



# Guía Maestra

## Herramientas y automatizaciones para ganar más y vivir mejor

+ DE 20 PROCESOS QUE TODO NEGOCIO  
DEBERÍA TENER 100% AUTOMATIZADO

# Índice de contenidos

## Introducción

- Presentación de Geni Ramos
- Checklist para tomar acción.
- Entendiendo la Automatización de Negocios.
- Herramientas imprescindibles

## Automatizaciones y Funnels

- Parte #1: Publicidad y Redes Sociales
- Parte #2: Generación de clientes potenciales
- Parte #3: Ventas
- Parte #4: Ecommerce
- Parte #5: Atención al clientes
- Parte #6: Eventos

# ¡Hola! Soy Geni Ramos



@GENIRAMOS  
@LACONSULTORIADIGITAL  
LACONSULTORIADIGITAL.COM



## APASIONADA DE LAS HERRAMIENTAS & AUTOMATIZACIÓN DE NEGOCIOS DIGITALES

Todos los que formamos parte de LaConsultoriaDigital.com y yo creemos plenamente en que las herramientas digitales permiten a emprendedores y empresas, construir un negocio predecible y escalable con la ayuda de la automatización. Consiguiendo más con menos.

Antes de profundizar en esta guía maestra, déjame presentarme, mi nombre es Geni Ramos. Soy Publicista de formación y consultora de negocios digitales. Desde 2015 he construido una comunidad de 10.000 personas y formado a más de 500 profesionales digitales en 7 países del mundo.

Con las técnicas que te muestro en esta guía he ayudado a mis clientes a ganar más y vivir mejor. Empezando por ahorrar 4 horas semanales en tareas y dirigiendo grandes lanzamientos digitales de 6 y 7 cifras de facturación.

Así que todo lo que te voy a explicar en esta guía maestra se basa en mi experiencia profesional con mi propio negocio o con el de mis clientes.

tve

24h

EL MUNDO  
FINANCIERO.COM

hotmart



mg  
MercadeoGlobal.com

EXTRAORDINARIA

Mk@  
Escuela Marketing and Web

Woman  
rocks

# SACA EL MÁXIMO PARTIDO A ESTA GUÍA MAESTRA

## Checklist para tomar acción

Bienvenid@ a esta súper guía maestra de herramientas y automatizaciones dónde encontrarás +20 procesos probados que puedes copiar e implementar en tu estrategia digital.

Aquí va mi checklist para que tomes acción lo antes posible y obtengas resultados. Sigue mi metodología FOIR:

- **Formación:** Mira el contenido y quédate con lo que veas que te interesa más y vaya a liberarte tiempo rápidamente.
- **Organización:** Marca un tiempo en tu calendario para que puedas dedicar el tiempo a implementar.
- **Implementación:** Selecciona 3 ideas que te hayan gustado e impleméntalas en tu negocio.
- **Resultados:** La parte más importante. Mira cómo estas nuevas estrategias han ayudado a tu negocio y cuéntamelas por email a [hola@laconsultoriadigital.com](mailto:hola@laconsultoriadigital.com)





“ NUESTRA MANERA DE ENTENDER  
LA AUTOMATIZACIÓN:

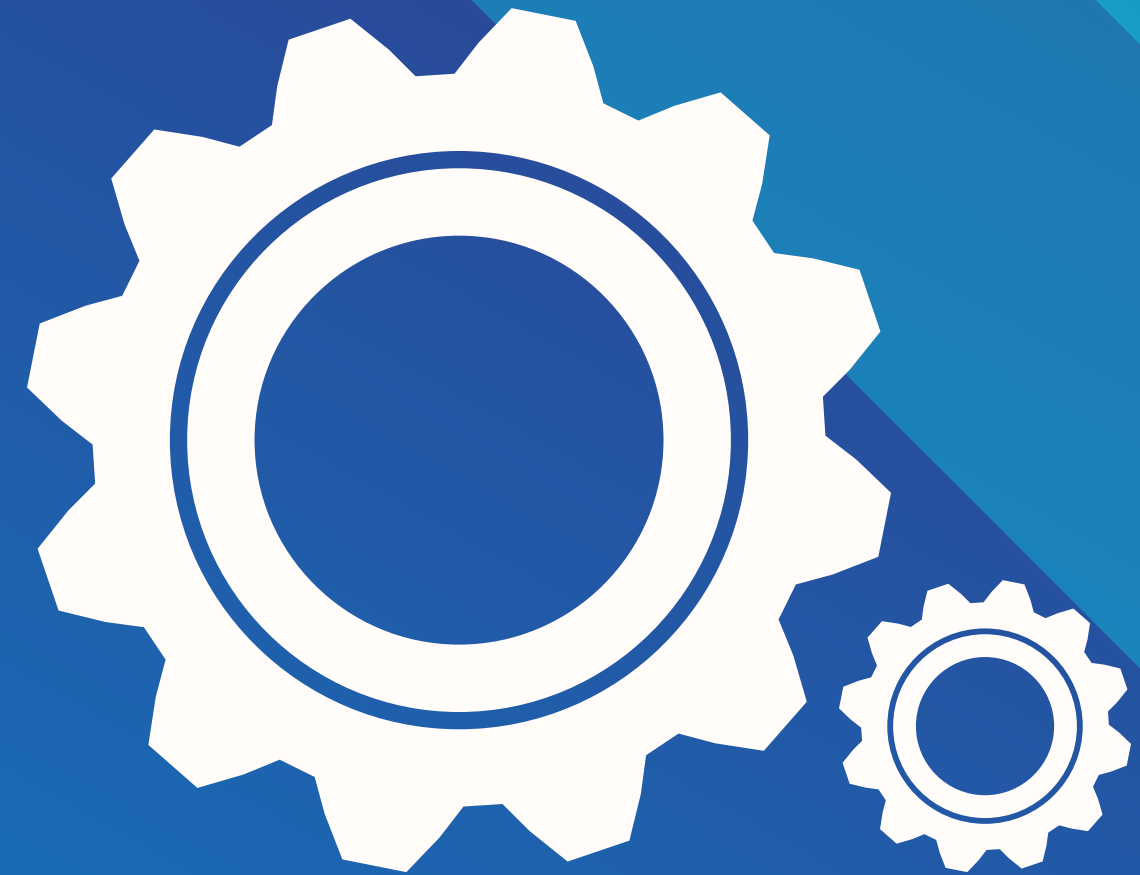
AUTOMATIZAR TU NEGOCIO  $\neq$  SUSTITUIR PERSONAS

= + PRODUCTIVIDAD  
+ VENTAS  
+ TIEMPO PARA TI



## PUEDES AUTOMATIZAR (CASI) DE TODO:

Publicidad y RRSS  
Generación de clientes  
Marketing & Ventas  
Ecommerce  
Atención al cliente  
Eventos  
Administración  
Entrega Producto



**Las herramientas digitales  
nos permiten automatizar  
procesos y tareas, para  
ganar más y vivir mejor.**

# CONOCE LAS HERRAMIENTAS IMPRESCINDIBLES DE TU NEGOCIO DIGITAL



## 1 VISIBILIDAD

Redes sociales y  
publicidad online.

## 2 ESCAPARATE

Página web, tienda o  
perfil posicionado.

## 3 ATENCIÓN AL CLIENTE

Email, Mensajería y  
Calendario.

## 4 MARKETING Y VENTAS

Email Marketing y  
Landing Pages.

## 5 CAJA REGISTRADORA

TPV Virtual y Páginas de  
Pago.

## 6 ENTREGA DE PRODUCTO

Físico, Servicio o Digital.



# MIS APLICACIONES PREFERIDAS (CON ENLACES)



## 1 VISIBILIDAD

[Facebook](#), [Instagram](#),  
[Linkedin](#), [Tripadvisor](#),  
[Google Ads](#)

## 2 ESCAPARATE

[Wordpress](#), [Shopify](#).

## 3 ATENCIÓN AL CLIENTE

[Gsuite](#), [Whatsapp](#)  
Business o [Calendly](#).

## 4 MARKETING Y VENTAS

[Mailchimp](#), [Active](#)  
[Campaign](#), [Infusionsoft](#)  
o [Keap](#).

## 5 CAJA REGISTRADORA

[Stripe](#), [Paypal](#), [Sumup](#),  
[Holded](#), [Quaderno](#),  
[Hotmart](#)

## 6 ENTREGA DE PRODUCTO

[Zoom](#), [Kajabi](#), [Hotmart](#).



# Parte #1: Publicidad y Redes Sociales

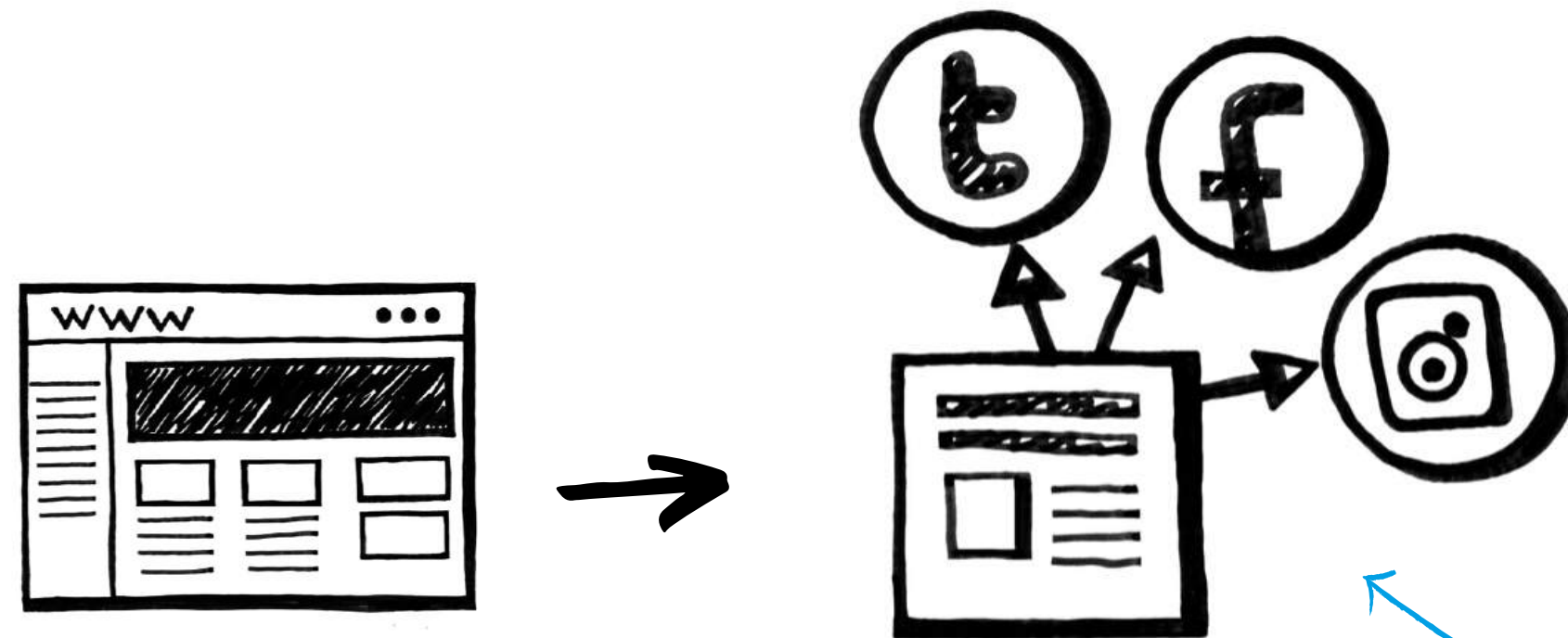


# Nuevo artículo en el blog, publicado en redes



## Ahorra 1 hora de trabajo después de publicar un artículo

Esta automatización puede tener variación. Si tienes una cuenta de pago de zapier, puedes publicar en facebook y otras redes sociales al mismo tiempo. Así, cada vez que hagas una nueva entrada al blog, tu audiencia lo sabrá inmediatamente.



Nuevo artículo  
en wordpress

publicado en todas las  
redes sociales

Debes configurar el RSS  
feed en tu wordpress

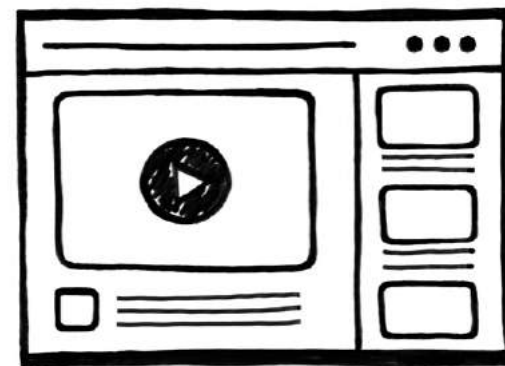
Usa la versión gratis de  
Zapier para compartir tu  
artículo en facebook,  
linkedin u otras redes  
sociales.

# Nuevos contenidos directo al plan de contenidos



## Organiza tus contenidos para ahorrar tiempo en un futuro

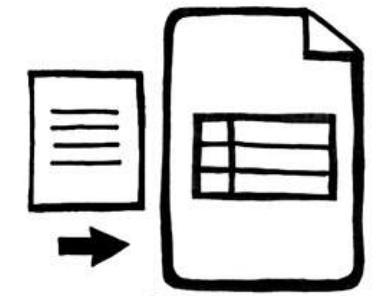
En este caso, la automatización te ayudaría a tener un control y un histórico de todos los blogs en tu página web. Así, en caso de no tener contenido nuevo durante un tiempo, puedes fácilmente buscar en este google sheets los blogs más relevantes.



Nuevo vídeo en youtube



Nuevo artículo en wordpress



Gsheet

Documento máster con el histórico de contenidos

Debes configurar el RSS feed en tu wordpress

Usa la versión gratis de Zapier para guardar todos los blogs y videos en un documento de google sheets. Este proceso te permitirá tener tus contenidos ordenados. Podrás rápidamente buscar contenidos antiguos y reutilizar contenidos para publicaciones actuales.



# Notificaciones inmediatas por nuevos comentarios

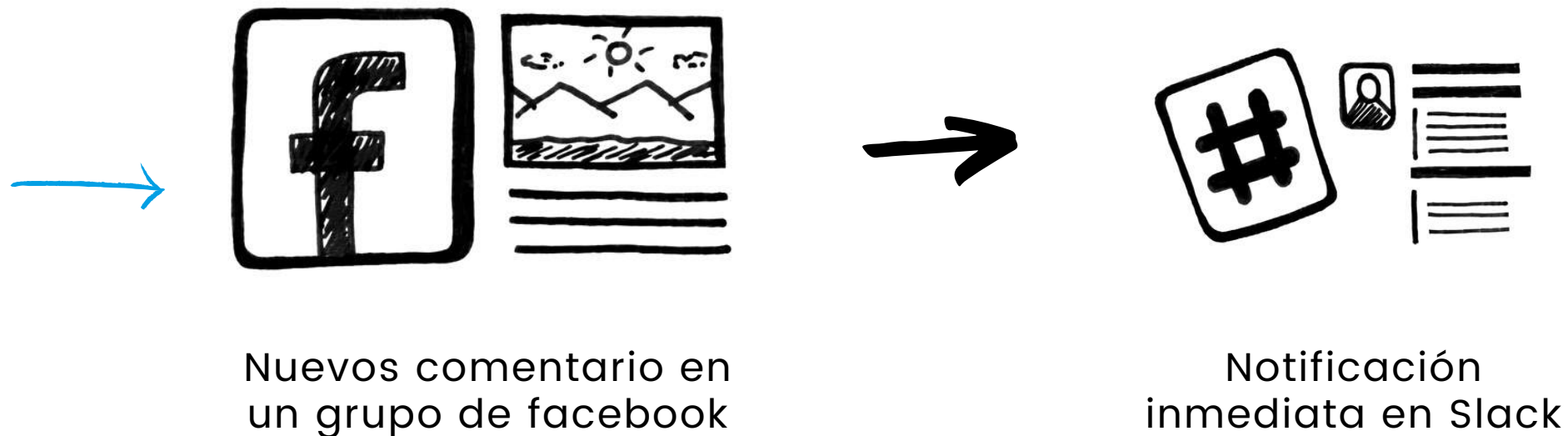


## Mira las redes cuando realmente sea necesario

Cuando tienes un elevado número de participantes en tus grupos de facebook, es muy fácil perder publicaciones o no darte cuenta que alguien ha publicado.

Con este faz puedes identificar fácilmente nuevos comentarios y mandarte una notificación a slack (mi preferida) o a tu gestor de tareas.

Cuando tienes una gran comunidad en facebook es difícil identificar todos los nuevos comentarios. Te animo a configurar este Zap en Zapier para aliviar este proceso de atención al cliente.



Slack es nuestro sistema de comunicación interno con todo el equipo. Si no usas esta app, puedes simplemente mandarte un email o crear una nueva tarea en tu gestor de tareas (asana, Trello).

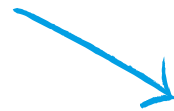


# Notificaciones inmediatas por nuevos comentarios ~

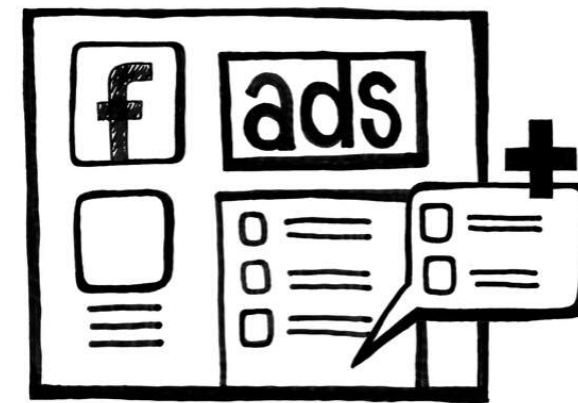


## Mira las redes cuando realmente sea necesario

Cuando ya tienes guardados datos de contacto de tus prospectos y clientes puedes subir esos datos a Facebook.



Sincroniza todos o un grupo de contactos de tu base de datos con Facebook Ads.



Usa los datos de contacto para crear audiencias personalizadas en Facebook Ads.



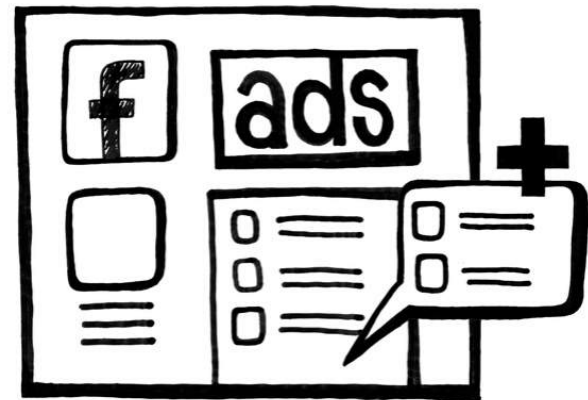
Puedes configurar campañas de lanzamiento o evergreen para mostrar anuncios solamente a esas nuevas audiencia.

# Nuevos Lead ADS a tu sistema de email marketing



**Ahorra 1 hora al día de tener que subir tus contactos de forma manual en un CSV**

Facebook Leads Ads es una herramienta de Facebook ADS que permite el intercambio de información entre clientes y marcas sin necesidad de rellenar una landing page (página de destino), lo cual facilita la captación de leads.



Incluir automáticamente nuevos prospectos creados con "lead ads" de Facebook a tu CRM



Usa Zapier o PlusThis para mandar los datos al CRM, añadir una etiqueta y activar una campañas de seguimiento automatizada.



# Parte #2: Generación de clientes potenciales



# Respuesta inmediata a una solicitud de contacto



Con este sistema hemos ahorrado más de 2 horas de trabajo al día a nuestros clientes

En este formulario te recomendamos poner una pregunta para calificar al contacto.



Acceden a tu página web



Completan formulario de contacto

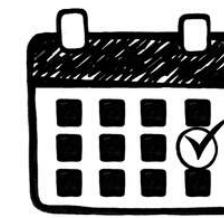
Puedes substituir este formulario por un Calendly e integrar por detrás con zapier para añadir el contacto en tu CRM



añadimos contacto



etiquetamos según interés

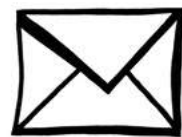


añadimos tarea en el calendario



Llamada conjunta

Si trabajas con clientes internacionales usa Whatsapp o Skype para ahorrarte costes.



recibe confirmación



espera 1 día



explicamos proceso de contacto



Esto funciona súper bien para anticiparle información al cliente y explicarle cómo esa llamada le puede ser de ayuda.



# Digitalizar tarjeta de visita



**Ahorra una mañana de trabajo y seguimiento después de un evento**





# De Lead Magnet a Venta

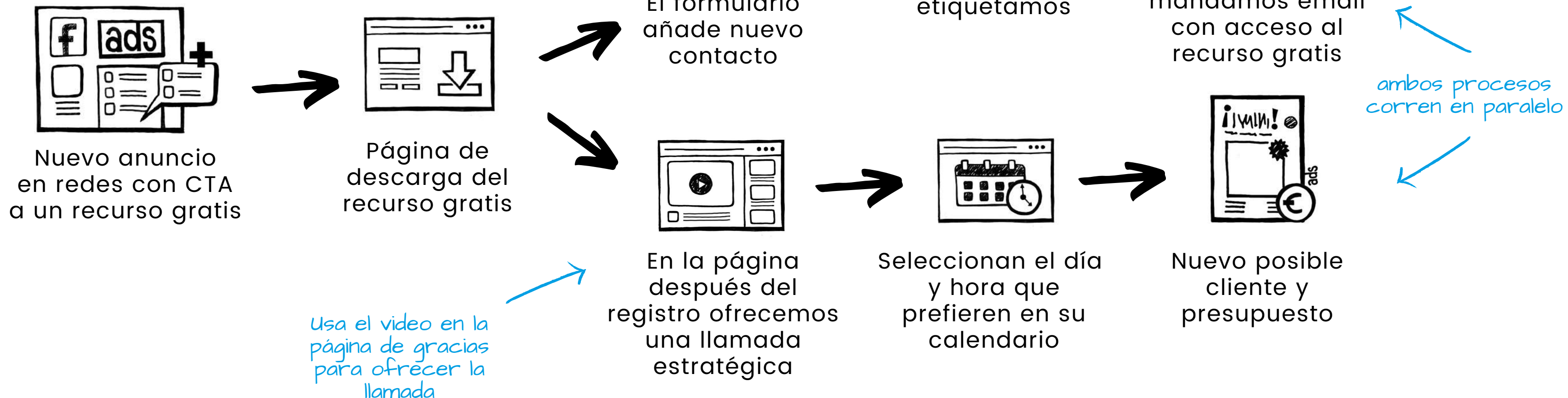


**Ahorra MUCHO tiempo y genera oportunidades de venta en automático**

Este es uno de los funnels más rentables. Aún así hay muchos profesionales que no lo ponen en práctica. Si yo tuviera que volver a empezar, este sería el primer sistema que implementaría.

PD: De hecho, la primera fase del programa "Automatiza tu negocio" empieza así.

Hay que etiquetar: el recurso que ha descargado y que es un lead pagado que viene de FB ADS





# Parte #3: Ventas



# Oportunidades de Venta



## Cierra más clientes y organiza su seguimiento

El camino por el que pasa un cliente potencial hasta que consigues que pague por tu producto o servicio, siempre incluye algunas paradas por el camino.

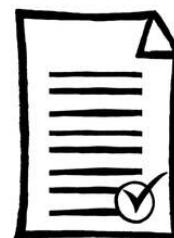
La gestión de oportunidades e incluir automatización en este proceso, te ayudarán a tí o tu equipo a ser más eficientes en el cierre de estas nuevas ventas.

Hoy en día puedes configurar un software de automatización para organizar el proceso que sigues en tus ventas. El objetivo de esto es asegurarte que tú o tu equipo pases a los prospectos por todas las etapas y que además, no te dejes ningún punto pendiente por el camino. Gracias a estas automatizaciones podrás ser más eficiente o conseguirás delegar en otros el cierre de tus ventas (sin que se les escape nada).

Fase 1:  
Nueva Oportunidad



Fase 2:  
Presupuesto



Fase 3:  
Revisión



Fase 4:  
Negociación



Fase 5:  
Cierre

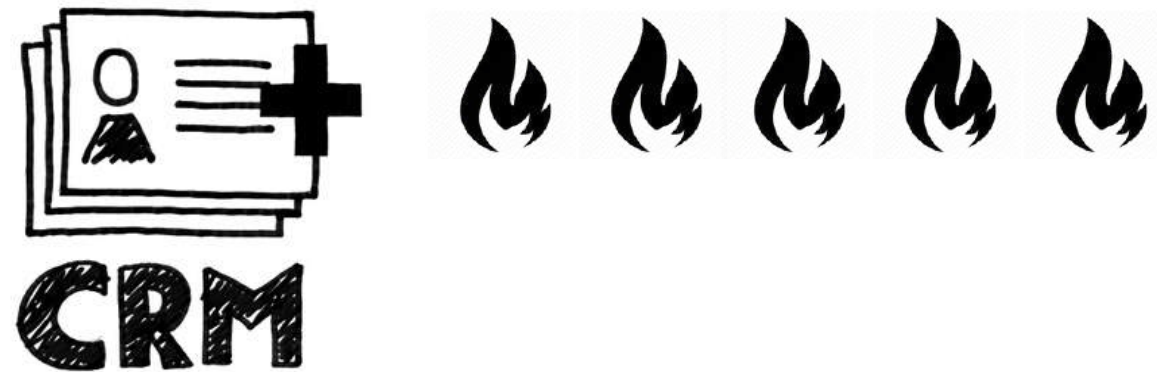


# Segmentación por interacción



## Contacta a los que realmente están interesados y aumenta tu tasa de conversión de ventas

Cuando implementas una estrategia de email marketing en tu negocio y tienes una gran cantidad de prospectos, es crítico saber priorizar y empezar a segmentar. Con un software de automatización estableces tus prioridades clasificando a tu contacto según su interacción contigo y con tus acciones de marketing y ventas. Esta funcionalidad se llama lead scoring.



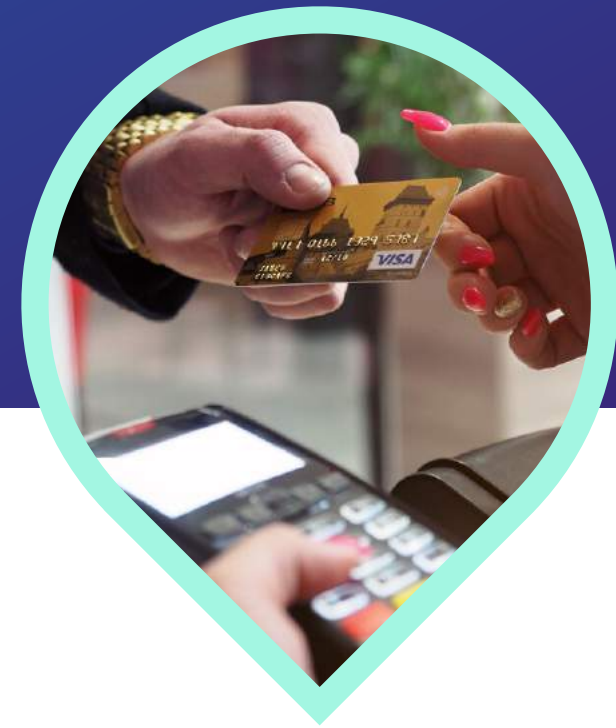
← La llamas se activan y desactivan automáticamente según su configuración en la herramienta. Estas llamas van a variar según su interacción del email marketing, las etiquetas y las automatizaciones.

Gracias a esta calificación de clientes potenciales, puedes concentrarte en los clientes potenciales que están listos para comprar a aquellos que necesitan más tiempo. Keap, por ejemplo, muestra puntuaciones en forma de llamas.

↑ Dependiendo de las reglas de puntuación que establezcas en el software, una sola llama significa menos compromiso y 5 llamas mucho compromiso.



# Bienvenida de nuevos clientes



## Haz que tus nuevos clientes estén felices y bien atendidos

Una venta no es el final de la relación con un cliente. De hecho, debería ser el comienzo de una nueva relación más estrecha. Haz una buena impresión con tus clientes enviando una serie de correos electrónicos de bienvenida para mostrar a los nuevos clientes que valoras su negocio y te preocupas por su éxito.



Nuevo Cliente



Email de bienvenida



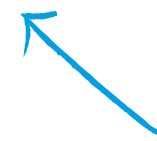
Llamada de bienvenida



Esperamos 48h



Consejos del producto  
+ recordatorio de datos de  
contacto de la empresa



Según un estudio realizado por Experian Marketing Services, los correos electrónicos de bienvenida tienen una tasa de apertura de casi el 58 por ciento, en comparación con menos del 15 por ciento de otros correos electrónicos promocionales.

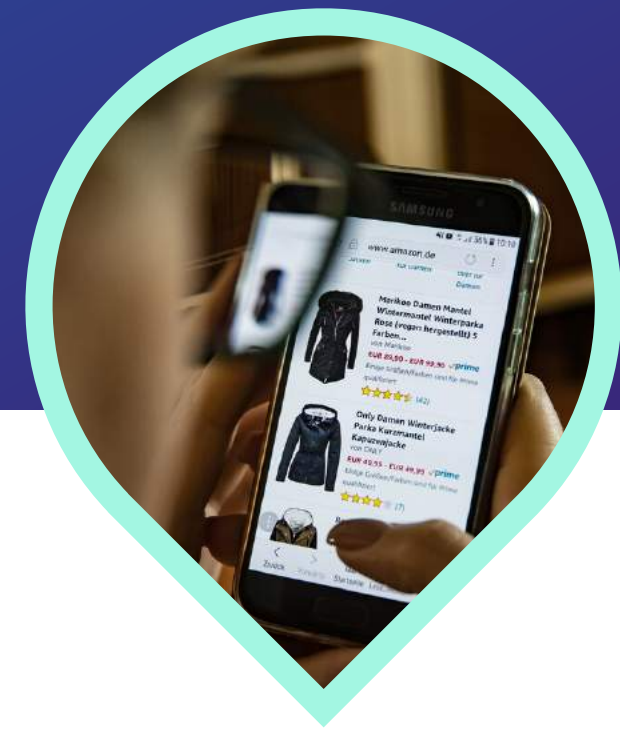




# Parte #4: Ecommerce



# Ventas Consecutivas

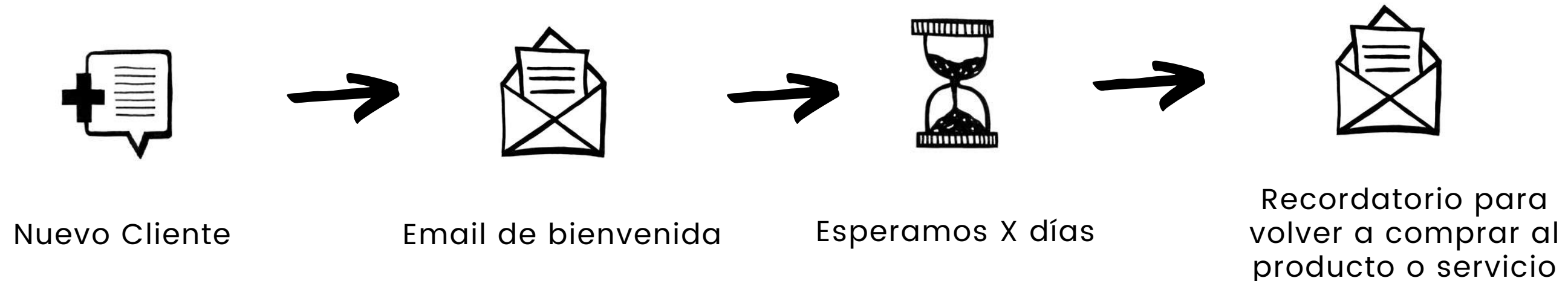


## Haz que tus clientes existentes te compren más

Uno de los problemas principales que tienen muchos emprendedores, es querer generar más ventas. Cuando sucede esto, por defecto, los emprendedores piensan en ir a buscar desconocidos y convertirlos en clientes. Los que pocos saben, es que es mucho más fácil hacer que un cliente satisfecho vuelva a comprar por segunda vez.

Después de todo, la probabilidad de vender a un cliente existente es del 60 al 70 por ciento, en comparación con el 5 al 20 por ciento para un nuevo cliente potencial, según los autores del libro Marketing Metrics.

No esperes a que los clientes se den cuenta de que necesitan reabastecerse de tu producto o servicio. Ya que ese proceso pasaría muy lentamente. Con un sistema de automatización puedes controlar ese proceso haciendo ese recordatorio para aumentar las ventas.



La automatización es sencilla, después de tu automatización de bienvenida, puedes activar un recordatorio 30 días (por ejemplo) después de la venta de ese producto.

# Carrito abandonado



## Hemos recuperado 5 de cada 10 ventas canceladas

Algunos estudios sugieren que dos tercios de los compradores online abandonan los carritos de compras. Tal vez el cliente decidió no comprar o simplemente algo pasó en casa y no finalizó su compra.

¡Buenas Noticias! Con la mayoría de herramientas de venta online, podemos identificar quien no terminó la compra.

Cuando eso sucede, un sistema de automatización añade una etiqueta al contacto y de activa una secuencia de email.

Por otro lado, también podemos activarlo, cuando se visita una página, pero no tiene la etiqueta de compradores.

Herramientas como:  
Hotmart y ThriveCart  
añaden esta etiqueta  
automáticamente



El sistema de ecommerce  
etiqueta las ventas fallidas

Esperamos 30 min.

Email para ayudar  
al clientes a  
finalizar su compra



Añade un enlace a tu  
Whatsapp para asistirlo  
más rápidamente o  
incentívalo con un cupón.

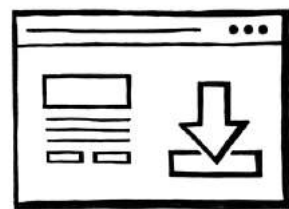
# Cupón de descuento



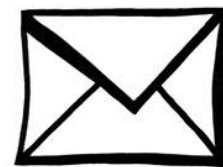
## Ayuda a acelerar la primera compra de tu prospecto

El cupón de descuento es uno de los recursos gratuitos más preciados de una tienda online. En muchas ocasiones, estos se utilizan de lead magnet para captar clientes potenciales en la base de datos.

Recuerda que con un sistema de automatización puedes dar seguimiento personalizado según la acción que haga el receptor del email. Por ese motivo, si el cliente no hace click al botón del cupón, siempre le podemos activar un recordatorio.



Landing para  
descargar el  
cupón de  
descuento



Email que entrega el  
cupón de descuento.



Esperamos 2 horas  
para ver si han  
clicado en el email



Mandamos email  
recordatorio con  
instrucciones del cupón



Puedes incluir una imagen  
mostrando dónde  
insertar el cupón en el  
checkout.



Puedes usar un cupón  
con descuento en la  
primera compra o de  
gastos de envío gratis



# Parte #5: Atención al Cliente





# Ayuda por WhatsApp



## Cierra más ventas

Whatsapp ha sido uno de los canales de comunicación más importantes para nuestros clientes. Más concretamente, usábamos el whatsapp exclusivamente para clientes potenciales muy cualificados que conocen el producto y están interesados en comprar.

La verdad, es que aunque seamos 'muy digitales' cuando nos toca sacar la tarjeta de crédito para comprar, siempre surge alguna duda. A nuestros clientes (hasta a los más fieles) también les pasa. Desde que nos dimos cuenta de este patrón, hemos incluido la opción de hablar con el equipo en todas las páginas de pago.

Cada enlace nos permite automatizar la comunicación con el cliente sin tener que añadir un contacto en el teléfono. Para conseguir los enlace personalizados, uso esta herramienta de Vilma Nuñez:

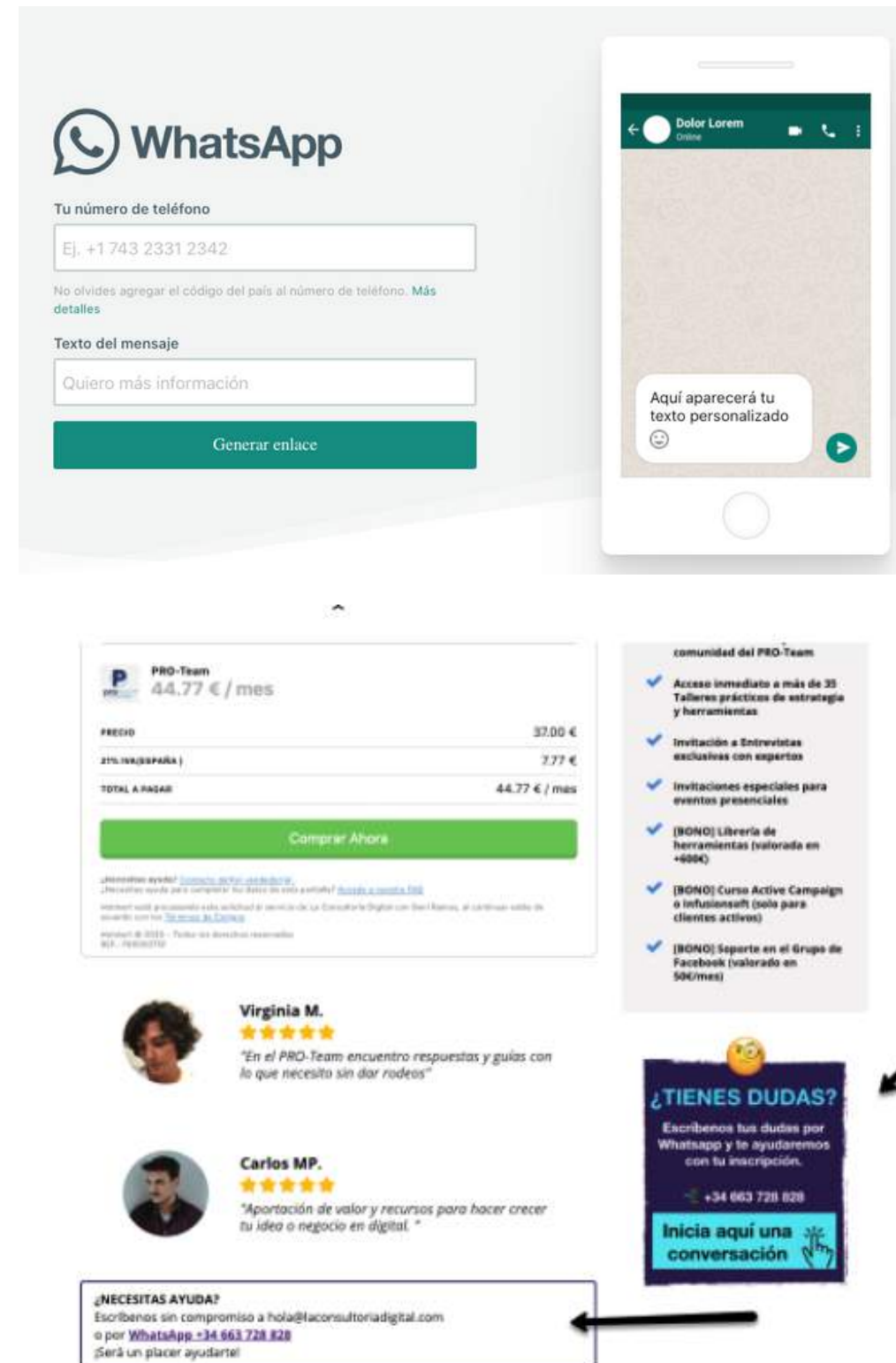
<https://vilmanunez.com/crear-enlace-whatsapp/>



Con este sistema creas tu enlace único de Whatsapp

Cada página de pago tiene un enlace único que me permite identificar en qué producto estaba interesado el prospecto. A continuación le escribimos y solucionamos sus dudas.

Lo que más me impactó después de implementar esta nueva automatización, es que 9 de cada 10 personas que nos escribían por whatsapp, acababan comprando el producto.



# Recordatorios de Citas y Reuniones



## Sobretudo (después de todo lo que te ha costado) que no se olviden

Las citas y reuniones son imprescindibles en un negocio. Y no hay nada peor que esperar toda una semana para la reunión con un cliente... y que él o ella no se presente.

Para evitar este tipo de situaciones tan molestas, te recomiendo usar herramientas como calendly.com o youcanbookme.com

Además de sincronizarte con tu calendario, te permiten hacer formulario para calificar a tus clientes y preparar mejor la reunión. Mira este ejemplo:

Una vez el contacto rellena el formulario te recomiendo configurar varios recordatorios:

inmediato = acabas de reservar una cita + instrucciones

24h antes = recordatorio para mañana  
1h = nos vemos en 1 hora

Con estos recordatorios aumentarás notablemente la tasa de asistencia de tus citas y reuniones.

Tu cargo en el negocio \*

para saber si es la persona que toma decisiones en el negocio

Número de contactos en la base de datos: \*

☐ menos de 2.000

☐ entre 2.000 y 5.000

☐ entre 5.000 y 10.000

☐ más de 10.000

histórico y uso del email marketing

¿Tienes una cuenta Infusionsoft? \*

☐ No, pero creo que Infusionsoft puede ayudar a mi negocio

☐ Si, tengo una cuenta activa hace menos de un año

☐ Si, hace más de un año que soy usuario Infusionsoft

qué puedo ofrecer

¿En qué crees que podemos ayudarte? \*

☐ Necesito empezar a automatizar

☐ Ayuda para formar a mi equipo

☐ Asesoramiento en integraciones o desarrollo API

☐

tipo de producto en el que está interesado

# Satisfacción del cliente



## Mide rápidamente y con respuestas personalizadas

Activa esta automatización cuando el cliente haya terminado el consumo de tu producto o servicio. Lo único que tienes que hacer es mandar un email que tenga 3 caras para clicar: triste, normal y sonriente.

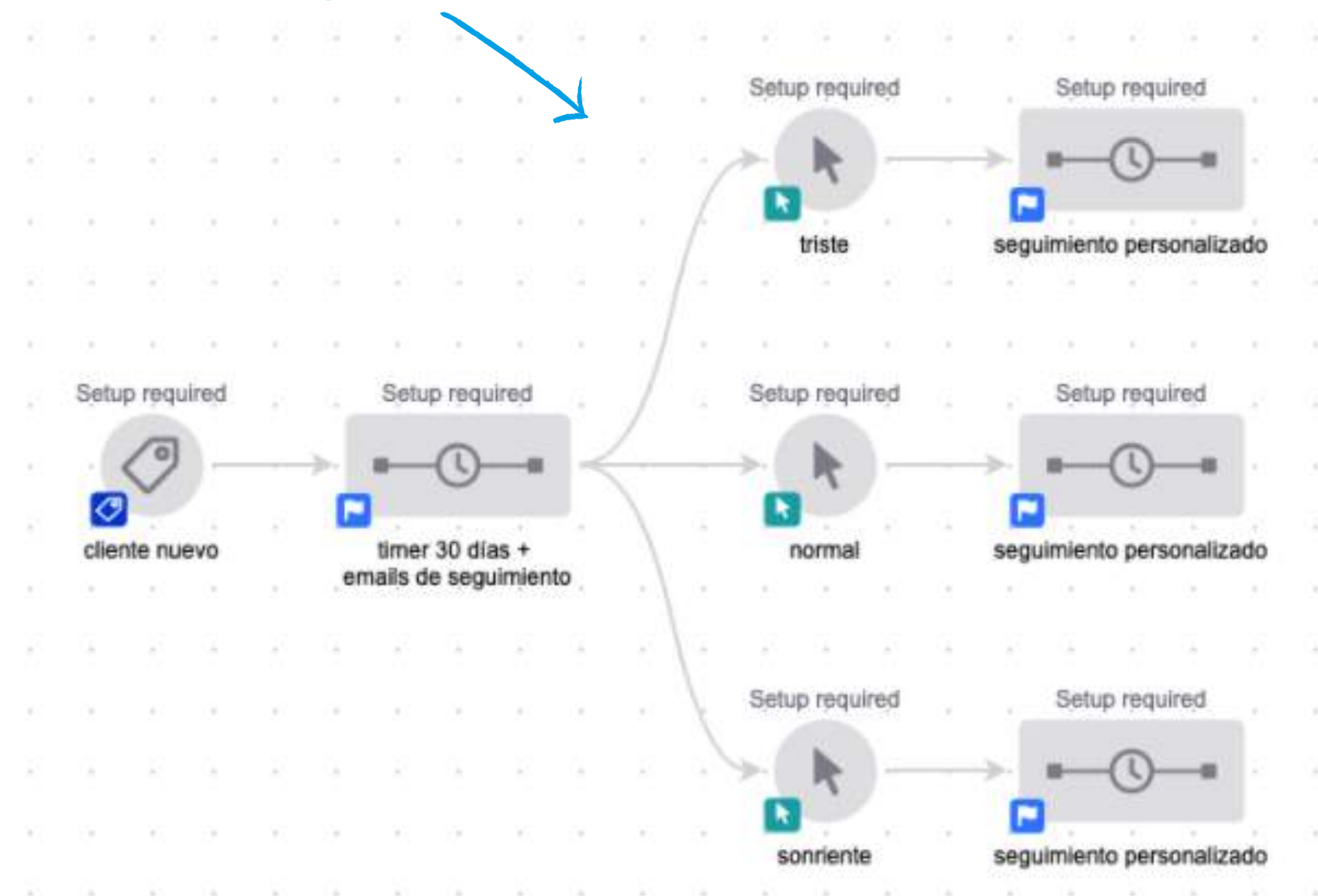
Dependiendo de la cara que hacen click, les solicitas una cosa u otra:

Cara triste: pide un comentario de lo que no le ha gustado y cómo lo puedes mejorar.

Cara normal: pide comentario general de su experiencia y valoración (estos son los más realistas).

Cara sonriente: pide un testimonio para incluir en tu web sobre su experiencia contigo, pregúntale también cómo les ha ayudado tu producto o servicio.

Dependiendo del click, para prospecto tendría un seguimiento distinto.





# Limpieza de Lista



## Ahorra dinero en tu sistema de email marketing

Dependiendo del tipo de sistema de automatización o sistema de email marketing, este proceso puede ser más o menos automatizado. Pero sin duda, este es uno de las tareas más importantes cuando tu negocio usa email marketing.

Recuerda: no necesariamente tener más indica tener una mejor calidad o mejores resultados.

La mayoría de sistemas de automatización te cobran por contactos en la base de datos, así que yo prefiero tener menos contactos y de más calidad. Hay softwares como Active Campaign e Infusionsoft by Keap que te facilitan el trabajo momentáneamente, pero no acaban borrando los contactos de la base de datos.

No es habitual que los softwares de automatización eliminen contactos, pero si es probable que los organice en un 'estado' del CRM en el que ya no podemos mandarles mas emails. Importante: dejar de mandar email a gente que ya hace tiempo (+120 días) que no interactúa puede mejorar nuestras tasas de apertura.

Para este tipo de tareas de limpieza de lista puedes añadir una tarea repetitiva cada final de mes o puedes contratar una herramienta como listcleaner.io





# Desea un feliz cumpleaños 🌊



## Crea un momento WOW inesperado

Con el software de automatización, recordar el cumpleaños de alguien, es pan comido. Pero antes de que puedas enviar un mensaje de cumpleaños, necesitas conocer las fechas. Para conseguirlo, te recomiendo que incluya en el formulario de nuevos clientes, esa información.

Luego, configuramos una secuencia automatizada para enviar un correo electrónico de cumpleaños en el gran día (o tal vez con algunos días de anticipación si incluye una oferta urgente).



Al terminar, quitamos etiqueta que activa la automatización y la volvemos a poner 24h más tarde para que la campaña se repita el año siguiente.



# Parte #6: Eventos



# Webinars Online Gratis



## Mi preferido convertir nuevos clientes en tiempo récord

Los webinars online son los eventos más rentables (y más económicos). Consiste en registrar a las personas a un evento online. Al final del webinar se presenta una oferta irresistible de tiempo limitado.

Lo único que necesitas es poder registrar a las personas en una landing page y que después reciben automáticamente recordatorios (como una cita, pero para muchas personas).



Este es el  
formato de la  
secuencia por  
dentro:



Nota: hay muchas maneras de hacer webinars y muchas estrategias en el mercado.

Si queréis aprender en detalle esta estrategia de la mano de un experto, os recomiendo Experts Secrets de Russel Brunson

<https://expertsecrets.com/freebook>



# Evento Presencial



## Evento offline gracias al online

La automatización del webinar también se puede usar para un evento gratuito. Dicho esto, si vaís a hacer un evento pagado o un evento en un zona donde no os conocen, os recomiendo seguir esta estrategia que os presento a continuación. Cuando hicimos nuestro primer evento en Colombia, no tenía claro que nuestra audiencia era lo suficientemente grande para llenar una sala, así que montamos un funnel muy sencillo para convertir desconocidos en clientes.

Ofrecemos un recurso gratuito (como una guía) a personas que estaban geográficamente en la ciudad (o alrededores) y que tuviesen intereses como: emprendedor, marketing digital... Una vez rellenado el formulario para descargar la guía, ven un video explicativo del evento y les invitamos a apuntarse a la lista prioritaria para obtener más información del evento. Allí teníamos un equipo de ventas contratado que llamaba (también lo puedes hacer tu) y la venta se cerraba por teléfono. En caso de no compra a la primera, le siguen varios email y remarketing en facebook.

Esta es la campaña real del evento en colombia dónde se vendió 24 tickets al taller de 297€ y 3 entradas de streaming al mismo precio:

*Esta estrategia nos permite focalizar nuestros esfuerzos a gente mucho más calificada y con una mayor probabilidad de conversión.*





# Antes de terminar (dame 1 minuto más)



Espero que esta guía te haya ayudado a descubrir nuevas oportunidades en este fantástico mundo digital. Ahora, no te duermas en los laureles, te toca implementar la checklist para que estas nuevas ideas se conviertan en una realidad.

**Pero, por favor, no cometas el error del 90% de emprendedores digitales.**

Implementar un sistema de herramientas y automatización no tiene que ser complejo ni una tarea difícil. Solo necesitas una buena guía en este nuevo camino.

La mayoría de emprendedores se atascan en el proceso buscando la perfección. En LaConsultoriaDigital.com somos muy fans del "Mejor hecho que perfecto" que nos permite obtener resultados en tiempo récord.

Así que si quieres implementar de forma inteligente y rápida estos nuevos sistemas en tu negocio, no te puedes perder nuestro taller online para profesionales digital.

Con el que aprenderás a usar estas herramientas sin prueba y error, y con el que podrás empezar a automatizar hoy mismo. En las siguientes páginas te pongo más info.



**Inscríbete HOY al Taller Online**

**Oferta por solo 57 en vez de 157€**

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

# Taller Online: Herramientas Digitales y Automatización para Profesionales y Negocios



**¿Eres ya un profesional digital o estás pensando seriamente en subirte al carro de los negocios digitales?**

En ambos casos, lo que estoy preparando ahora mismo te interesa sí o sí, hahaha.

Porque (casi) siempre ocurre lo mismo: empiezas por la web y poco más. Si acaso algo de redes sociales.

Pero los clientes los gestionas según te levantes ese día. Ni hablemos de tener un sistema de pagos, de controlar la rentabilidad de tus productos/servicios o una estrategia de ventas lo más automatizada posible para poder centrarte en tu área de genialidad.

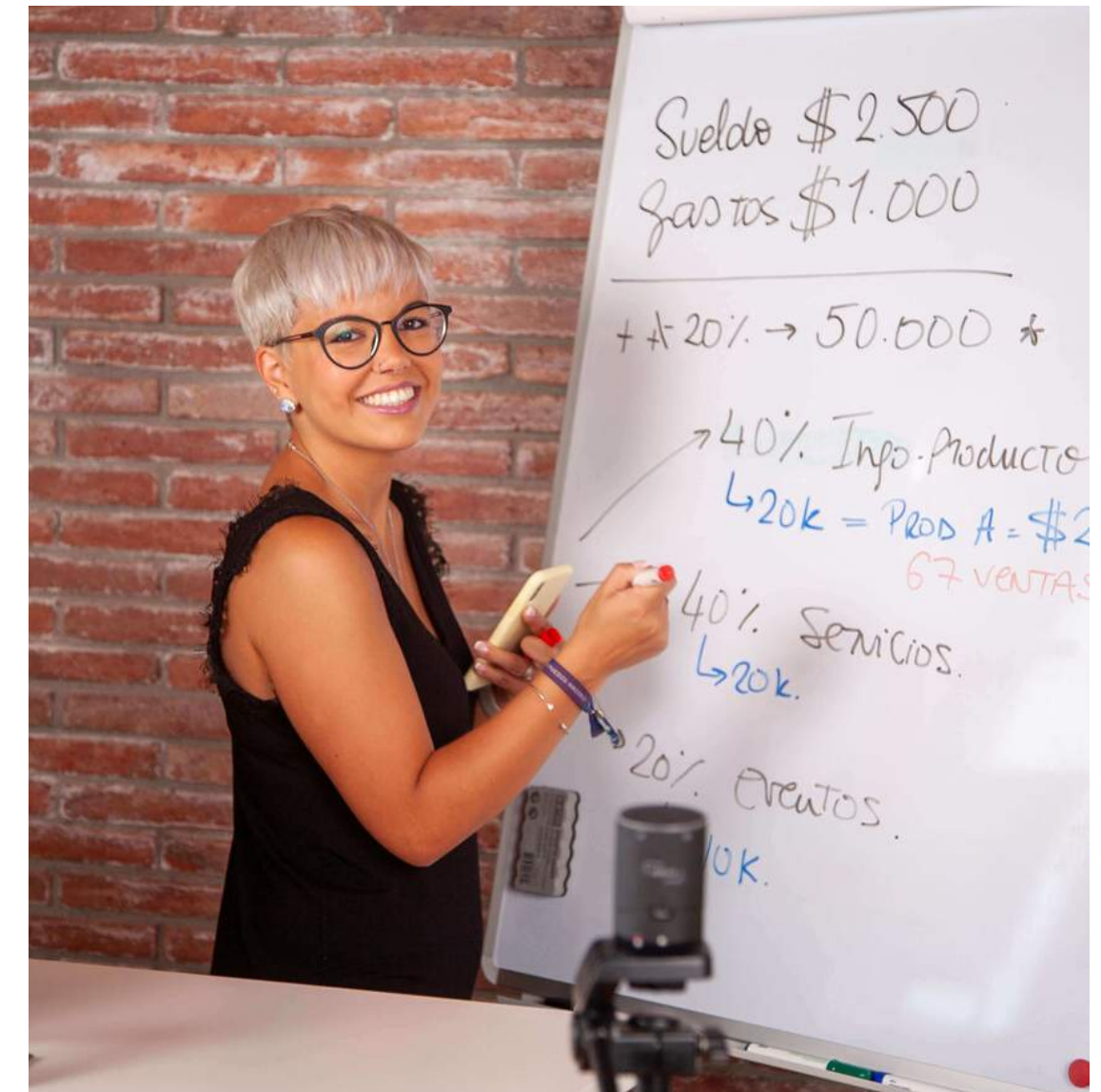
Y, eso, sin contar que más de una vez habrás sentido que necesitas un diccionario digital-personas normales, ¿verdad?

Seguro que, con al menos 2 puntos, te identificas. Si alguno te suena a chino, más a mi favor.

Bien. Pues todos estos son problemillas típicos de un profesional digital o alguien que está entrando en el mundo online. Es curioso, pero le pasa incluso a gente que factura bastante.

Dejemos de hablar de lo malo. Lo bueno es que esto tiene una solución bastante sencilla: el uso de herramientas y automatización.

**Concretamente las que te comparto en esta formación que puedes completar en menos de 3 horas y que va a revolucionar (en positivo) tu negocio por completo.**



**Inscríbete HOY al Taller Online**

**Oferta por solo 57 en vez de 157€**



# Taller Online: Herramientas Digitales y Automatización para Profesionales y Negocios



**El temario que vas a completar en menos de 4 horas (o 2,5 si aumentas la velocidad de los videos)**

Esto es lo que tengo preparado:

## 1 - Introducción:

Las grandes oportunidades de los negocios digitales y cuál es el camino para aprovecharlas con un gran objetivo: vivir mejor.

En esta parte tienes también un diccionario para que nada te suene a chino.

## 2 - Las 6 herramientas imprescindibles

Cada herramienta cumple con cada una de las 6 patas que debe tener cubierto un negocio online.

Aprende para qué sirve cada herramienta, qué errores debes evitar, mis recomendaciones personales y un plan de acción.

Por supuesto, con ejemplos prácticos + recursos y enlaces de interés para que no te pierdas buscando por Google la mejor opción (ya lo he hecho yo por ti).

## 3 - Tu modelo de negocio en digital

Las herramientas están muy bien, pero si no hay un modelo de negocio detrás, no servirán para nada.

Así que vamos a trabajar los 5 modelos de negocio en digital. Elige uno y dale caña a tu proyecto.

## 4 - Recursos finales, checklist y plan de acción

Plan de acción para que esto no se quede en simple teoría. Checklist para que no se te pierda nada y la creación de un plan de acción para que tengas una ruta clara de los pasos a seguir.

### + 3 bonus que te van a encantar:

- Plan de acción para ir de vacaciones o formación y que no se te desmonte el negocio.
- Calcula tu precio por hora para tener un sueldo fijo cada mes.
- Viajar en digital, trucos y ventajas (que pocos conocen) para ahorrar dinero en tus aventuras como 'nómada digital' si es lo que te mola.



**Inscríbete HOY al Taller Online**

**Oferta por solo 57 en vez de 157€**

# Taller Online: Herramientas Digitales y Automatización para Profesionales y Negocios



## Herramientas que vas a descubrir durante la formación:

Visibilidad: Facebook, Instagram, LinkedIn, Trip advisor, Google Ads

Escaparate: Wordpress, Shopify

Atención al cliente: Gsuite, Whatsapp Business o Calendly.

Marketing y Ventas: Landing pages, Mailchimp, Active Campaign, Infusionsoft by Keap.

Caja registradora: Stripe, Paypal, Sumup, Holded, Quaderno, Hotmart

Entrega de producto: Zoom, Kajabi, Hotmart.



**Inscríbete HOY al Taller Online**

Oferta por solo **57** en vez de 157€



# Taller Online: Herramientas Digitales y Automatización para Profesionales y Negocios



**Oferta limitada para asistentes de la masterclass con 100€ de descuento**

**Inscríbete HOY y recibes acceso directo a:**

- ✓ Introducción al mundo digital
- ✓ 6 herramientas imprescindibles
- ✓ Vídeos explicativos de las herramientas
- ✓ Tu modelo de negocio en digital
- ✓ Guía de automatización
- ✓ Checklist de Implementación
- ✓ Plan de acción

**+3 bonos de bienvenida (valorados en 300€)**

1. Plan de acción para ir de vacaciones o formación
2. Calcula tu precio por hora
3. Viaja en digital, trucos y ventajas



**Inscríbete HOY al Taller Online**

**Oferta por solo 57 en vez de 157€**



# ¡Muchas gracias por leerme!

Si necesitas algo más, no dudes en  
escribirnos a [hola@laconsultoriadigital.com](mailto:hola@laconsultoriadigital.com)



Especialista en automatización  
y herramientas digitales