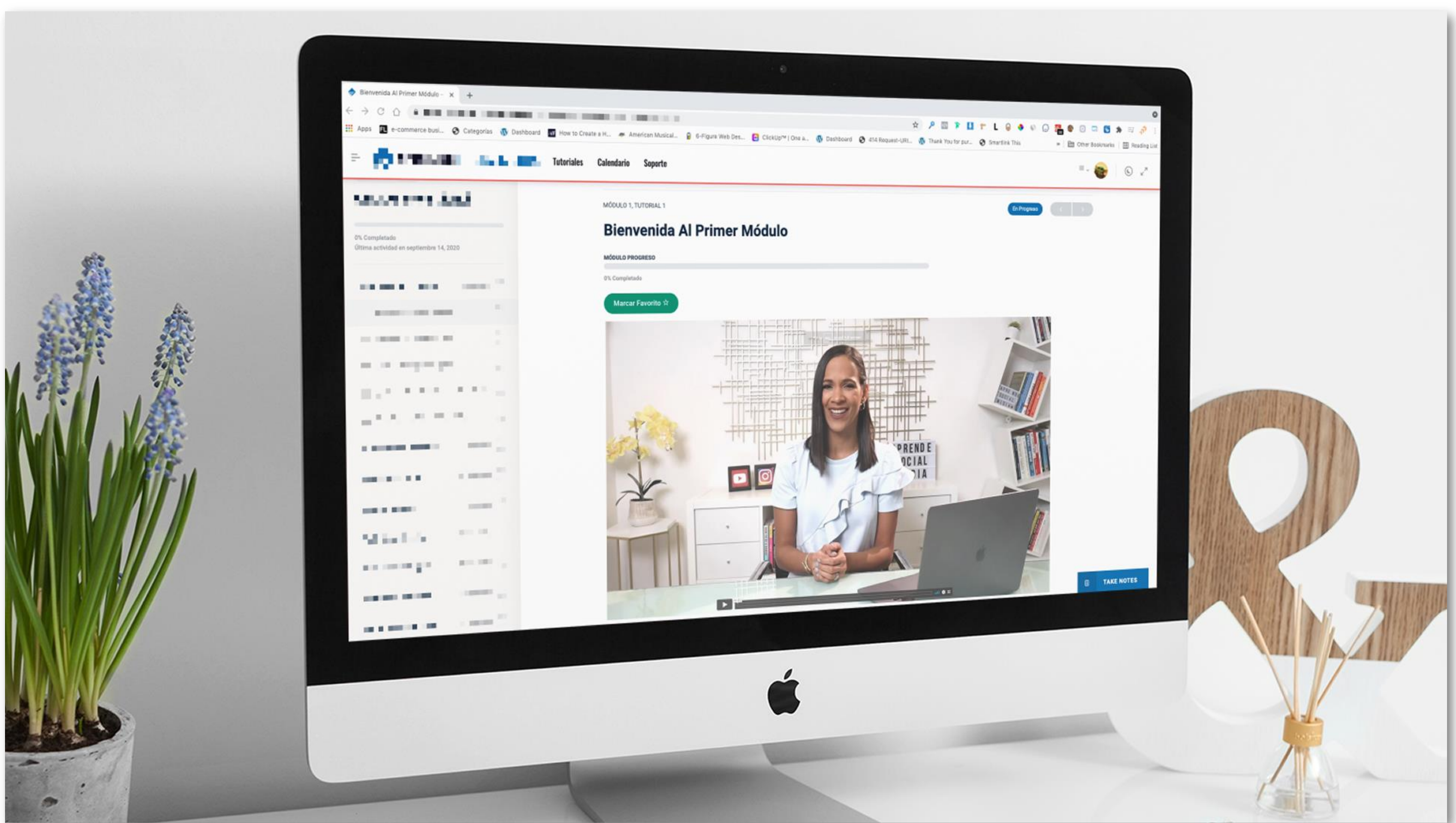


5 Pasos Para Crear Tu Programa Online

Y Consejos Adicionales Que Pueden Hacer La Gran Diferencia



Por Joannix Ochart

CREATUPROGRAMAONLINE.COM

Relevo Legal

Los resultados mencionados en esta publicación son los de nuestra empresa, de clientes y de nuestros estudiantes, y de ninguna forma son típicos.

Somos profesionales en lo que hacemos y no garantizamos que puedas conseguir resultados específicos.

Todos los negocios conllevan un riesgo y requieren un esfuerzo real. Son muchas las personas que, aunque tienen la oportunidad...

No Toman Acción.

No conocemos tus destrezas, capacidades, recursos o experiencia, por lo tanto, no podemos ofrecer NINGUNA garantía de resultados y/o expectativa de ganancias.

Este libro electrónico ha sido escrito únicamente con fines informativos. Se ha hecho todo lo posible para que esta publicación sea lo más completa y precisa posible. Sin embargo, puede haber errores en la ortografía y el contenido.

El autor y el editor no garantizan que la información contenida aquí tenga absoluta exactitud y no se hacen responsables de ningún error u omisión.

El autor y el editor no tendrán responsabilidad alguna ante ninguna persona o entidad con respecto a cualquier pérdida o daño presuntamente causado directa o indirectamente por esta publicación.

Nos reservamos todos los derechos de propiedad intelectual que surjan del contenido y distribución de esta publicación.

SALUDOS

Imagina lo mucho que puede cambiar tu negocio y estilo de vida, si tuvieras preparado en promoción y a la venta un programa “online” que genere buenas ganancias 24/7 en piloto automático.

No solo puedes ofrecer tu programa “online” a personas y a organizaciones alrededor de todo el mundo, sino que ayudas a tus clientes de manera consistente y predecible sin tener que invertir tiempo de forma individual.

Esto es lo más que me gusta de un programa “online” y del modelo de negocio que aquí te presento. Te permite mantener el control de tu tiempo para que lo disfrutes con tu familia y lo utilices de la manera que quieras sin que tu ingreso se vea afectado.

Literalmente, desconecta tu ingreso de tu tiempo.

Si algo de lo que he mencionado hasta ahora capturó tu atención, te invito a continuar leyendo.

Joannix Ochart



INTRODUCCIÓN

En esta guía informativa quiero compartir contigo una muy buena oportunidad y modelo de negocio que puedes aprovechar para ganar mucho e impactar a muchos con tu conocimiento, destrezas y experiencia.

Pero primero lo primero... Permíteme presentarme.

Mi nombre es Joannix Ochart, en el año 2010 lancé al mercado el programa “online” **Aprende Social Media™**. Este es uno innovador y líder en su categoría porque enseña en español, y paso-por-paso, cómo se puede comenzar y crecer un negocio desde la casa ofreciendo servicios y soluciones de mercadeo digital, siguiendo un sistema probado para establecer la empresa, atraer clientes y conseguir los mejores resultados para los clientes.

Desde el primer día trabajé con mucho entusiasmo para mantener el posicionamiento de primera y superar todas las expectativas de los clientes.

Así hemos superado la marca de 5,000 estudiantes satisfechos. Creciendo con cada lanzamiento la matrícula al programa, hoy en día es un programa que sigo vendiendo (15 años después).

Por esta razón, he decidido que voy a mostrar los pasos y detalles que solamente los clientes VIP de nuestra agencia OMG conocen respecto a cómo he logrado crear mi pequeño imperio digital con mi conocimiento, destrezas y experiencia.

Te adelanto que si te decides... **¡Tú puedes hacer lo mismo!** O quizás mejor ;-)
Todo depende de ti.

Con un programa "online" que tenga bien configurado su sistema de promoción y venta (*el famoso funnel*) se puede ganar dinero más que suficiente para complementar o reemplazar el ingreso de un trabajo a tiempo completo.

Tienes la libertad de trabajar el horario que quieras y desde donde quieras (*siempre y cuando tengas acceso a Internet*) y las ventas pueden llegar en todo momento. Entonces vas a tener el dinero, el tiempo y la libertad para disfrutar de lo bueno y lo lindo con tu familia y amigos.

Recuerdo bien la primera vez que uno de mis programas se vendió en automático. Yo estaba en un "brunch" con unas amigas y mi reacción inmediata fue, "*¡Más mimosas! Yo las pago*".

Un programa "online" puede cambiarlo todo... ¡Literalmente!

Esa ha sido mi experiencia y la de la mayoría de mis clientes.

La buena noticia es que para crear tu programa "online" no hace falta un diploma universitario especial, no necesitas talentos extraordinarios, no tienes que tener el "look" de un artista, ni contactos en la farándula o el apellido de un millonario.

Tú puedes crear, promover y vender un programa "online" con muy poca inversión de dinero, tiempo y esfuerzo - que corra en automático - y ayudar a miles de personas alrededor del mundo.

Son muchas las personas (*y sigue creciendo la tendencia*) que están dispuestas a pagar una buena cantidad por un programa "online" que **les resuelva un problema o les ayude a alcanzar una meta.**

Cabe mencionar que la revista de negocios "Forbes" recientemente publicó que se espera que el mercado mundial de la educación en línea supere los \$350 mil millones de dólares para este año 2025.

Forbes

May 2, 2020, 01:45am EDT | 82,225 views

The Rise Of Online Learning



Ilker Koksall Former Contributor ©
Enterprise Tech

Follow

Online learning has shown significant growth over the last decade, as the internet and education combine to provide people with the opportunity to gain new skills. Since the COVID-19 outbreak, online learning has become more centric in people's lives. The pandemic has forced schools, universities, and companies to remote working and this booms the usage of online learning. Even before the pandemic, Research and Markets forecasts the online education market as \$350 Billion by 2025, so the numbers might be updated after analyzing the growth impacts of COVID-19 on the online learning market.

Esta es una gran oportunidad que no te vas a querer perder... Y todavía la cosa se pone mejor ;-)

Quizás ya tienes cierto conocimiento que te ha permitido ayudar a solucionar un problema de un familiar, amigo o cliente. O tal vez, en el trabajo eres la persona a la que siempre le preguntan sobre un tema.

Pues puedes convertir **“eso que ya tienes”** (*conocimiento, destrezas o experiencia*) en un programa “online” que ayude a alguien a resolver un problema o a lograr alguna cosa específica.

Esa es la forma más fácil de explicar todo el asunto.

Y si se diera el caso raro de que ahora mismo no tuvieses el conocimiento, las destrezas o la experiencia suficiente para ofrecer una buena solución, puedes adquirirlo (aprendes y enseñas) o puedes investigar, organizarte y presentarlo de una manera conveniente para el cliente.

Lo mejor de todo es que se puede crear el programa “online” una sola vez y venderlo muchas... muchas... muchas veces. Yo llevo más de una década vendiendo mi programa ASM. Por supuesto que le hemos hecho múltiples actualizaciones y mejoras, pero el concepto principal sigue siendo el mismo desde el principio.

Es muy parecido a lo que sucede con los autores de libros o de canciones de éxito. La propiedad intelectual (*la obra*) genera ingreso pasivo (*ganancias*) con cada copia que se vende. Y en formato digital se pueden hacer un número infinito de copias.

Ahora, quiero dejar muy claro lo siguiente... Con esta guía informativa no puedo enseñarte a ganar \$10K mensuales de la noche a la mañana. No estoy hablando de un acto de magia o la fuente de los deseos.

Aquí quiero presentarte **un modelo de negocio** real con el que hemos logrado generar millones de dólares de forma **predecible y consistente** para mí y para mis clientes. Y en la oración anterior, las palabras importantes son: “*un modelo de negocio*”, “*predecible y consistente*”.

Porque para lograr ese ingreso pasivo que permite el estilo de vida lleno de abundancia y libertades, hace falta mucho más que simplemente hacer un curso e intentar venderlo por Internet.

Es ahí donde fallan muchas personas. Subestiman lo que hace falta para un lanzamiento de primera y para que perdure el éxito.

Nada es tan fácil como parece... Pero tan poco es tan difícil como imaginas.

Te comparto 3 de las muy buenas opciones que este modelo de negocio te da cuando se comienza y crece de la forma correcta:

1

TRABAJAR DESDE CUALQUIER LUGAR

Solamente necesitas una computadora con acceso al Internet. Por ejemplo, yo puedo trabajar desde mi oficina en la casa, la sala, la terraza, la piscina o desde cualquier cuarto de hotel cuando viajo.

2

AUTOMATIZAR PROMOCIONES Y VENTAS

Una vez que tienes tu programa “online” preparado, se pueden configurar los sistemas de promoción y venta para que funcionen en piloto automático... Incluso cuando duermes ;-)

3

EXPANDIR LO QUE QUIERAS *(Enorme Potencial)*

Hay quienes quieren \$1,000 a \$5,000 extra mensuales. Y otras personas quieren mucho más... Un negocio millonario que les permita financiar un estilo de vida de abundancia y libertad. **¡Tú decides lo que quieres!**

Una pregunta que me hacen con bastante frecuencia es la siguiente:

¿Quién puede y debe tener un programa “online”?

Mi respuesta siempre es la misma... Todo el mundo puede, y todo el que quiera debe tener su propio programa “online”.

Cada persona es especial y tiene un conocimiento, destrezas y/o experiencia (de vida o profesional) que puede preparar y ofrecer al mercado para ayudar a otros.

Muchas creen equivocadamente que un programa “online” solamente lo puede ofrecer un experto reconocido del más alto calibre.

Sin embargo, si tú has podido superar algún problema o conseguiste alcanzar alguna meta (cualquiera que sea), ya tienes esa experiencia y con ella puedes ayudar a otras personas.

Otro punto importante, es que un programa “online” puede funcionar para aumentar las ventas de las otras ofertas de un negocio. En mi agencia, Ochart Marketing Group (OMC) a menudo recomendamos la creación de un programa “online” para aumentar las ventas de:



Profesionales (*abogados, contables, consejeros, consultores, coaches, entrenadores, instructores, psicólogos, tutores y otros*)



Agencias y especialistas de mercadeo (*“social media managers”, diseñadores gráficos, desarrolladores de sitios web*)



ECommerce (*artesanos, accesorios, boutiques, joyería, suplementos y productos para el bienestar, energía renovable*)



Marcas personales (*autores, conferenciantes, motivadores, “influencers”, creadores de contenido, comediantes, líderes*)



Negocios locales y entidades (*gimnasios, escuelas de karate, escuelas de música, cooperativas, iglesias, fundaciones*)

5 PASOS PARA CREAR TU PROGRAMA

Estos son los 5 pasos esenciales que recomiendo para que puedas crear tu programa "online" y conseguir los mejores resultados.

01

APRENDE BIEN "EL NEGOCIO"

Es aquí donde fallan muchas personas... Arrancan mal ;-(Y lo que se comienza mal, es muy difícil arreglarlo.

02

DEFINE EL PROBLEMA QUE RESUELVES

De manera específica, define el problema que resuelves y para quién lo resuelves. De aquí sale la promesa del programa.

03

DISEÑA LA METODOLOGÍA DEL PROGRAMA

Simplificando y sistematizando. No tienes que enseñarlo todo en tu primer programa. Producto mínimo viable.

04

ANALIZA EN DÓNDE TE ENCUENTRAS

Debes identificar lo que ya tienes y lo que te hace falta. También es importante saber lo que tienes que eliminar.

05

ACTIVA EL SISTEMA PARA GANAR EN GRANDE

El mejor producto del mundo... No se vende solo. Necesitas **"EL SISTEMA"** para ganar en grande (*el famoso funnel*).

1 APRENDE BIEN “EL NEGOCIO”

Es sumamente importante que entiendas desde el principio que “EL NEGOCIO” no es un curso por Internet. Ese es solamente el producto que ofreces, pero no es todo el negocio.

Tú debes convertirte en un “Info-Empresario” con autoridad, competente y conocedor. Eso requiere mucho más que simplemente crear e intentar vender un curso por Internet.

Tienes que saber hacer las cosas bien, lo que nosotros llamamos, “**EL NEGOCIO DEL NEGOCIO**”, para que tenga una base sólida que te permita expandir el alcance y la lista de prospectos. De esta forma, puedes ganar dinero más que suficiente.

Los siguientes son solamente algunos de los temas importantes que enseñamos en nuestro programa, “Academia de Info-Empresarios™”:

- “La Mentalidad Ganadora De Un InfoEmpresario”
- “La Estructura Sólida Y Adecuada Para Tu InfoEmpresa”
- “La Fórmula ABC Para Crear Un Súper Del Programa”
- “El Proceso Para Codificar Tu Solución Y Evitar Que Te Copien”
- “Enfoque Prioridad En Las Actividades Que Generan Ganancias”
- “Los Números, Las Métricas Y La Ecuación Del Dinero”

Puedo asegurarte que son las claves que hacen el mayor contraste y la gran diferencia entre ganar mucho en poco tiempo, versus perder el dinero, tiempo, esfuerzo y oportunidades con la oferta de tu programa.

Por ejemplo, verifica si tienes claridad y certeza respondiendo a cada una de las siguientes preguntas:

- ☐ ¿Cuál es la mentalidad correcta que necesita un infoempresario/a que comienza y quiere lanzar un programa “online”?
- ☐ ¿Cuáles son los 4 pilares para comenzar y crecer una infoempresa sólida y lucrativa en el menor tiempo posible?
- ☐ ¿Cuál es el problema que con especificidad soluciona tu programa para el cliente ideal? ¿Cuánto debes cobrar por esa solución?
- ☐ ¿Cuáles son las responsabilidades principales que un infoempresario/a tiene antes, durante y luego de un lanzamiento?
- ☐ ¿Cómo vas a posicionar tu marca para crecer la audiencia y promover la oferta de tu programa “online”?
- ☐ ¿Cuáles son los componentes esenciales del sistema de promoción y venta (*el famoso funnel*) que debes configurar y activar?
- ☐ ¿Cuál es el método de venta que mejor le conviene a tu programa “online” (webinars, encuestas, consultas, retos, lanzamiento, etc.)?

Y por supuesto... La parte legal del negocio y tu oferta.

- ☐ ¿Qué necesitas preparar, tener y hacer, para que tu empresa y tu oferta cumpla con todas las leyes y regulaciones y que tengas protección contra cualquier eventualidad?

Si te interesa crear y ofrecer un programa “online”, pero tienes alguna duda contestando cualquiera de estas preguntas, te invito a reservar uno de los pocos espacios disponibles para nuestro evento exclusivo:

[TALLER EMPRESARIAL | CREA TU PROGRAMA ONLINE™](#)

Responde la siguiente importante pregunta *(tu respuesta es clave)*

¿Por Qué Quieres Tener Tu Programa “Online”?

Un factor esencial de **“La Mentalidad Empresarial”** es haber identificado y declarado con mucha claridad y especificidad “El Porqué”. La razón o razones para querer comenzar y crecer tu propio negocio. Tienes que grabar esto en tu mente y tu corazón porque será el combustible para continuar avanzando hasta alcanzar la meta sin importar cuáles sean los obstáculos que se atraviesen en el camino.

Posibles razones *(escoge algunas o añade las que tengas)*

- ☐ Quieres renunciar a un trabajo que ya no te gusta *(o te drena)*.
- ☐ Buscas una nueva fuente de ingreso *(quieres dinero extra)*.
- ☐ Quieres trabajar desde la casa *(conveniencia y tiempo familiar)*.
- ☐ Quieres un negocio que te dé opciones y libertad *(estilo de vida)*.
- ☐ Quieres ganar mucho más \$\$\$ *(seguridad y libertad financiera)*.
- ☐ Tienes metas o responsabilidades que requieren más \$\$\$.
- ☐ Quieres aportar al hogar ayudando a tu pareja con dinero extra.
- ☐ Quieres monetizar tu marca ayudando a otros con tu experiencia.
- ☐ Quieres dejar de cambiar tiempo por dinero *(ganar en automático)*.
- ☐ Quieres salir del promedio y comenzar a disfrutar ¡EN GRANDE!
- ☐ Quieres cumplir con tu propósito, hacer un impacto y dejar un legado.
- ☐ Tu razón: _____

No importa cuál es tu razón o meta, debes tener extremadamente claro y definido “El Porqué”, ya que “EL NEGOCIO” y toda actividad relacionada, debe estar alineada con ese objetivo específico que quieres alcanzar y tu razón para lograrlo.

Cuando las ganas y las razones son lo suficientemente fuertes...
¡El Éxito Es Inevitable!

Escribe en la siguiente casilla “El Porqué” principal:

Si le pusiste corazón y diste la importancia que se merece al ejercicio anterior... Aquí y ahora comienza tu carrera hacia la meta que acabas de declarar. Ya escuchaste el disparo de salida y sabes que no hay dudas o tiempo que perder. Debes seguir avanzado lo más rápido que puedas para alcanzar las recompensas que quieres y te mereces.

EL PORQUÉ



2 DEFINE EL PROBLEMA QUE RESUELVES

Las personas que compran un programa “online” no están comprando información *(por favor vuelve a leer la oración anterior)*.

Hoy la falta de información no es un problema. Google ya tiene información de sobra. El gran problema es el exceso de información que abruma, confunde, paraliza y en muchas ocasiones se contradice.

Cuando las personas compran un programa “online” buscan solucionar un problema específico lo más fácil y rápido posible.

Lo que quieren es ahorrar tiempo, evitarse dolores de cabeza y avanzar con mayor claridad y seguridad hacia una meta. Desean una transformación emocional.

Por eso cuando me preguntan, **¿Cuánto contenido necesito para mi programa “online”?**

Mi respuesta es: **“Justo lo necesario para lograr resolver el problema que tiene tu cliente”**. Ni más, ni menos. Si puedes darle la solución en un solo video... Pues, ¡Misión Cumplida!

¿Cómo puedes identificar ese problema que resuelves?

- Un problema que tuviste y lograste resolver.
- Un obstáculo que enfrentaste y pudiste sobrepasar.
- Una destreza que dominas y que otras personas necesitan.
- Experiencia en tu carrera o profesión y que puede ayudar a otros.
- Tu propia historia. Enseñado lo que hiciste *(Ese es mi caso)*.
- Investigando, organizando y simplificando información para resolver de forma conveniente un problema específico.

Mi Historia Con Mi Programa “Online” *(Versión Corta ;-)*

En el 2009, mi negocio por Internet era ofrecer el servicio de manejo de redes sociales a pequeños y medianos negocios. En ese tiempo, era una innovadora oferta con una demanda en crecimiento. La mayoría de los negocios necesitaban ayuda con su mercadeo digital y eran muy pocas las personas (o agencias) ofreciendo el servicio.

***Nota Importante:** *Puedo decir con mucha confianza que hoy en día la oportunidad y demanda para los servicios de mercadeo digital sigue siendo igual de buena o mejor, porque ahora el cliente es quien te busca, ya que sabe que el mercadeo digital no es una opción, sino que es una necesidad esencial para casi todo tipo de negocio.*

Volviendo al tema y a la historia... Una vez que comencé a tener resultados con mi micro agencia digital muchas personas comenzaron a preguntarme, **“¿Qué estás haciendo?”**

Seguido de, **“¿Cómo puedo aprender eso? ¿Puedes enseñarme?”**

En ese momento, mi padre Alex, que ya tenía un programa “online”, me dijo: **“Aquí tienes una extraordinaria oportunidad. Puedes crear un programa para enseñar a otras personas las cosas específicas que haces y cómo las haces.”**

De ahí nació, **“Aprende Social Media”**.

El programa “online” **ASM, está basado 100% en mi experiencia** investigando, aprendiendo, experimentando, creando, promoviendo y creciendo el negocio desde la casa como especialista de mercadeo digital y lo que hago para los clientes.

Por eso digo que **todos tenemos un programa “online” por dentro** *(en la cabeza y en el corazón)*.

Y ya mencioné que el proceso de creación no es nada complicado.

Un programa “online” puede:

- Estar basado en tu experiencia y los resultados que consigues.
- Ser una guía para aquellos que quieren aprender a hacer lo que haces.
- Ahorrar tiempo, esfuerzo, frustraciones o dolores de cabeza.
- Ser información exclusiva (*tu inspiración o propiedad intelectual*).
- Ser la recopilación y organización conveniente de la información de otras personas (*te conviertes en el investigador o reportero*).

Las anteriores son solamente algunas de las opciones que tienes para la creación de tu programa “online”. Aunque yo creo que una de las mejores opciones es “tu experiencia y resultados” porque así podrás derrotar fácilmente los miedos más comunes al comenzar:

- *¿Quién va a querer comprarme?*
- *¿Quién va a pagar por esto?*
- *No soy un experto reconocido.*
- *No soy una celebridad.*
- *No tengo miles de seguidores.*
- *¿El programa es lo suficientemente bueno?*

Cuando se combinan estas dudas se convierten en un monstruo con el nombre, “**síndrome del impostor**”. El exterminador de sueños y que ha evitado que muchos buenos programas “online” sean creados y lanzados al mercado, manteniendo atrapados a las personas en su situación actual y tronchando cualquier posibilidad de progreso.

Esos fueron los miedos que yo también enfrenté... Pero **mi experiencia y los resultados fueron el repelente** contra ese maligno síndrome.

Ya que todo mi programa está basado en mi experiencia y los resultados de mi negocio y con mis clientes, no hace falta diploma, certificaciones o la aprobación de nadie para poder enseñar lo que me funciona de forma detallada y directo al grano.

No tuve que pretender o reclamar que me las sabía todas y que era la más experta en el tema X o Y. El posicionamiento de autoridad me lo dieron las personas que aprendieron conmigo.

De esta forma, he tenido la oportunidad de ayudar a miles de personas alrededor del mundo con solamente mi conocimiento, experiencia y los resultados.

Y con mucha seguridad puedo decirte... ***¡Tú puede hacer lo mismo!***

No Es Difícil... Simplemente Es Diferente.



3 DISEÑA LA METODOLOGÍA DEL PROGRAMA

Este es el gran diferenciador entre tu programa y cualquier otra opción. “LA RECETA” que recomiendas para conseguir el resultado que ofreces.

Enseñando a hacer ciertas cosas, de cierta forma, en cierto momento y con cierta frecuencia, se consigue resolver el problema que el cliente ideal quiere resolver.

Puede que ya tengas una idea clara respecto a lo que quieres enseñar o tal vez estás comenzando desde cero. No importa en dónde te encuentres. Lo que recomiendo es que hagas un listado de todos los pasos que se tienen que completar para conseguir llegar al resultado.

Como había mencionado, no tienes que enseñarlo todo. Pero sí todo lo necesario para que tu cliente pueda solucionar el problema que tiene y consiga el resultado que quiere y que ofreciste.

Voy a rephrasear el párrafo anterior porque es muy importante, y quiero que lo entiendas bien. En tu programa vas a enseñar todo lo necesario para solucionar **el problema que tu cliente tiene y quiere resolver**. Ayudarlo a conseguir la transformación emocional que desea.

Porque se puede crear el programa “online” más completo sobre un tema en específico. Pero si nadie lo quiere... Nadie lo va a comprar y nadie se va a beneficiar.

Por eso, no debes crear un programa basándote en lo que crees que la audiencia necesita. Tienes que crear tu oferta de acuerdo a lo que la audiencia quiere y busca resolver con sentido de urgencia.

En resumen, no juegues al mentalista. Mejor actúa como un investigador para descubrir lo que realmente quiere tu cliente y que puedas ofrecerle eso exactamente.

Son 3 los factores que recomiendo analizar para decidir la metodología de tu programa. Con este ejercicio tendrás una mejor idea de lo que puedes enseñar y cómo puedes enseñarlo.

1 - Los Problemas Y Retos De Tu Audiencia

Tu cliente ideal está dispuesto a pagar por una oferta que le resuelva un problema o le ayude a superar un reto que enfrenta. Tienes que identificar qué es eso que no los deja dormir de noche y quieren resolver. Recuerda, las personas no compran información o contenido. Ellas están comprando una solución que les ayude a conseguir un objetivo o transformación emocional.

Tienes que tener muy claro cuál es ese problema que tu audiencia ideal enfrenta para que puedas crear una oferta y la metodología que les ayude a solucionarlo. La mejor manera de saber cuál es ese problema es preguntándoles directamente ya sea por Internet, en una llamada o en persona.

Antes de lanzar mi nuevo programa yo realicé 50 llamadas con personas que habían demostrado algún interés en lo que yo hacía para poder identificar cuáles eran los problemas que enfrentaban y cómo yo los podía ayudar.

Adicional, siempre estoy haciendo preguntas en mis redes sociales y vía email.

Lo importante es poder identificar específicamente el problema y/o reto que enfrenta tu cliente ideal para que puedas crear una oferta irresistible que quiera comprar inmediatamente.

En la industria se dice lo siguiente: **“Ofrecemos y vendemos lo que el cliente quiere... Entonces le damos lo que realmente necesita”**.

2 – Tu Conocimiento, Destrezas Y Experiencia

Equivocadamente muchas personas colocan el conocimiento, destrezas y experiencia antes que el problema o reto del cliente ideal.

Sin embargo, el programa “online” debe estar centrado en la solución que quiere el mercado. Una vez que conoces lo que quieren, puedes crear tu oferta irresistible.

Todos tenemos conocimiento, destrezas y experiencia que pueden ayudar a resolver el problema de una persona. Hay cosas que hacemos de forma tan natural y fácil que nos hacen pensar que todo el mundo sabe y puede hacer lo mismo. Y tengo que decirte que quizás ahí puedes encontrar “*La Salsa Secreta*” que busca y necesita tu cliente.

Eso que haces de forma sencilla (*si otras personas lo quieren aprender*) puedes convertirlo en una serie de pasos y ofrecerlo al mercado.

Lo bueno es que no tienes que saberlo todo para hacer esto. No tienes que ser un súper experto o el gurú. Solamente tienes que saber lo suficiente para ayudar a conseguir el resultado que prometes.

Si puedes llevar de forma segura y conveniente a una persona a la cima de la montaña porque conoces una buena ruta... Pues tienes una excelente oferta, basada en tu conocimiento, destrezas y experiencia.

Lo que necesitas es saber estar unos pasos al frente de las personas que vas a guiar. Lo que quieres con tu programa “online” es llevarlas del punto A al punto B de forma segura lo más rápido posible.

Y luego, si quieren seguir avanzando contigo, los llevas al punto C,D,E dependiendo de cuán extenso quieras que sea tu programa o el catálogo de programas (*porque eventualmente puedes tener múltiples programas para diferentes soluciones*).

3 – Valida La Demanda De Tu Programa “Online”

Una vez que identificas el problema que puedes resolver y haces un inventario de tu conocimiento, destrezas y experiencia, necesitas validar que existe una demanda real para esa solución que quieres ofrecer.

En otra palabras, comprobar si las personas van a querer comprar tu programa. Y puedes validarlo de 2 formas:

#1 - Investigando el mercado.

Confirma que alguien vende algo parecido. Pueden ser libros, audiolibros, cursos, conferencias, eventos o talleres “online” o presenciales. También pueden ser aplicaciones, herramientas, sistemas o personas dando asesoramiento y/o consultoría sobre un tema.

Hacer esta investigación te ayudará a confirmar si existe un mercado. Por ejemplo, puedes leer las reseñas (“reviews”) en Amazon sobre un libro y conocer de qué forma ese libro pudo o no pudo ayudar a una persona que lo compró.

***Nota Importante:** *La competencia es una buena señal. Si hay otra persona o empresa vendiendo con éxito algo parecido a lo que tienes en mente, entonces se confirma que existe una demanda.*

#2 – Hacer una preventa del programa a tu audiencia caliente.

Con esta estrategia puedes hacer una oferta de introducción (*pre-lanzamiento*) para un pequeño grupo de personas. Si las personas compran el programa “online” confirmas que existe una demanda. Confieso que esta no es mi estrategia favorita, pero si sé que le ha funcionado muy bien a un gran número de personas.

Los 3 Errores Graves Que Debes Evitar

Son muchas las personas que cometen uno o más de estos 3 errores graves y por consiguiente el trayecto al éxito es cuesta arriba con respecto a la creación y promoción de su programa "online".

Error Grave #1 – Crean el programa que ellos quieren o tienen en la mente sin confirmar que es algo que el mercado busca y quiere comprar. Entonces tienen la esperanza de que se pueda vender.

Error Grave #2 – No tienen un plan para atraer prospectos y convertir clientes. Equivocadamente creen que porque el programa está listo se va a vender solo. La mentalidad de la película "*Field Of Dreams*"... *Si lo haces ellos vendrán*. Sí, claro ;-(

No pienses que porque lo creaste las personas lo van a querer comprar.

A la misma vez que creas tu programa "online" debes comenzar a configurar y activar el sistema para dar a conocer lo que ofreces al mercado, atraer prospectos y conseguir las ventas.

Ya mencioné antes que **el mejor producto del mundo.. ¡NO SE VENDE SOLO!**

Error Grave #3 – Le ponen un precio muy bajo a su programa porque creen que así es más fácil de vender, y más personas lo van a poder comprar. Este es un error fatal, porque se requiere prácticamente el mismo esfuerzo para vender un programa a un precio bajo o a un precio más alto. La gran diferencia es el margen de ganancias. Si vendes a un precio alto, ganas más de cada venta y puedes ofrecer una mejor solución y experiencia a tus clientes.

Cuando te enfocas en la calidad de tu programa (*que tan fácil, rápido y conveniente puedes cumplir con la promesa de la oferta*) el precio es algo irrelevante. Porque lo importante es el valor que tu cliente obtiene

Mi mejor consejo es... **¡No Vendas Barato!**

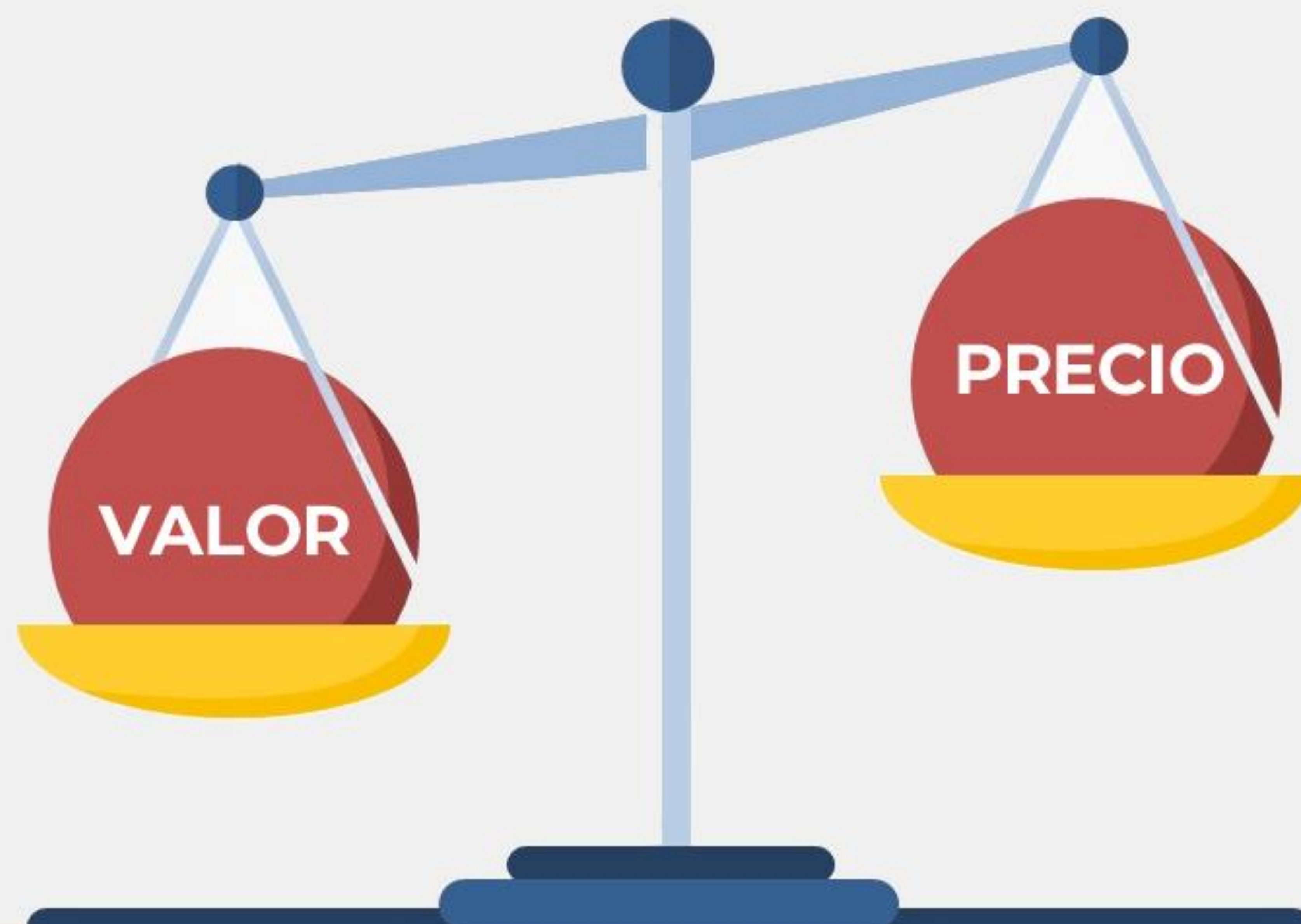
Debes reconocer el valor de tu programa primero que nadie. Si no crees en lo que ofreces y no lo valoras adecuadamente, nadie lo hará.

Tampoco sufras el dinero ajeno. No todos van a poder pagar el precio de tu programa y eso está bien. Porque quienes no pueden o no quieren pagar el precio... No son tu cliente ideal.

Tu enfoque siempre debe ser esa persona que más y mejor puedes ayudar, porque quiere y puede comprar tu producto al precio que tiene ya que comprende que va a recibir mucho más valor por su inversión.

Recuerda lo siguiente: **Te va a costar el mismo esfuerzo para vender un programa “online” a \$67, a \$97, a \$297, o hasta \$997.** Por eso enfócate en una oferta y producto de calidad para que puedas vender al precio más alto y consigas mayores ganancias de cada venta.

No estás vendiendo información. Ofreces una solución para un problema en específico que tu cliente quiere resolver con urgencia. Entre más grande, difícil, grave o urgente sea el problema o el deseo del cliente, mayor el precio que le puedes poner a tu programa.



4 ANALIZA EN DÓNDE TE ENCUENTRAS

Cuando comencé a crear la primera versión de **Aprende Social Media™** no sabía nada sobre cómo crear y promover un programa “online”. Pero tenía el interés y la disposición para aprender. Mi mentor me fue enseñando paso-por-paso. Al principio no todo fue fácil, pero poco a poco continuamos avanzando hasta que se lanzó el programa.

Es importante que antes de comenzar a crear, analices en dónde te encuentras con respecto al proceso de creación y promoción de un programa “online”. Así puedes trazar la ruta y los pasos necesarios para llegar a donde quieres ir.

Haz un inventario de tu conocimiento, destrezas y experiencia. Marca la casilla junto a lo que ya dominas para que tengas una mejor idea sobre qué necesitas aprender para lanzar y promover tu programa con la expectativa de ganar \$10,000 o más mensuales.

- ☐ Conoces bien “EL NEGOCIO” de un InfoEmpresario.
- ☐ Sabes definir y segmentar el cliente ideal que quieres atraer.
- ☐ Sabes identificar con especificidad el problema que resuelves.
- ☐ Sabes crear “La Oferta Irresistible” para atraer prospectos y clientes.
- ☐ Sabes escoger un nombre y desarrollar la frase comercial.
- ☐ Sabes trabajar con “La Guía De La Marca” de tu productos.
- ☐ Sabes crear la metodología paso-por-paso de tu programa.
- ☐ Sabes codificar la metodología para evitar a los copiones.
- ☐ Sabes el formato que mejor funciona para tu programa.
- ☐ Sabes crear los tutoriales para el programa (video, texto, audio, pdf).
- ☐ Sabes publicar el programa en una plataforma de contenido.
- ☐ Sabes cerrar el acceso a la plataforma con usuario y contraseña.

- ☐ Sabes crear, configurar, activar y promover “El Famoso Funnel”.
 - ☐ Sabes crear contenido para dar a conocer tu negocio.
 - ☐ Sabes crear una oferta gratis para crecer “La Lista”.
 - ☐ Sabes crear una estrategia de mercadeo vía emails.
 - ☐ Sabes crear una página de venta para el programa.
 - ☐ Sabes crear un botón de pago en PayPal o Stripe.
- ☐ Sabes escoger el mecanismo de venta ideal para tu programa.
- ☐ Sabes analizar las métricas y conoces los números de la industria.
- ☐ Sabes identificar cuando algo en el sistema funciona bien o mal.
- ☐ Sabes crear campañas de anuncios en Facebook o Instagram.
- ☐ Sabes crear campañas de anuncios en Google o YouTube.
- ☐ Sabes crear campañas de anuncios en Pinterest o LinkedIn.
- ☐ Sabes crear las políticas, términos y condiciones de tu programa.
- ☐ Sabes crear las garantías y trabajar los reembolsos.
- ☐ Sabes mantener la interacción de la comunidad de clientes.
- ☐ Sabes mover a los clientes al próximo nivel de crecimiento.
- ☐ Sabes crear ofertas adicionales para maximizar las ganancias.

Si no puedes marcar alguna de las casillas, ¡No te preocupes! Yo tampoco podía cuando comencé el proceso de crear mi programa “online”. Pero pude aprender. Y tú puedes hacer lo mismo.

Utiliza esta lista para identificar lo que necesitas aprender para conseguir el mayor éxito con tu programa.

Dominar estos detalles te permite hacer las cosas bien desde un principio y que puedas avanzar rápidamente hacia tu meta de ingresos. Ya sea que quieras ganar \$1,000, \$5,000, \$10,000 o sobre \$100,000 al mes.

5 ACTIVA EL SISTEMA PARA GANAR EN GRANDE

Cuando ya tienes el programa preparado para lanzamiento, debes enfocarte en el sistema para venderlo. Yo sé que lo he mencionado mucho, pero tengo que repetirlo. Ningún producto se vende solo. Necesitas activar el sistema para ganar en grande. **¿Cuál es ese sistema?**

Necesitas “El Famoso Funnel”.

Un embudo o “*El Famoso Funnel*” como yo prefiero llamarle, es el sistema que vamos a utilizar para capturar la atención de un desconocido y eventualmente convertirlo en prospecto, cliente y cliente recurrente. Es el proceso que lo lleva de “*te acabo de descubrir*” a “*me interesa lo que ofreces*” y a “*te compré el programa*”.

Pasos Para Crear “El Famoso Funnel”

Paso 1: Dar A Conocer El Negocio – Necesitas crear, publicar y promover contenido para dar a conocer el negocio. El objetivo de este primer paso es compartir contenido de valor y de interés para tu audiencia ideal (*siempre alineado con tu oferta*) buscando que te conozcan, interactúen y que quieran seguir en contacto con tu negocio.

Paso 2: Ganar Prospectos – Una vez que tienes esta audiencia interesada, es momento de moverlos de las redes sociales y convertirlos en prospectos. Esto lo hacemos con una oferta gratis que creamos y promovemos para conseguir el nombre y el email (*a veces el número de teléfono móvil*) de personas interesadas.

Cuando una persona acepta la oferta gratis y se registra, prácticamente está diciendo: “*Me interesa lo que ofreces*” y te da el permiso para seguir en contacto vía email.

Paso 3: Vender El Programa – No queremos crecer la lista por crecerla. En los negocios todo tiene una razón y propósito. Queremos crecer la lista para convertir a esos prospectos en clientes.

Mediante email y contenido adicional vas a educar a estos prospectos sobre temas relacionados a tu oferta y los beneficios que pueden conseguir si compran tu programa. En la industria a esta fase se le llama una campaña de adoctrinamiento.

La idea es que entiendan que su vida será mucho mejor luego de comprar lo que ofreces. Puedes cerrar los clientes con uno de varios mecanismos de venta, por ejemplo: webinar, encuesta, reto, consulta o llamada estratégica, serie de lanzamiento de producto o página de venta con video.

Es importante que identifiques el mecanismo de venta ideal para ti y tu programa.

“EL FAMOSO FUNNEL”



Consejos Adicionales (BONO)

- 1. Necesitas Creer Que Puedes Hacerlo** – Ahora mismo en Internet se encuentran muchísimas personas que necesitan tu conocimiento, destrezas y experiencia. Reconozco que el miedo puede ser el mayor obstáculo que evita que lances tu programa “online”. Pero tienes que enfrentarlo y sé que puedes superar las dudas y ese miedo. Las recompensas te esperan en la meta.
- 2. No Te Compares, Ni Decidas, Basándote En Lo Que Hacen Otros** – Al principio es importante enfocarte en crear “EL PLAN” que funcione para ti y tu negocio alineado a “El PorQué”, tus metas y tu situación. Si otra persona cobra \$47 por su programa “online”, eso no te incumbe y no es tu problema. Ese es el problema de otra persona que no sabe valorar lo que ofrece o lo que ofrece no tiene suficiente valor (*porque no consigue una transformación significativa para el cliente*). Tú no quieres trabajar con el cliente que busca “lo barato”.
Ese no es tu cliente ideal.
- 3. Dile Al Mundo Lo Que Haces** – Una vez que lanzas tu programa, todo lo que hagas debe estar enfocado en llevar la mayor cantidad de personas al tope de tu sistema de venta (*El Famoso Funnel*). No puedes pretender que porque lanzaste el programa se va a vender solo como por arte de magia. Necesitas tener “READY” tu estrategia de promoción y hacer lo necesario para que todo el mundo se entere de lo que haces y tienes para ofrecer.
- 4. Aprende De Quien Ya Tiene Resultados** – Comenzar este negocio sin un plan o alguien que te guíe paso-por-paso puede ser muy difícil, lento, abrumador y solitario. Te lo dice la voz de la experiencia. Cuando yo comencé no había nada parecido a nuestro [TALLER EMPRESARIAL | CREA TU PROGRAMA ONLINE.](#)

Cuando te conectas con otras personas que ya han logrado lo que quieres lograr y una comunidad con intereses similares a los tuyos, puedes avanzar mucho más fácil y rápido. Este es mi mejor consejo.

- 5. Este Negocio Es Un Juego De Números** – Yo era de las personas que le tenía miedo a los números. Decía que no me entraban en la cabeza. Por esa razón, no vendía más y estaba dejando dinero sobre la mesa, porque sin los números no entendía bien lo que pasaba con mi negocio. Sin embargo, una vez que me decidí a aprender sobre ello y comenzar a practicar, se me hizo más fácil la toma de decisiones porque estaban basadas en la certeza de los números. Esto me ayudó a duplicar y luego triplicar mis ventas. El éxito con tu programa "online" no es suerte. Son números y puedes dominarlos.
- 6. La Primera Venta Lo Cambia Todo** – Yo sé que queremos comenzar este negocio para ganar mucho dinero. \$1,000, \$5,000, \$10,000 o más mensuales. Cualquiera que sea tu meta, quiero que sepas lo siguiente: La primera venta es la que abre tu mente y te lleva a entender cuán grandes son las posibilidades. Una vez que logras esa primera venta, algo en tu cabeza hace clic y tu nivel de confianza se expande enormemente. Por eso, enfócate en lograr esa primera venta y el resto será mucho más fácil y divertido.



HABLEMOS DE LO QUE LA PANDEMIA HIZO:

No podemos hablar de crear un programa online sin entender el impacto que la pandemia tuvo en esta industria. Para bien o para mal, el 2020 marcó un antes y un después.

El lado positivo: una oportunidad sin precedentes:

Durante los momentos más difíciles del confinamiento, millones de personas en todo el mundo se volcaron al Internet para aprender, enseñar, emprender y conectar.

Esto provocó una **explosión en la demanda de programas online**: desde cursos, talleres, membresías, mentorías, hasta certificaciones completas.

Personas que antes dudaban del aprendizaje virtual comenzaron a verlo como una alternativa real y efectiva.

La situación los llevo a hacer algo que no habían querido hacer o no se atrevían a hacer... Pasar la tarjeta de crédito o paypal para comprar educación por Internet.

El lado negativo: saturación y pérdida de confianza:

Pero no todo fue positivo. El boom también trajo consigo una **avalancha de promesas vacías**.

Muchos aprovecharon la urgencia del momento para lanzar productos rápidos, sin calidad, solo por obtener ingresos.

Eso generó desconfianza en parte del público, que comenzó a dudar de todo lo que se ofrecía online.

Hoy, los compradores son mucho más exigentes. Quieren contenido real, con valor, con estructura... y resultados.

HABLEMOS DE LO QUE LA PANDEMIA HIZO:

¿Qué significa esto para ti?

Significa que aún hay una gran oportunidad. La industria **sigue creciendo**, pero ahora requiere más compromiso, más enfoque en la calidad y más autenticidad.

Tu historia, tu experiencia y tu conocimiento pueden marcar la diferencia.

Pero ya no se trata solo de “vender información”... se trata de **crear transformación**.

Así que si estás aquí, leyendo esta guía, vas en la dirección correcta

Porque no estás buscando improvisar, estás buscando hacerlo bien. Y eso, en esta nueva era digital, **es lo que realmente te hará destacar**.

Y lo más poderoso es que **no necesitas ser una celebridad o tener miles de seguidores** para lograrlo.

Hoy más que nunca, las personas están buscando programas con alma, con intención y con propósito. Si lo haces bien, con estrategia y corazón, hay espacio para ti. No importa si estás comenzando desde cero. Lo importante es que empieces.

Algo importante es que no pienses que ya todo está saturado o que los programas online **“ya no se venden”**.

Esa creencia solo limita tu avance. El mercado sigue activo, y cada día hay personas buscando soluciones reales a sus problemas. Eliminar ese pensamiento será clave para tu éxito. La clave no es hacer “lo que hacen todos”, sino atreverte a hacer algo auténtico, con intención y enfocado en servir de verdad.

¡LO LOGRASTE!

Estoy muy contenta porque estás leyendo esta página. Llegaste hasta el final de esta guía gratis y eso dice muchas cosas positivas de ti. Eres diferente a la mayoría que comienza con muchas cosas y termina muy pocas.

Compartí contigo detalles sobre la oportunidad de negocio, y cómo puedes comenzar de la mejor forma y en el menor tiempo para que consigas muy buenos resultados.

Tienes información especializada que puede darte una ventaja contra muchos que no tienen este conocimiento (*esta información está basada en +10 años de experiencia con mi programa “online”*).

Ya conoce los **“5 Pasos Para Crear Un Programa Online”** que puede convertirse en el ingreso principal de un negocio sólido y lucrativo.

Si eres como yo, de seguro que estás brincando de la emoción que sientes de comenzar tu propio negocio por Internet y te imaginas todos los logros que vas a conseguir.

Pero con mucha sinceridad quiero darte un buen consejo adicional...

Si intentas aprender todo lo que hace falta por cuenta propia el trayecto será largo y cuesta arriba. Te vas a enfrentar con las dudas, los miedos, la sobrecarga de información y la parálisis del análisis.

Vas a perder mucho tiempo (*horas de sueño, frustraciones y dolores de cabeza*) y puedes cometer costosos errores (*porque no sabes lo que no sabes*).

Puede que te rindas y te quites antes de lanzar tu programa y nunca vas a poder ayudar a las muchas personas que necesitan tu conocimiento, destrezas y experiencia.

Si quieres aumentar grandemente tus posibilidades de éxito necesitas un plan probado. Una detallada receta “*Paso-Por-Paso*”. Aprender de quien ya tiene la experiencia y los resultados que quieres.

YO QUIERO AYUDARTE Y TENGO UNA BUENA NOTICIA...

Por primera vez voy a ofrecer un taller intensivo en donde voy a mostrarte las 3 fases para crear un programa “online” basado en tu conocimiento, destrezas y experiencia.

Quiero mostrarte el camino y abrir la puerta a un mundo lleno de posibilidades. Que descubras el estilo de vida de un infoempresario.

Ser la dueña de mi programa “**Aprende Social Media™**” me ha permitido tener un negocio de 7 cifras desde mi casa, sin complicaciones y con muy pocos empleados (*ninguno a tiempo completo*). Todavía cuando menciono esto me impresiono, porque antes eso no era posible. **¡Vivimos En Tiempos Extraordinarios!**

A diferencia de otros negocios que son mucho más complejos y tienen un margen de ganancias menor, yo he podido crear, lanzar y crecer mi negocio desde mi computadora con una simple conexión al Internet.

Este modelo de negocio es bastante simple de manejar y puede hacer un gran impacto económico en tu vida. Verdaderamente te permite establecer tus reglas y disfrutar el estilo de vida que quieras siempre ayudando a otras personas con tus ofertas. El negocio trabaja para ti en lugar de tu trabajar para el negocio.

Al principio tienes que invertir el tiempo, los recursos y el esfuerzo para crear y echar todo a correr. Pero una vez que lanzas, si tienes todo bien configurado **el negocio corre la mayoría del tiempo en piloto automático.**

Cuando se abre la matrícula del programa “**Aprende Social Media™**” o “**Monetiza Digital™**”, mi trabajo es activar “El Famoso Funnel” (que ya lo tengo listo y configurado) y dar mis webinars.

Cada uno de los lanzamientos me permite ganar lo suficiente para luego tener varios meses libres haciendo otras cosas. Puede que le dedique tiempo al negocio actualizando o innovando algo específico o puede que decida dedicarle los próximos cuatro meses a mi familia. Yo decido lo que hago y el negocio me lo permite.

Por eso si quieres tener un programa “online” no puedes perderte mi próximo evento.

¿QUIERES CREAR UN PROGRAMA ONLINE? [CONOCE MI TALLER AQUÍ](#)



PUEDES RESERVAR UNO DE LOS POCOS ESPACIOS DISPONIBLES PARA
NUESTRO EXCLUSIVO EVENTO

[TALLER EMPRESARIAL | CREA TU PROGRAMA ONLINE™](#)

Si te llama la atención, te interesa y quieres aprender más sobre cómo puedes crear tu primer o próximo programa “online” siguiendo nuestra metodología probada de 3 fases:

- ✓ **Planifica**
- ✓ **Prepara**
- ✓ **Promueve**

En conteo regresivo para **“Un Lanzamiento Ganador”** que te permita crecer un negocio sólido y duradero.

HAZ CLIC AQUÍ PARA RESERVAR TU ESPACIO

O visita www.creatuprogramaonline.com