



COMO CONSTRUIR UN NEGOCIO ONLINE CON TU PROFESIÓN

¡PUEDES VIVIR DE TU PASIÓN, SOLO
DEBES ENTENDER COMO LLEVARLA AL
ÁMBITO DIGITAL!

WWW.ALEJANDRALEONACADEMY.COM

HOLA EMPRENDEDOR

Si estás leyendo esto, es probable que te hayas encontrado con información que te dice que puedes llevar tu profesión al mundo digital. Hoy quiero reafirmar esa idea: **es absolutamente posible.**

Deja de lado las creencias limitantes que te han hecho pensar que en tu carrera no hay un público, que no hay clientes esperando por ti, o que tus sueños se desvanecerán y morirás de hambre. El mundo online ha abierto un sinfín de oportunidades para transformar tu pasión en un negocio rentable, y tú también puedes formar parte de esta revolución.

En la actualidad, hay infinitas maneras de monetizar tus habilidades y conocimientos desde la comodidad de tu hogar. Puedes crear tu propia agencia online, ofrecer consultas virtuales, desarrollar cursos, recursos digitales, plantillas, PDFs, eBooks, ¡y mucho más! Aunque pueda parecer increíble, hay personas dispuestas a invertir en recursos digitales que les ayuden a resolver sus problemas y a crecer, y tú puedes ser parte de esto. (Esta guía perfectamente podría ponerse a vender y tú puedes hacer una igual).

Permíteme contarte un poco sobre mí. Soy Alejandra León, asesora de imagen, y como tú, alguna vez estuve en la búsqueda de cómo transformar mi pasión en una fuente de ingresos, ya que aunque cada vez más personas quieren mejorar su imagen personal, sigue siendo un servicio difícil de vender. Fue entonces cuando decidí invertir en un curso de marketing digital que me enseñó a crear y escalar mi negocio en línea. Esta decisión cambió mi vida. Hoy, tengo la satisfacción de poder vivir de lo que amo, ayudando a otros a mejorar su imagen y confianza personal.

Lo que aprendí me permitió construir una carrera sólida, y ahora estoy aquí para decirte que tú también puedes lograrlo. Sin importar cuál sea tu profesión, siempre hay una manera de convertir tu conocimiento en un producto o servicio que la gente quiera. Mi misión es guiarte en este proceso y mostrarte que tus sueños pueden hacerse realidad en el mundo digital.

A lo largo de esta guía, descubrirás pasos prácticos para identificar tu pasión, validar tus ideas y construir un negocio digital exitoso. Estoy emocionada de acompañarte en este viaje y de que empieces a construir tu propio camino hacia el éxito.

¡Comencemos!

DESCUBRIENDO TU PASIÓN

DESCUBRIENDO TU PASIÓN

Descubrir tu pasión es el primer paso crucial para construir un negocio online exitoso. Tu pasión no solo te motivará en el camino emprendedor, sino que también te ayudará a crear un producto o servicio auténtico que resuene con tu audiencia. En este capítulo, exploraremos cómo identificar lo que realmente te apasiona y cómo puedes transformarlo en una idea de negocio viable.

1. Reflexiona sobre tus intereses y habilidades

Comienza haciendo una lista de las actividades que disfrutas y en las que te sientes realmente bien. Pregúntate:

- ¿Qué actividades me hacen perder la noción del tiempo?
- ¿Qué temas me apasionan tanto que podría hablar de ellos durante horas?
- ¿Cuáles son mis habilidades o talentos naturales?

Este ejercicio te ayudará a identificar tus intereses fundamentales. No te preocupes si no ves inmediatamente cómo estos intereses se traducen en un negocio; simplemente anota todo lo que te venga a la mente.

2. Conecta tus pasiones con las necesidades del mercado

Una vez que hayas identificado tus intereses, el siguiente paso es investigar cómo se relacionan con el mercado. Pregúntate:

- ¿Hay un público que comparta estos intereses?
- ¿Cuáles son los problemas o necesidades que enfrentan estas personas?
- ¿Cómo puedo ofrecerles una solución?

La clave aquí es encontrar el equilibrio entre lo que amas y lo que otros están dispuestos a pagar. Utiliza herramientas como encuestas, grupos de enfoque o simplemente conversa con amigos y familiares para obtener retroalimentación sobre tus ideas.

DESCUBRIENDO TU PASIÓN

Toma en cuenta que estos son los nichos con mayor alcance.

1

RIQUEZA

Ebooks sobre estrategias de inversión o creación de riqueza. Cursos de educación financiera o asesoramiento sobre inversión. Webinars o consultas individuales sobre planificación financiera.

2

RELACIONES

Ebooks sobre consejos de relaciones, comunicación o crianza. Cursos de desarrollo personal o construcción de relaciones saludables. Podcasts o webinars sobre asesoramiento en relaciones.

3

ESTILO DE VIDA

Planificadores digitales y journals. Cursos de habilidades de vida, como organización o cocina. Ebooks sobre viajes, moda o decoración del hogar.

4

TECNOLOGÍA

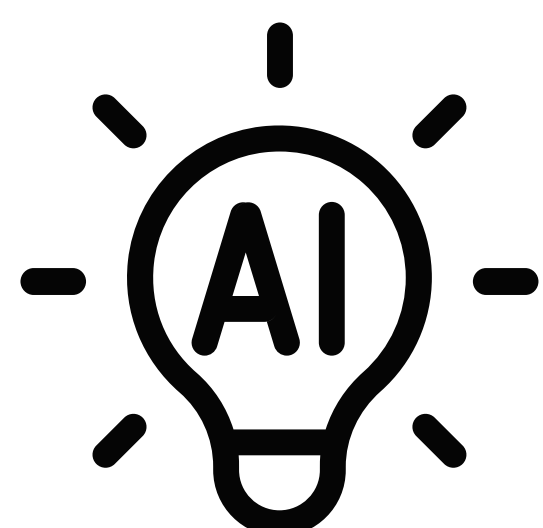
Guías y tutoriales sobre el uso de software o herramientas tecnológicas. Ebooks sobre tendencias tecnológicas emergentes. Plantillas y recursos para diseño gráfico.

5

EDUCACIÓN

Cursos en línea sobre temas específicos o habilidades. Ebooks educativos o guías de estudio. Aplicaciones educativas interactivas.

Teniendo claro lo que quieres hacer copia y pega los siguientes comandos en Chat GPT:



DESCUBRIENDO TU PASIÓN

Pega estos comandos en Chat GPT en orden:

COMANDO 1: Actúa como un experto en investigación de mercados. Actualmente estoy desarrollando la investigación de un arquetipo de cliente para [INDUSTRIA y LOCALIDAD] que ofrece [PRODUCTO] Crea una tabla con un arquetipo de cliente hombre y mujer que describa un cliente típico para [INDUSTRIA Y LOCALIDAD] que [PRODUCTO] Asegúrate de incluir lo siguiente en cada una de las filas: Antecedentes y Datos demográficos (edad, ingresos, ubicación, nivel educativo, trabajo, familia) Intereses (libros, revistas o blogs que lee, páginas o personas que sigue en redes sociales, podcast que escuchar, conferencias o eventos a los que asiste, sitios/apps/blogs que le interesan, marcas o influencers que sigue e interactúa de manera activa) Frustraciones y Miedos (Frustraciones y miedos primarios, Frustraciones y miedos secundarios, que les frustra o preocupa, que retos tienen en su día a día , de que características o falta de características se quejan de productos o servicios relacionados con el mío) Deseos y aspiraciones (Deseos y aspiraciones primarios, Deseos y aspiraciones secundarios, que aspiran a ser, que quieren lograr para las personas que los rodean) Asegúrate de que los deseos, aspiraciones, frustraciones y miedos diferentes de los dos arquetipos sean con enfoques distintos.

COMANDO 2: Ahora haz una tabla que incluya lo siguiente de los arquetipos de la respuesta anterior. Factores clave de compra (Objeciones comunes, ¿Por qué no comprarían?, expectativas de servicio y de calidad, personas involucradas en la decisión de compra) Identificadores particulares (tipo de comportamiento, comunicación, preferencias.) ¿Qué podemos hacer? (Para ayudarlos a lograr sus deseos y aspiraciones y superar sus frustraciones y miedos)

COMANDO 3: Ahora desarrolla una propuesta de valor de una frase para el arquetipo de cliente hombre con el siguiente formato: Nombre del producto o servicio ayuda a nombre del arquetipo de cliente a resultado final esperado del cliente.

DESCUBRIENDO TU PASIÓN

COMANDO 4: Ahora desarrolla una propuesta de valor de una frase para el arquetipo de cliente mujer con el siguiente formato: Nombre del producto o servicio ayuda a nombre del arquetipo de cliente a resultado final esperado del cliente.

COMANDO 5: Con base en todas tus respuestas anteriores quiero que actúes como un experto en marketing de contenidos y me des 5 ideas de un imán de prospectos que sean guías gratuitas que podría desarrollar para atraer a mis clientes ideales y poder perfilarlos de forma correcta para que sean mis clientes en el futuro.

COMANDO 6: De acuerdo, actúa como un experto en marketing de contenido y viralidad. Elegí [NOMBRE DEL IMAN DE PROSPECTOS], con base en todas tus respuestas anteriores dame y desarrolla 3 ideas de contenido para el arquetipo de cliente hombre y 3 ideas de contenidos para el arquetipo de cliente mujer. El objetivo es que con estos contenidos podamos invitar de forma natural a las personas a obtener de forma gratuita [NOMBRE DEL IMAN DE PROSPECTOS] Incluye contenidos con temas contraintuitivos y controversiales.

Y con esto ya tienes todo para iniciar tu negocio online! Ya sabes quienes son tus clientes, ideas de contenido para redes sociales.

DISEÑA TU MARCA PERSONAL

DISEÑA TU MARCA PERSONAL

La identidad visual y la marca personal son dos conceptos interconectados en el mundo del branding, pero cada uno tiene su enfoque y propósito específicos:

IDENTIDAD VISUAL: La identidad visual se refiere a los elementos gráficos y visuales que representan una marca o individuo. Incluye aspectos como:

- Logotipo y diseño del logotipo.
- Paleta de colores.
- Tipografía.
- Estilo de imágenes y gráficos.
- Materiales de marketing y embalaje.

La identidad visual es fundamental para la coherencia en todas las plataformas y puntos de contacto con la audiencia, ayudando a crear reconocimiento y recordación de la marca.

MARCA PERSONAL: Va más allá de lo visual y abarca la percepción total que la gente tiene de un individuo. Incluye elementos como:

- Valores y personalidad.
- Habilidades y experiencias.
- La manera en que te comunicas y te relacionas con los demás.
- Tu reputación en línea y fuera de línea.

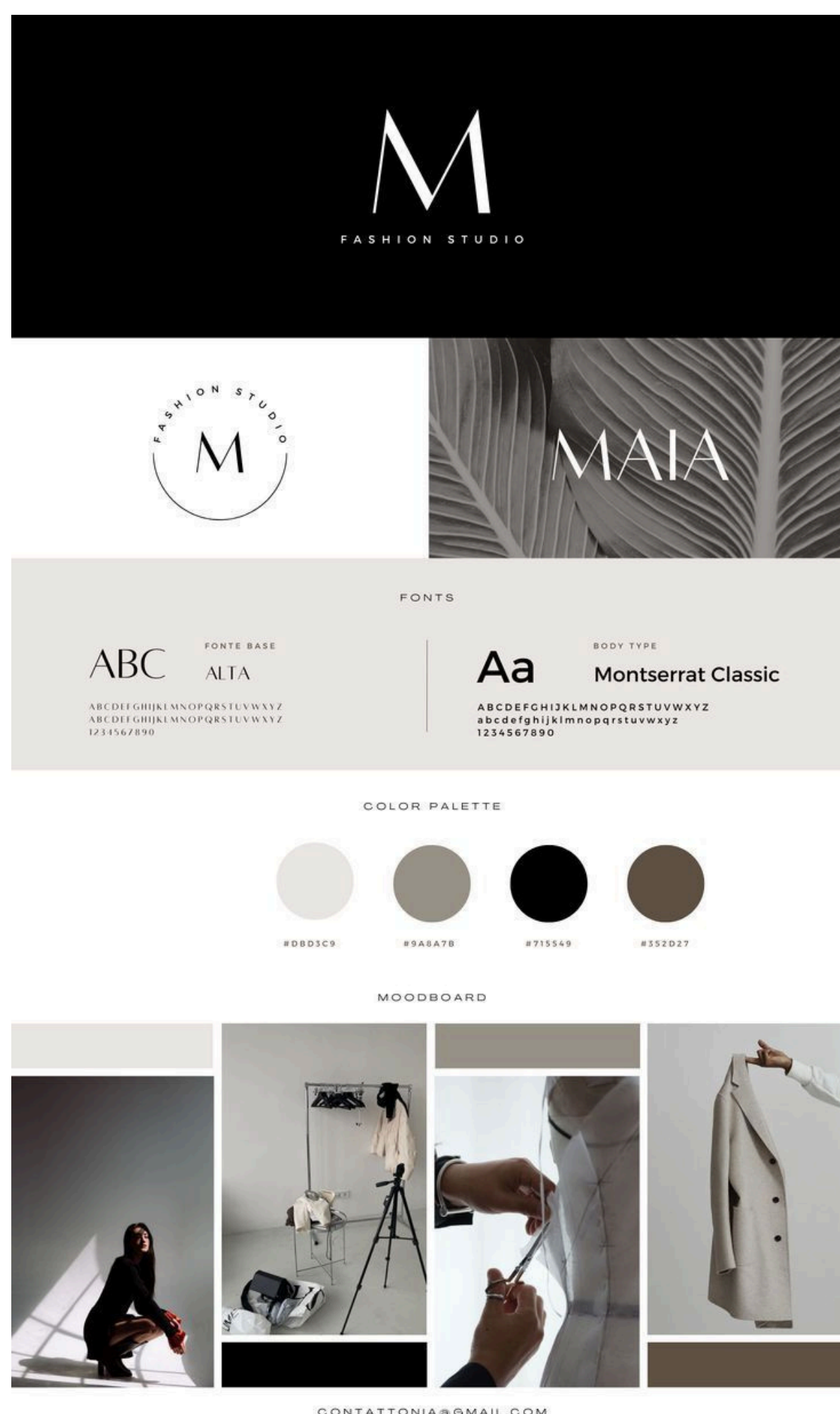
La marca personal es la esencia de quién eres y cómo te proyectas al mundo, tanto profesional como personalmente. Afecta cómo los demás te perciben y determina la impresión que dejas en tu audiencia o en tu red profesional.

DISEÑA TU MARCA PERSONAL

IDENTIDAD VISUAL

Para construir tu identidad visual déjame decirte que no necesitarás mucho para comenzar, te recomiendo ampliamente canva para tu diseño y logotipos, aprovechemos que es una app gratuita con la que puedes hacer prácticamente todo.

- 1.- Escoge un nombre
- 2.- Escoge una paleta de colores
- 3.- Diseña tu logotipo en canva



DISEÑA TU MARCA PERSONAL

MARCA PERSONAL

1.- Empieza con el autoconocimiento: Primero, necesitas conocerte a ti mismo de una manera profunda. Pregúntate: ¿Cuáles son tus valores? Los valores son esos principios que guían tus decisiones y reflejan qué es importante para ti, como la honestidad, la creatividad o el crecimiento personal. Luego, define tu personalidad: ¿Qué te hace único? Piensa en tus habilidades, pasiones y experiencias, tanto personales como profesionales. Anotar tus fortalezas y debilidades puede darte una buena perspectiva sobre cómo proyectar la mejor versión de ti mismo.

2. Define tu propósito: Tu marca personal debe tener un propósito claro, algo que te impulse. Pregúntate: ¿Qué es lo que quieres aportar al mundo? ¿Cuál es la razón detrás de lo que haces? Puede ser ayudar a otros, inspirar a tu comunidad o destacarte en un campo específico. Cuando defines tu propósito, tienes una base sólida para todo lo demás.

3. Identifica a tu audiencia: Cada marca necesita una audiencia. Reflexiona sobre a quién quieres llegar con tu mensaje. ¿Quieres atraer a empleadores, clientes, seguidores? Es importante definir a quién quieres influenciar, para que puedas moldear tu mensaje y cómo te proyectas de manera adecuada. Conocer las necesidades y expectativas de tu público también te ayudará a ser más relevante.

4. Crea tu historia: Una parte esencial de tu marca personal es tu historia. Piensa en qué aspectos de tu vida y experiencias te han llevado a ser quien eres hoy. Contar tu historia de una forma auténtica y honesta te hará más accesible y permitirá a otros conectarse contigo a nivel personal. Puedes incluir momentos clave de éxito, desafíos superados y lo que has aprendido de cada experiencia.

CREA TU PRIMER PRODUCTO DIGITAL

PRODUCTOS DIGITALES

Los productos digitales son bienes o servicios que existen en un formato digital y se distribuyen, consumen o utilizan a través de dispositivos electrónicos. A diferencia de los productos físicos, los digitales no requieren fabricación, inventario o almacenamiento físico, lo que los hace fáciles de distribuir a un costo bajo.

Te dejo una lista de ejemplos de productos digitales, todos puedes crearlos de forma gratuita en canva:

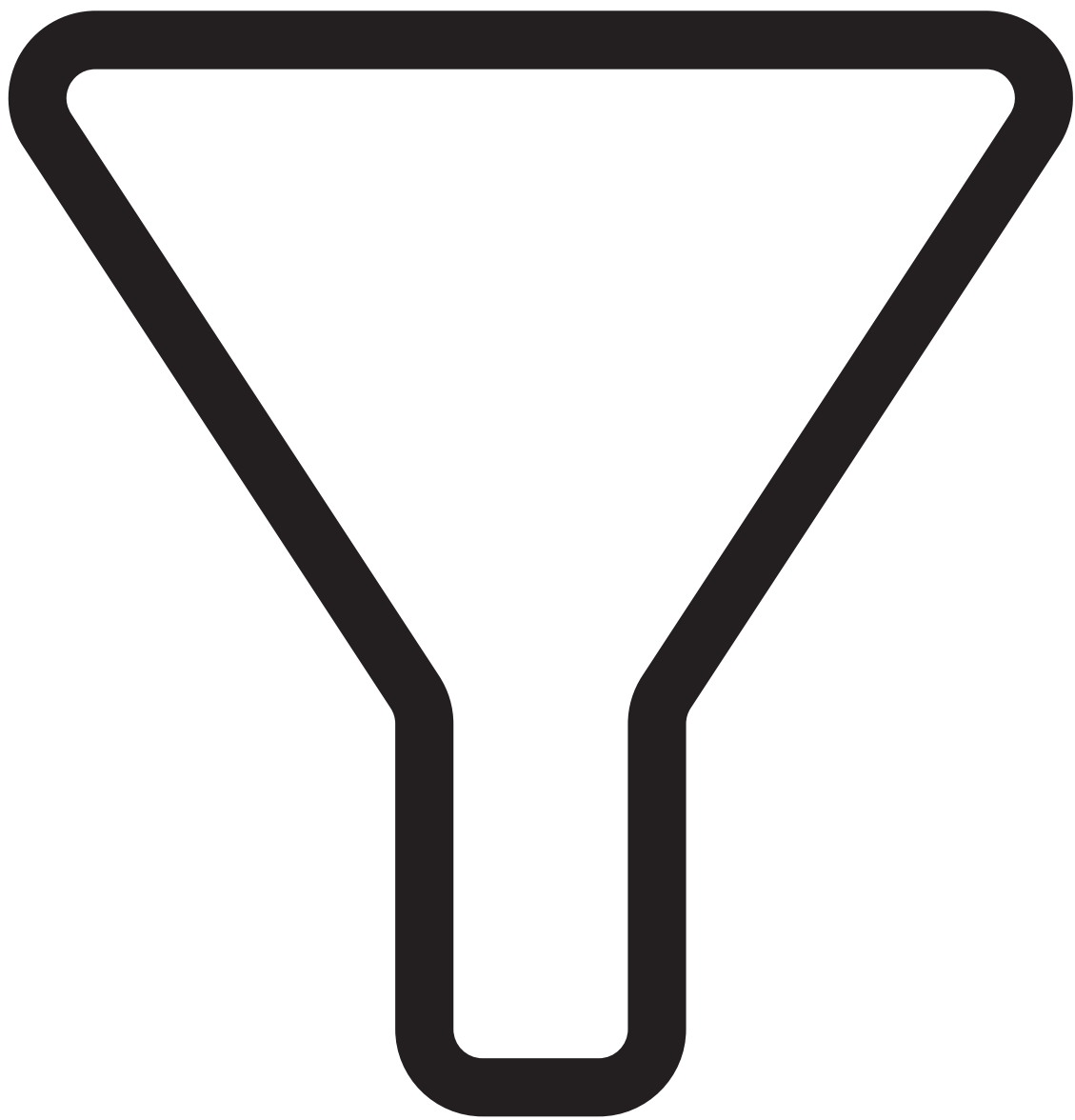
- Ebooks - Libros electrónicos que se pueden leer en dispositivos digitales.
- Cursos en línea - Contenido educativo impartido a través de una plataforma en línea.
- Webinars grabados - Seminarios web que se pueden ver en cualquier momento.
- Plantillas de diseño - Archivos editables de diseño para PowerPoint, Canva, etc.
- Software - Aplicaciones o programas descargables.
- Guías o manuales - Documentos informativos o educativos sobre un tema específico.
- Apps móviles - Aplicaciones que se pueden descargar y utilizar en dispositivos móviles.
- Audio-libros - Versiones narradas de libros en formato de audio.
- Membresías en línea - Acceso exclusivo a contenido a través de una suscripción.
- Podcasts premium - Episodios de podcast disponibles solo para suscriptores.
- Fondos de pantalla - Imágenes digitales que se pueden descargar y usar en dispositivos.
- Revistas digitales - Publicaciones periódicas en formato electrónico.
- Paquetes de iconos - Conjuntos de iconos gráficos para sitios web o aplicaciones.
- Presets de fotografía - Ajustes preestablecidos para programas de edición de fotos.
- Música y canciones - Archivos de música para uso personal o comercial.
- Videotutoriales - Videos educativos que muestran cómo hacer algo paso a paso.

PRODUCTOS DIGITALES

- Plantillas de sitios web - Archivos para crear una página web fácilmente.
- Libretos de trabajo - Archivos PDF interactivos para guiar a los usuarios a través de ejercicios.
- Certificados digitales - Documentos de certificación otorgados tras completar un curso en línea.
- Patrones de costura - Plantillas digitales para confeccionar ropa u objetos de tela.
- Scripts o guiones - Archivos de texto con diálogos o instrucciones para videos, presentaciones, etc.
- Archivos vectoriales - Gráficos editables para ser utilizados en diseño.
- Créditos o licencias de software - Claves de acceso o derechos para utilizar un programa.
- Plugins para sitios web - Extensiones que agregan funcionalidades a plataformas como WordPress.
- Animaciones o GIFs - Imágenes en movimiento para uso personal o comercial.
- Infografías descargables - Representaciones gráficas de información compleja que se pueden descargar.
- Checklist o listas de verificación - Documentos descargables que ayudan a seguir un proceso paso a paso.
- Plantillas de contratos o documentos legales - Formatos editables para contratos y otros documentos.
- Recetarios digitales - Libros de recetas en formato PDF o interactivo.
- Elementos de audio para videojuegos - Efectos de sonido para desarrolladores de videojuegos.
- Fotografías de stock - Imágenes de alta calidad para uso comercial o personal.
- Mapas mentales - Diagramas visuales que ayudan a organizar ideas y se pueden descargar o editar.
- Kits de branding - Paquetes de elementos de identidad visual, como logotipos y paletas de colores.
- Estampados digitales - Diseños que se pueden utilizar para imprimir en textiles, como camisetas o papelería.
- Cómic digitales - Historietas o novelas gráficas disponibles en formato electrónico.

CREA TU FUNNEL DE VENTAS Y REDES
SOCIALES

FUNNEL DE VENTAS



Un funnel de ventas, o embudo de ventas, es como una serie de pasos que llevan a un cliente potencial desde que escucha sobre tu producto hasta que decide comprarlo. Imagínalo como un embudo donde, en la parte más amplia, entra mucha gente que apenas está conociendo tu producto, y poco a poco, a medida que bajan por el embudo, van tomando más interés y confianza, hasta que finalmente algunos de ellos compran. Cada etapa tiene el objetivo de acercar al cliente un poco más a la compra.

Si vendes productos digitales, tener un funnel de ventas es importante porque ayuda a guiar a las personas desde el interés inicial hasta la compra, lo cual no siempre pasa de manera automática. Te permite mostrarles por qué tu producto es bueno, resolver sus dudas y finalmente motivarlos a tomar acción. Además, un funnel bien diseñado puede automatizar todo este proceso, lo cual significa que puedes vender incluso mientras duermes.

System.io es una herramienta que ayuda a crear este tipo de embudos de ventas sin complicaciones técnicas. Te ofrece todo lo que necesitas para atraer personas, mantenerlas interesadas y guiarlas hacia la compra, como correos automatizados, páginas de venta, y sistemas de pago, todo en un solo lugar. Es ideal si eres principiante y quieres una solución que te permita gestionar todo de manera sencilla.

Stanstore, por otro lado, está pensado especialmente para creadores de contenido que quieren vender directamente a sus seguidores. Si tienes una audiencia en Instagram o TikTok, con Stanstore puedes crear una tienda online donde las personas puedan comprar tus productos fácilmente. Es una solución simple y rápida que se integra muy bien con redes sociales, sin necesidad de saber de programación ni cosas técnicas complicadas.

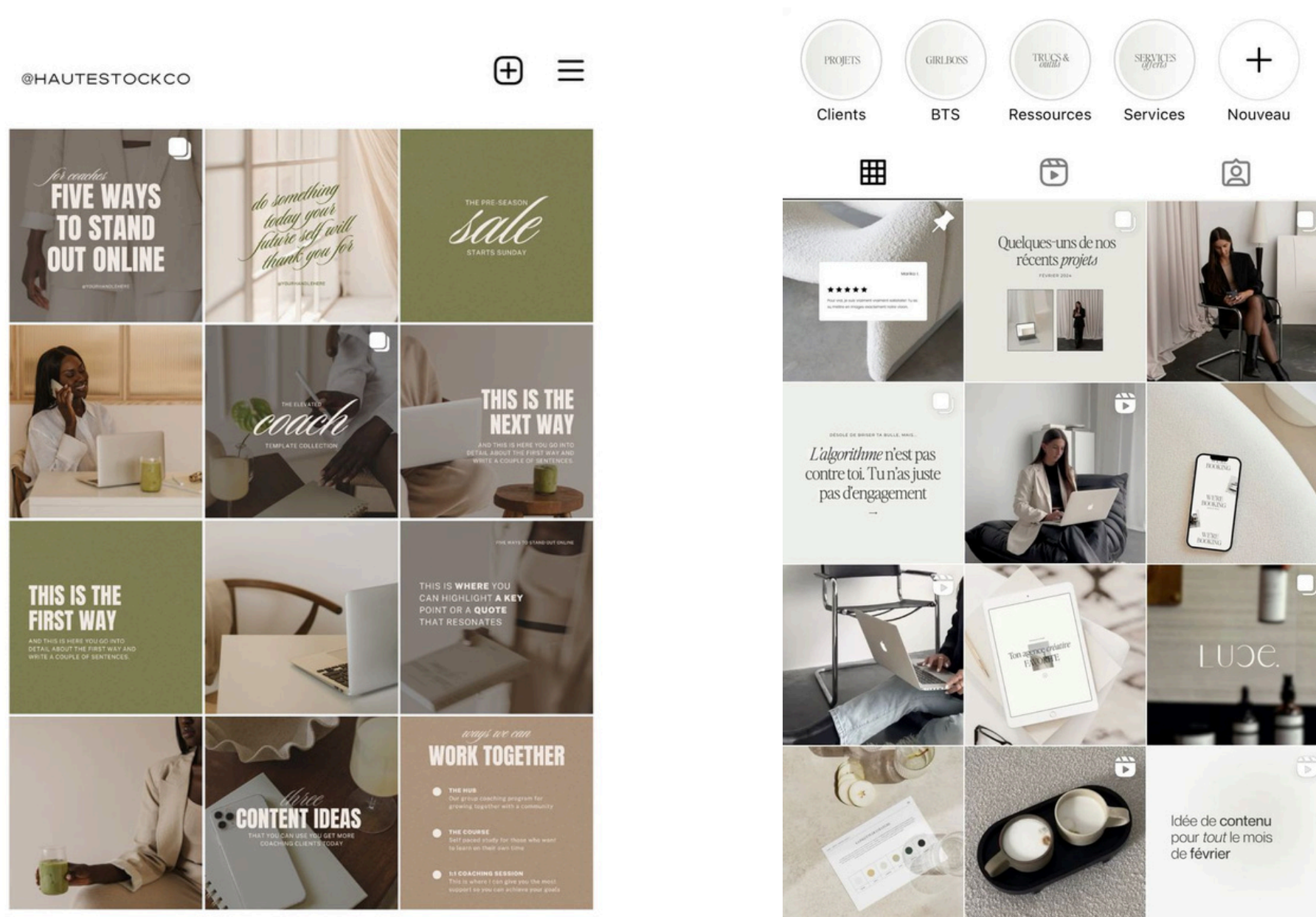
REDES SOCIALES

Oficialmente hemos llegado al último paso para crear tu propio negocio online.

Crea una cuenta de instagram modo profesional-creador.

Esta configuración te permitirá analizar estadísticas y en pocas palabras saber como está funcionando tu cuenta.

Después de esto agrega tu logotipo como foto de perfil, toma en cuenta que todo tu perfil debe verse con los mismos colores de tu paleta de colores. Instagram es una red social súper visual, por eso la estética es tan importante.



Para que tu contenido comience a ser visto sigue esta estructura en tus reels:

1.- GANCHO/HOOK

título llamativo que haga que las personas sientan curiosidad y decidan quedarse a ver tu video, ejemplo:

Buen hook: ¿Sabías que el 70% de las decisiones que tomas a diario están influenciadas por sesgos cognitivos que ni siquiera conoces?

Mal hook: La psicología es un campo muy interesante y tiene muchas aplicaciones en la vida cotidiana

REDES SOCIALES

2.- CONTEXTO

El contexto proporciona información relevante sobre el tema que se va a tratar en el video. Aquí, debes establecer el escenario y ofrecer detalles que ayuden a los espectadores a entender de qué se trata el contenido.

Ejemplo de contexto: "Hoy hablaremos sobre cómo los sesgos cognitivos influyen en nuestras decisiones diarias. Por ejemplo, el sesgo de confirmación nos lleva a buscar información que respalde nuestras creencias, ignorando evidencia contraria. Este fenómeno afecta tanto nuestras decisiones personales como profesionales."

3.- MORALEJA

La moraleja profesional es la lección o el mensaje clave que quieres transmitir a tu audiencia. Debe ser clara y aplicable a su vida o trabajo, ayudando a resaltar la importancia del tema tratado.

Ejemplo de moraleja profesional: "Reconocer y entender nuestros sesgos cognitivos no solo nos ayuda a tomar decisiones más informadas, sino que también nos permite ser más críticos y abiertos a nuevas ideas, mejorando nuestras relaciones y nuestra efectividad en el trabajo."

4.- LLAMADO A LA ACCIÓN

El llamado a la acción es la parte donde invitas a tus espectadores a realizar una acción específica después de ver tu video. Puede ser seguirte en redes sociales, comentar, suscribirse a tu canal, o visitar un enlace.

Ejemplo de CTA: "Si quieres aprender más sobre cómo superar los sesgos cognitivos en tu vida diaria, suscríbete a mi canal y activa las notificaciones. También déjame un comentario con tu experiencia sobre este tema y cómo has logrado tomar decisiones más conscientes."

ÚLTIMO TIP

¡Gracias por acompañarme en esta guía! Espero que los consejos y estrategias compartidos aquí te hayan brindado una base sólida para dar tus primeros pasos en el mundo del negocio online. Recuerda que cada pequeño esfuerzo cuenta, y que aplicar estos tips puede marcar una gran diferencia en tu camino hacia el éxito.

Sin embargo, esto es solo el comienzo. Si realmente deseas profundizar y descubrir la **fórmula completa para construir un negocio online 100% exitoso**, te animo a que explores este enlace de aquí.

[**CLICK AQUÍ**](#)

Allí encontrarás recursos adicionales, estrategias detalladas y más consejos prácticos que te ayudarán a superar los obstáculos y alcanzar tus metas.

Construir un negocio en línea no es solo una cuestión de suerte; se trata de tener las herramientas y conocimientos adecuados. Así que, si estás listo para invertir en tu futuro y llevar tu emprendimiento al siguiente nivel, no dudes en acceder a esa información valiosa.

¡No te pierdas esta oportunidad de aprender más y transformar tus ideas en realidad! Estoy aquí para apoyarte en cada paso del camino. Juntos, podemos hacer de tu negocio online un éxito rotundo. ¡Vamos por ello!