Bienvenidos

Curso online cómo crear tu primer infoproducto mínimo viable.

Módulo 1

- Qué es un infoproducto
- Clases de infoproductos
- Qué es un infoproducto mínimo viable

Qué es un infoproducto

Un infoproducto es un producto de información que tiene como objetivo solucionar problemas específicos de nichos específicos.

En otras palabras es como si paquetizaras tus conocimientos en un formato digital para ayudar a otra persona que necesita de esos conocimientos específicos para avanzar en su negocio, en su vida o en sus hobbies.

Por ende todos podemos crear y vender infoproductos.

Clases de infoprodutos

Los infoproductos pueden ser **físicos o digitales**

Físicos: Un libro, un curso en DVD, una guía, una revista.

Digitales: ebooks, cursos online, plantillas, audiolibros, audios, masterclass, tutorial, webinars, membresías, etc.

Qué es un infoproducto mínimo viable

Un infoproducto minimo viable es **un prototipo de tu producto que tiene las funcionalidades mínimas para poder presentarlo a tus clientes** y verificar si les interesa.

El autor del método Lean Startup, Eric Ries, lo define como una versión parcial de un producto, orientada a descubrir rápidamente qué pide el cliente.

En palabras sencillas es un producto que harás con la mínima inversión de tiempo y dinero posible para lanzarlo y validarlo. Para comprobar si funciona e irlo mejorando y adaptando a las necesidades reales de tus clientes con el fin de garantizar su éxito.

Módulo 2

Recomendaciones antes de crear tu infoproducto

Módulo 2

Recomendaciones antes de crear tu infoproducto

1. Encuentra tu Nicho de Mercado.

Ese grupo de personas que comparten características y necesidades en común que tu con tus conocimientos o experiencia puedes solucionar

Ej.

- Personas que quieran emprender online
- Personas con sobrepeso
- Personas con problemas de pareja
- Personas que busquen ayuda espiritual

2. Define tu cliente ideal

Una vez tengas un nicho detectado, define tu cliente ideal, a quién le vas hablar directamente.

Ej.

- Mujeres entre 30 y 40 años que estén empezando a emprender
- Mujeres emprendedoras con nivel avanzado de emprendimiento
- Mujeres madres que no consiguen conciliar
- Hombres que han intentando varias dietas para bajar de peso sin resultado
- Mujeres que no consiguen pareja estable

Consejo: Para identificar necesidades reales, las redes sociales funcionan muy bien. Interactúa con las personas y conoce a fondo que necesitan para mejorar en su vida o su negocio. Utiliza las stories para crear conversación y conocer a tu audiencia, Revisa los contenidos y comentarios de la competencia, ahí encontrarás muchas necesidades latentes que quizá tu podrás resolver. Participa en foros y masterminds.

3. Elige el formato de tu infoproducto.

Recuerda que es un infoproducto mínimo viable y que vas a validar la idea por tanto no te preocupes demasiado por el formato como tal, si no por el contenido y lo que se te da más fácil a ti.

¿Se te da bien escribir, grabar videos, audios?
Lánzate con lo que te sea mas fácil para empezar así aprenderás más rápido y sobre todo barato.
Sea cual sea el resultado, que se venda o no, será información valiosísima para ti.

- **Ebook:** si se te dan bien escribir
- **Plantillas, checklists**: eres organizada y se te da fácil crear plantillas, métodos y cuadros.
- **Curso/masterclass:** Si se te da bien grabar videos
- **Tutoriales:** Se te da bien enseñar
- **Audios:** Se te da bien hablar fluido

4. Donde crear y alojar mis infoproductos.

Ebooks, guías, plantillas: Se realizan en Word o Power Point y luego se transforman a PDF y los alojas en tu web o en tu servidor de email marketing.

Masterclasses, tutoriales sencillos: los creas en tu ordenador grabando con Zoom, Quicktime o en línea con Apowesoft y luego los subes a Vimeo, YouTube.

Cursos con videos y archivos: Hotmart, Teachable, Kajabi, Udemy, wpcourseware,

Membresias: Memberpress, Content restrict Pro, Hotmart y Teachable.

5. vende tu producto en la plataforma más adecuada.

Hay muchas plataformas para vender tus infoproductos te hablaré de las más reconocidas y populares.

- **Ebooks y guias:** Amazon es el rey de las autopublicaciones de libros digitales y físicos.
- **Archivos digitales sencillos:** como PDF, guias, plantillas check lists, audios mp3, enlaces de videos, te recomiendo SendOwl, una plataforma de e-commerce que te permite hacer la transacción y entregar el infoproducto de manera automática. Tiene varios planes de pago que se adaptan al tipo de negocio. (**No es necesario tener web)**
- **Tiendas online de tu propia web:** Las mayorías de las webs tienen tienda online o se les puede agregar para poder hacer la transacción y venta automática. En el caso de wordpress que es una de las mas comunes esta WooCommerce
- Ejemplo de una tienda en la web

Módulo 3

Cómo crear mi primer infoproducto mínimo viable

Ebook, guias, plantillas.

Se crean en Word o Power Point y Canva.

Deben tener:

- Un título y portada atractiva que puedes hacer en Canva
- Índice (si quieres)
- Branding
- Divídelo por capítulos o secciones
- Revisa la ortografía
- Pásalo a PDF y listo para venderlo

Audios

Los puedes grabar con un micro en tu ordenador o en tu móvil con el grabador de voz y los editas en audacity

Deben tener:

- Buen sonido
- Buena edición
- Ser fluido
- No muy largos
- Música libre de derecho

Los puedes automatizar en una secuencia de mail y programarlos como quieras. Que lleguen en varios días en una sola entrega.

Masterclass o tutorial

Las puedes grabar en tu ordenador con Zoom, Quicktime o Apowersoft

Deben ser:

- Claros
- Apoyo visual con diapositivas
- No muy larga
- Hablar claro y despacio

Una vez grabados debes editarlos con Filmora, Adobe Premiere, Windows movie maker y alojarlos en la plataforma que escojas para venderlo.

Curso online

Las puedes grabar en tu ordenador con Zoom, Quicktime o Apowersoft

Pasos:

1. Escoge el tema
2. Divídelo en módulos y lecciones secuenciales para que se haga fácil seguirlo, crea una plantilla en power point. Descarga el ejemplo.
3. Crea una presentación en Power Point o key note
4. Graba la pantalla y ojalá a ti para crear más cercanía. Hay un tutorial de zoom en el Aula.
5. Edita los videos para corregir errores
6. Súbelos a la plataforma que hayas escogido
7. Sumale PDF, checklists para mejorar la experiencia del curso

Módulo 4

Venta

Lo ideal es hacer un lanzamiento. Lo veremos en una masterclass del Aula Creativa.
Sin embargo, puedes ponerlo a la venta a tu comunidad e ir recibiendo el feedback. Promuévelo con ADS, sorteo y pidiéndole a compis que lo compartan en sus redes.

Gracias

Cualquier duda escríbeme al Instagram o a hola@elaulacreativa.com