.



CREA TU REGALO GRATIS

Es importante que tu regalo gratuito esté directamente relacionado con tu producto digital de pago. Tu regalo gratuito le dará a tu cliente ideal un **vistazo** del valor que recibirán en tu oferta de pago.

Dales un adelanto, ¡pero no toda la mordida!

Un regalo gratuito proporciona una solución a un problema. Para tentar a tu audiencia objetivo a descargar tu regalo gratuito, necesitas ofrecerles una solución a un problema con el que están luchando. ¡Ah, y asegúrate de que tenga valor! No querrás ofrecer algo por lo que NADIE optaría.

TIPOS DE REGALOS GRATUITOS:

- Webinars/ Mini Cursos
- Mini Guías o Libros Electrónicos
- Plantillas
- Listas de Verificación/ Listículos
- Videos de Entrenamiento Cortos

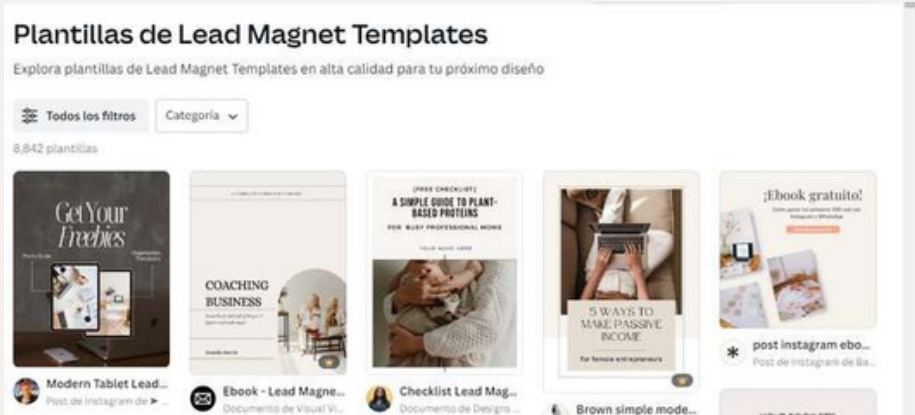
¿NECESITAS INSPIRACIÓN?

Investiga lo que otras personas en tu nicho están ofreciendo como regalos gratuitos al suscribirte a sus listas de correo electrónico. Recuerda, no los copies, simplemente úsalos como guía.

Súper Tip:

Simplemente crea uno GRATIS en Canva. Simplemente escribe "plantillas lead magnet templates". Introduce tu información o contenido y tendrás un regalo gratuito! ¡Te recomiendo comenzar con una guía gratuita o un listículo relacionado con tu oferta de pago!

Por ejemplo



Aquí tienes algunos consejos para crear un regalo gratuito:

Proporciona un valor real: El regalo gratuito debe ofrecer un valor significativo, no ser solo un obsequio llamativo. Ofrece consejos prácticos.

Resuelve un problema apremiante: Concéntrate en ayudar con un punto doloroso urgente que tenga tu audiencia.

Contenido de muestra parcial: Ofrece una vista previa del entrenamiento completo de tu producto de pago.

Estudios de caso y ejemplos: Demuestra tu experiencia y éxitos pasados.

Pasos de acción y ejercicios: Incluye actividades para involucrar a los lectores a implementar los consejos.

Alcance limitado: Cubre una porción estrecha de un tema más grande para captar el interés por el producto completo.

Llamado a la acción: Dirígelos a comprar el producto completo para obtener más.

Branding y enlaces: Muestra sutilmente tu marca, sitio web y ofertas en el diseño del regalo gratuito.

Captura de leads: Recoge los correos electrónicos de los lectores a cambio de la descarga gratuita.

A woman with long, wavy blonde hair is seen from behind, standing next to a black car. She is wearing a dark jacket. The background is a brick building with arched windows and doors. The scene is dimly lit, suggesting dusk or dawn.

Capítulo 8

ESTRATEGIAS DE INSTAGRAM

PILARES DE CONTENIDO

¡Si eres nueva en el marketing en Instagram, bienvenida! ¡Hay más de 200 millones de negocios en Instagram promocionando sus servicios y productos! ¡Instagram es una increíble manera GRATUITA de compartir tus productos digitales con el mundo! ¡Aprovéchalo!

Si me sigues, es probable que hayas visto mi contenido. Mi Instagram entero fue creado con el propósito de construir una comunidad y promocionar mis ofertas de productos digitales a ellos.

He creado una página dirigida directamente a alcanzar e invitar a mi público objetivo a venir y conocer mi marca y productos digitales.

No me verás publicando reels sobre la última tendencia de baile. Cada reel que publico tiene un propósito específico, y ese es entretener, inspirar o educar a mi público objetivo, y construir una comunidad leal interesada en mis productos digitales.

Hay TRES pilares de contenido que uso para guiar el contenido que creo.

¡Mantenerse en estos pilares de contenido asegurará que no estés "publicando por el simple hecho de publicar"! Además, te ayudarán a construir un seguimiento leal en Instagram mucho más rápido si te mantienes fiel a ellos!

Aquí están los pilares de contenido que recomiendo usar:

EDUCAR:

Crear contenido educativo añade mucho valor a tu audiencia ideal. Comparte ideas, consejos y trucos, y guías prácticas dentro de tu nicho.

INSPIRAR

¡Integra personalidad en tu contenido! Usa humor, narrativas o visuales atractivos. Comparte historias o contenido humorístico que sepas que tu audiencia ideal encontrará atractivo.

PROMOCIONAR

Aquí es donde promocionas tus ofertas digitales. Mezcla contenido promocional con una llamada a la acción estratégica para que las personas ACTÚEN hacia tu oferta. Muestra tus productos y orienta a tu audiencia sobre los próximos pasos

RECUERDA:

¡No hagas que todo tu contenido sea sobre la promoción de tus productos digitales! Al comenzar, es importante proporcionar un montón de VALOR para ganar el gusto, el conocimiento y la confianza de tu cliente ideal.

CONTENIDO QUE SE PUEDE COMPARTIR Y GUARDAR

El objetivo de cada uno de tus reels (o al menos la mayoría si deseas llegar a más personas) debería ser hacerlos súper COMPARTIBLES o súper GUARDABLES (o ambos).

¡ESTO ES EL SECRETO PARA UN CONTENIDO VIRAL!

COMPARTIBLE: Este es contenido que hace que tu seguidor ideal piense: "¡Esto soy yo!" O "Esto me recuerda a esta persona".

El contenido es lo suficientemente específico para tu nicho que hace que se sientan vistos, escuchados y comprendidos... ¡y luego lo comparten! ¡Es relatable!

GUARDABLE: Este es contenido que proporciona algo de valor a tu seguidor ideal.

Esto puede ser conocimiento, ánimo, orientación, consejos, ideas, etc. Cualquier cosa que quieran "guardar" y volver más tarde.

Ambos tipos de publicaciones funcionan muy bien porque tienen el poder de aumentar tu compromiso.

RECUERDA: ¡Cuanto más compartibles y guardables sean tus Reels, más posibilidades hay de que se vuelvan virales!

GANCHOS

¡Tu gancho es CLAVE! Se trata de una frase o palabra rápida y pegajosa para hacer que tu audiencia ideal deje de deslizarse y preste atención.

Deberías tener un gancho fuerte en dos lugares de tu reel:

Texto en pantalla: Las primeras palabras que verá tu espectador al deslizar por tu reel.

El trabajo de este gancho es hacer que dejen de deslizarse y vean tu reel.

Quieres colocar este gancho en tu video como texto.

El comienzo de tu leyenda: La(s) primera(s) palabra(s) de tu leyenda debería(n) ser impactantes.

El trabajo de este gancho es hacer que realmente lean tu leyenda.

Cuanto mejor sea la leyenda -> más tiempo pasarán leyéndola -> más tiempo de visualización tendrá tu reel -> más se mostrará tu reel a más personas.

LLAMADAS A LA ACCIÓN

¡Las llamadas a la acción (CTA) en tus reels son importantes para aumentar la participación, el tiempo de visualización y la conversión de seguidores/clientes!

Al igual que con tu gancho, tienes un par de opciones diferentes cuando se trata de tus CTA.

Siéntete libre de usar una o ambas opciones para cada reel:

CTA en pantalla: Esto se puede utilizar para enviar a tus espectadores a tu leyenda para obtener más información o dirigirlos a tomar una acción específica (por ejemplo, comentar o enviar un DM con una palabra clave específica). Siempre digo "Leer leyenda" para que mi audiencia lea más sobre la publicación.

CTA en la leyenda: Querrás incluir al menos un CTA en tu leyenda, ¡y siéntete libre de incluir más de uno!

Usa tu CTA en la leyenda para dirigir a los espectadores a tomar una acción específica (por ejemplo, seguirte, comentar algo específico, enviar un DM, compartir su punto de vista, etc.).

Siempre uso 2 CTA que son algo así como "comenta digital para que te envíe el enlace oficial" o "sigue a @Marti.mktdigital para más consejos + inspiración".

TU MENSAJE PRINCIPAL

Tu mensaje principal es el mensaje que estás tratando de transmitir con tu reel.

Tienes 2 opciones: Puedes poner la "esencia" de tu mensaje principal como texto en pantalla en el propio reel

O incluirlo en tu leyenda y usar un CTA rápido para enviar a las personas a tu leyenda como acabo de demostrar.

Recuerda, tu mensaje principal es contenido que es compartible o guardable, así que aquí tienes algunas preguntas para hacerte:

- ¿Estás proporcionando valor a tu cliente ideal o seguidor?
- ¿Es tu mensaje relatable para tu cliente ideal o seguidor?
- ¿Tu mensaje ofrece ideas, orientación, ánimo o consejos de algún tipo?

¡Tu mensaje principal no necesita hacer TODAS estas cosas, pero debería hacer al menos una de ellas!

Dado que estamos creando reels sin rostro, ¡tu contenido tendrá que ser cautivador para atraer a aún más personas!

SE CREATIVA Y ORIGINAL

Una buena manera de llegar a una audiencia más amplia es subiéndote a las tendencias tan pronto como sea posible.

Cuando estés navegando por Instagram, presta atención a las tendencias de reels que ves una y otra vez y úsalas a tu favor.

¡La clave aquí es SER ORIGINAL! Súbete a las tendencias y utiliza audios de moda, pero ponles tu propio toque.

Está bien inspirarse en una tendencia, solo haz lo posible por hacerla tuya.

Incluso sin seguir tendencias, tú puedes establecerlas al hacer las cosas primero, lo que también te pondrá por delante de tus colegas.

Puede ser molesto ver las mismas publicaciones una y otra vez, pero aquí es donde tu verdadera creatividad sale a relucir y puedes expresarte de manera única.

CONSEJO:

¡No siempre necesitas reinventar la rueda! Si ves un Reel que ha funcionado bien, créalo de nuevo pero NO copies. Ponle tu propio estilo y giro. El objetivo es modelar lo que ya está funcionando.

CHECKLIST DE REELS

- Un buen gancho para atraer a tus seguidores
- CTA's dirigiéndolos a seguir, compartir o guardar
- Audio de tendencia entre 0-10 mil usos (video original con más de 1 millón de vistas)
- Proporcionar valor (educación, humor, inspiración o tu historia)
- Estar en marca (fuentes, colores, tono, mensajes)



A woman with long brown hair is holding a light blue smartphone in front of her face, completely obscuring it. She is wearing a white ribbed sweater and a large gold hoop earring. The background is a solid dark grey. The text 'Capitulo 9' is written in a white, elegant cursive font across the middle of the image.

Capitulo 9

FACELESS MARKETING

QUÉ ES FACELESS MARKETING?



Aquí viene mi parte favorita! **Marketing sin rostro: (Faceless Marketing en inglés)** es la estrategia de marketing que actualmente está en auge. Se trata de promocionar productos, servicios o contenido de manera anónima, sin revelar la identidad del creador o del vendedor. Esta técnica con se basa en generar confianza y conectar con la audiencia a través del contenido, ideas y valores transmitidos, en lugar de depender de la imagen personal del creador.

Faceless marketing es perfecto si eres tímida o introvertida. Te permite ser creativa mientras te mantienes anónima

POR QUÉ ELEGIR FACELESS MARKETING?

Existen muchas ventajas para promocionar tu negocio de forma anónima:

Más Privacidad: Te permite disfrutar la libertad de publicar contenido sin revelar tu identidad, protegiendo tu privacidad al máximo.

Menos Presión: Al no mostrar tu rostro, no tienes que preocuparte tanto por lucir perfecta todo el tiempo. Tu principal enfoque es tu contenido.

Flexibilidad de Tiempo: Olvídate de perder tiempo grabando frente a la cámara o pensando que decir, con una cuenta faceless, obtienes mas libertad para dedicarte a otras actividades

Contenido: Ni siquiera tienes que crear tú el contenido, utilizando bancos de videos, puedes descargarlos, adaptándolos a tus preferencias, es sólo en cuestion de minutos

Mantiene la Profesionalidad: Si eres profesional y no quieres ser descubierta por colegas de trabajo o familia/amigos, esta es una excelente manera.



En resumen, es posible vender estos productos sin necesidad de mostrar tu rostro. A quienes venden de esta manera los llamamos “Creadores Faceless”

Existen bancos de contenido que nos brindan videos estéticos para la creación del contenido que necesitamos, lo cual nos ahorra muchísimo tiempo. Existen opciones pagas y otras gratuitas.

Una vez hayas seleccionado y descargado tus videos, podrás editarlos en Instagram en la sección de reels. Se les agrega texto para darle significado al video, y música en tendencia para aumentar exposición de tus videos. Finalmente, sólo queda escribir la descripción.

Bueno...todo muy lindo pero estoy un poco perdida,cómo edito los videos, que descripción les pongo,con que frecuencia los subo,cómo vendo? No tengo experiencia ¡Acá viene lo interesante!



¡REALMENTE CUALQUIERA PUEDE HACER ESTO!

La clave para tener éxito con tu producto digital es asegurarte que este solucione un problema.

Si tu producto aporta valor, resuelve un problema rápido y de forma eficiente, lo vas a vender créeme

Probablemente estés pensando, Marti...no se que vender ni como crear un producto digital, hay alguna solución?

¡CLARO QUE SI!

Existen productos que puedes empezar a vender sin necesidad de crearlos, porque vienen con derechos de reventa y además te quedas con el 100% de la ganancia!

Te lo explico en la siguiente página, sigue leyendo



A top-down view of a desk setup. In the upper right, a white cup of black coffee sits on a matching saucer. To its left, a smartphone is angled, displaying a grid of fashion-related photos. Below the coffee cup, a pair of white wireless earbuds lies on the surface. A striped fabric object is partially visible at the very top. The entire scene is overlaid with a semi-transparent dark grey layer containing white text.

Capítulo 10

RESÚMEN Y SOLUCIÓN

Si eres como yo y no quieres crear tu propio producto (ya sea porque no tienes tiempo, o no tienes algo en específico que puedes enseñar) hay una solución perfecta para ti...

Vender productos digitales ya creados, con derechos de reventa. Como te conté en el capítulo 2, estos son productos que luego de comprarlos, puedes revenderlos como si fueran tuyos. Y quedarte con el 100% de las ganancias.

Puedes tomar exactamente el mismo producto con el que yo empecé y venderlo. Este producto se creó en español hace poco y hay una oportunidad gigante en el mercado.

Se trata de un E-book de +70 páginas donde te enseña paso por paso como armar tu propia cuenta faceless (sin mostrar el rostro) cómo crear contenido estético, generar confianza para tus clientes, de donde sacar los videos, cómo editarlos, como alojar tu producto digital en una página de ventas, cómo hacerte viral y factures a diario vendiendo este mismo u otros productos digitales. Este producto, incluye TODO lo que necesitas saber para ganar dinero online mientras disfrutas de tu tiempo libre, funnel de ventas, cómo vender, redes sociales, branding... literalmente TODO

Si esta guía te resultó bastante completa, ni te imaginas lo que contiene el E-book del cual te estoy contando!!!

Marti, como sé si realmente esto es para mí?

Esto es para ti si...

- Quieres aprender a vender productos digitales sin tener que exponerte
- Deseas tener la flexibilidad de disfrutar de tu día a día mientras sigues generando ganancias
- Sueñas con generar ingresos sin depender de un jefe o de un sueldo fijo
- Estás cansada de buscar oportunidades laborales que no cumplan tus expectativas
- Eres madre y sueñas con la idea de poder pasar mas tiempo con tus hijxs
- Te gustaría viajar por el mundo mientras generas ingresos

Sé cómo te sientes, aprender algo nuevo puede parecer un poco abrumador o incluso hasta generarte miedo ¿verdad? Pero déjame decirte que esta oportunidad podría cambiar tu vida por completo. En serio, cuando crees en ti misma y en tus habilidades, pueden suceder cosas asombrosas.

Yo estuve exactamente en tus zapatos. No tenía experiencia ni habilidades o conocimientos sobre redes sociales y marketing. Pero sabes qué? estaba desesperada por un cambio, **el miedo a quedarme en el mismo lugar de siempre, era mayor que el de salir de mi zona de confort y eso fue lo que me impulsó.**

Te aseguro que si yo pude lograrlo, tú también puedes

Esta oportunidad me brindó la libertad y estabilidad económica que tanto buscaba. Por fin pude liberarme económicamente de mis padres ,dejar de hacer algo que claramente NO me gustaba y creo que esa es el mayor de los regalos que me llevo de esta increíble experiencia que me cambió la vida por completo.

Quiero que por un segundo cierres los ojos e imagines como te sentirías si tuvieras la tranquilidad de saber que tienes dinero de sobra, que no tienes deudas y que puedes darte el gusto de comprarte lo que quieras y por sobre todo, dejar de perder el tiempo valioso que tienes haciendo algo que no te satisface. La sensación de paz es placentera, cierto?

¿Estás cansada de ver cómo otros viven la vida que tú deseas? ¡Detente ahí! No tiene sentido seguir observando desde afuera cuando también puedes ser protagonista de esa vida que tanto anhelas

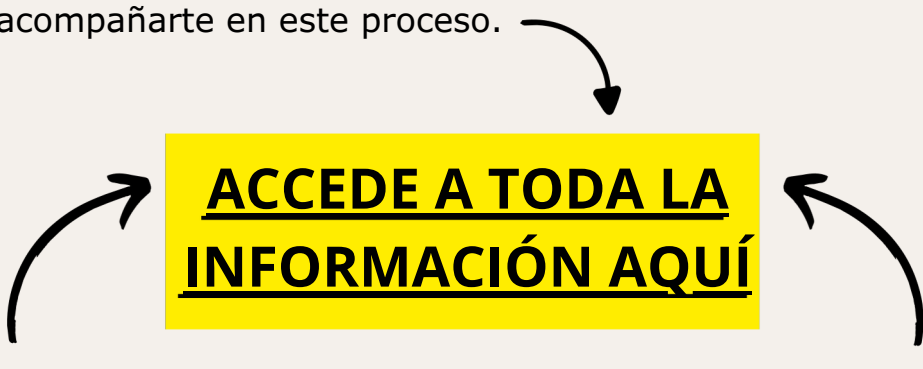
El papel de víctima ya no debe seguir existiendo.

Es momento de dejar de ser espectadora para convertirte en una verdadera protagonista

¿Qué tienes realmente que perder al intentarlo? Piénsalo detenidamente. ¿Qué es lo peor que podría suceder si decides dar ese paso hacia tus metas y sueños? Probablemente, la única respuesta sea perder la oportunidad de cambiar tu vida para siempre...

Gracias por tomarte el tiempo de explorar mi guía. Espero que te haya brindado la orientación y el apoyo que estabas buscando, Créeme, soy la prueba viviente de que si yo pude hacerlo, itú también puedes!.

Si necesitas ayuda en tu camino y deseas mas información sobre el E-book "Método Faceless con Derechos de Reventa", nada me haría mas feliz que acompañarte en este proceso.



ACCEDE A TODA LA
INFORMACIÓN AQUÍ