

## **CURSO PRODUCTOS EXTRANJEROS VIRALES.**

### **INDICE.**

#### Módulo 1 – p. 2

- 1- COMIENZA AQUÍ. - (p. 2)
- 2- EL VIDEO MÁS IMPORTANTE PARA VER. - (p. 3)
- 3- ESTAS SON LAS REGLAS DEL JUEGO. (p. 5)
- 4- SIGUE LA ESTRUCTURA DEL PROGRAMA (p. 7)
- 5- TU RUTA DE APRENDIZAJE (p. 8)
- 6- CÓMO CONSUMIR EL PROGRAMA (p. 11)
- 7- ERES EMPRESARIO DIGITAL Y ASÍ DEBES PREPARARTE (p. 14)
- 8- EL PROGRAMA TIENE ACOMPAÑAMIENTO EN VIVO (p. 16)
- 9- COMUNIDAD PEV (p. 17)
- 10- NO TE UNAS A LA COMUNIDAD SIN ANTES SABER ESTO (p. 19)
- 11- CONSIDERACIONES IMPORTANTES PARA LA COMUNIDAD (p. 21)
- 12- ACCEDE A LA COMUNIDAD (p. 22)
- 13- ASÍ PODRÁS INTERACTUAR EN NUESTRA COMUNIDAD (p. 26)
- 14- ASÍ PODRÁS INTERACTUAR EN NUESTRA COMUNIDAD. (p. 29)
- 15- TE TENGO UN RETO (p. 30)

#### Módulo 2 – p. 31

- 1- CÓMO CREAR EMPRESAS DE 100 M. (p. 31)
- 2- ASÍ LUCE UN BILLONARIO. (p. 34)
- 3- CÓMO HACER DINERO. (p. 35)
- 4- QUÉ ES VENTA DIRECTA. (p. 50)
- 5- PRINCIPIOS DE APRENDIZAJE. (p. 51)
- 6- PRODUCTOS DIGITALES. (p. 53)

7- TICKETS DE VENTA. (p. 55)

8- PVM – PRODUCTO MÍNIMO VIABLE. (p. 57)

9- MAPA DE RUTA. (p. 61)

10- CONSIDERACIONES ANTES DE COMENZAR EL MÓDULO 3. (p. 64)

#### Módulo 3 – p. 67

1- LA HABILIDAD #1 QUE DEBES LLEVARTE HASTA LA MUERTE (p. 67)

2- NO REINVENTES LA RUEDA (p. 70)

3- EL MAYOR ERROR DE LOS GRANDES EMPRESARIOS (p. 73)

4- AD LIBRARY (p. 77)

5- PALABRAS CLAVE (p. 79)

6- SI ADSPARO YA NO FUNCIONA HAZ ESTO EN SU LUGAR (p. 88)

7- RECAPITULANDO EL ESPIONAJE VIRAL (p. 93)

8- CONTINÚA DESARROLLANDO TU MAYOR HABILIDAD (p. 96)

9- AD LIBRARY + CHATGPT (p. 102)

#### Módulo 4 – p. 106

1- ENTENDIENDO LA IA (p. 106)

2- EL IMPACTO DE LA IA (p. 110)

3- INFLUENCIA DE LA IA (p. 114)

4- IA'S A USAR (p. 116)

5- CUÁLES SON LAS IA'S A USAR (p. 117)

6- PROMPTS EFECTIVOS PARA LA IA (p. 119)

#### Módulo 5 – p. 125

1- CHAT GPT (p. 125)

2- GEMINI (p. 127)

3- GAMMA (p. 129)

4- PINTEREST (p. 131)

5- DEEPSEEK (p. 133)

#### Módulo 6 – p. 136

1- [Título de la lección 1] (p. 136)

... (completa según subtítulos)

#### Módulo 7 – p. 135

1- ENTENDIENDO EL MERCADO (p. 135)

2- ¿QUÉ SON LOS PEV? (p. 139)

3- ¡NO TE SALTES ESTA LECCIÓN! (p. 141)

4- CRITERIOS PARA ELEGIR UN PRODUCTO EXTRANJERO VIRAL (p. 143)

5- ONE TIME OFFER (p. 150)

6- LO QUE SIEMPRE DEBERÍAS HACER AL VENDER ONE TIME OFFER (p. 153)

7- LECCIÓN MUY IMPORTANTE: VENDERÁS 5 VECES MÁS (p. 159)

8- CONECTANDO LA IA CON LOS PRODUCTOS EXTRANJEROS (p. 164)

9- TAREA ANTES DE CONTINUAR AL OTRO MÓDULO (p. 165)

#### Módulo 8 – p. 167

1- CREANDO NUESTRO ACTIVO EN HOTMART (p. 167)

2- DOS CAMINOS PARA ELEGIR (p. 174)

3- ASÍ RECIBES LAS COMISIONES DE HOTMART (p. 176)

4- IMPORTANTE ANTES DE CREAR LOS PRODUCTOS EXTRANJEROS EN HOTMART (p. 177)

Módulo 9 – p. 180

- 1- ¿CÓMO CREAR LOS PRODUCTOS EXTRANJEROS? (p. 180)
- 2- CREANDO UN PRODUCTO EXTRANJERO CON CHATGPT (p. 181)
- 3- CREANDO UN PRODUCTO EXTRANJERO CON GAMMA (p. 192)
- 4- CREANDO UN PRODUCTO EXTRANJERO CON GEMINI (p. 196)
- 5- CREANDO UN PRODUCTO EXTRANJERO CON DEEPSEEK (p. 200)

Módulo 10 – p. 264

- 1- CREANDO NUESTROS PRODUCTOS EXTRANJEROS EN HOTMART (p. 264)

# **CURSO PRODUCTOS EXTRANJEROS VIRALES.**

## **INDICE.**

# MODULO 1

## 1- COMIENZA AQUI.

<https://www.youtube.com/watch?v=N0bhSFWcNHg>

Transcript:

(00:00) hola hola bienvenido al programa Estoy muy feliz de que estés viendo este video porque eso significa que has confiado en nosotros y que estás dispuesto a cambiar tu realidad financiera Antes de iniciar con todos los módulos que vas a ver de aquí en adelante es importante que te tengas aquí máximo 2 minutos Debajo del video vas a encontrar un enlace que te va a dirigir a un formulario con unas pocas preguntas y es super importante que las respondas Con total honestidad estas respuestas no las va a ver nadie excepto yo y parte de mi equipo porque

(00:31) son preguntas orientadas a saber cómo estás tú en este momento y cómo nosotros vamos a poder ayudarte justo en lo que estás necesitando Entonces por favor ve al link de abajo diligéncialo y posteriormente continúa con todos los módulos que vas a ver a continuación Y muy importante no te saltes el orden de ellos El programa está diseñado y tiene un orden y una estructura como tal cronológica para poder que tú tengas resultados Si te saltas una lección o te saltas un módulo posiblemente vas a perder el hilo conductor de todo lo que

(01:02) está anterior Entonces super importante que continúes módulo por módulo lección por lección Desde ya te deseo buenas ventas y estoy muy feliz de que hagas parte de esta hermosa comunidad Yeah

## 2 - EL VIDEO MÁS IMPORTANTE PARA VER.

<https://www.youtube.com/watch?v=8jgTYAN3Ujg>

Transcript:

(00:00) te doy la bienvenida a esta gran comunidad Primero te reconozco por ese paso tan grande que has dado porque primero confiaste en ti segundo confiaste en mi trabajo Así que estoy superfeliz de recibirte el día de hoy en nuestra gran comunidad porque estoy ansiosa de que comiences a aprender todo lo que tenemos para entregarte Pero antes de eso quiero hablarte de algo muy importante que necesito que prestes atención porque este es el video más importante de todo el programa Te voy a hablar desde mi experiencia en el mundo

(00:28) del marketing digital en el cual llevo aproximadamente más de 4 años Así que préstame mucha atención porque no quiero que cometas esos errores que yo cometí cuando comencé con este mundo del marketing digital habilidades que tú también vas a desarrollar en el camino de todo este proceso Quizás ahorita estás con la ansiedad a flor de piel y pero antes de que esa ansiedad nos ataque de que esas ganas de ir a aplicar te devoren quiero que comprendas muy bien en qué consiste todo esto Y de los errores que yo te comentaba no quiero de

(01:00) que tú los cometas ¿Cuáles son esos De que te vayas a devorar todo el contenido en una sola sentada Sí es muy importante que tengas un enfoque claramente porque por ejemplo las personas que viste en el video ese video que te trajo al día de hoy aquí al programa de los testimonios son personas que se enfocaron en la ejecución y en el paso a paso que entregamos dentro del programa para lograr esa primera venta Aquí lo que requerimos es enfoque Una vez tú comienzas con la práctica necesito que te enfoques en la ejecución que no te

(01:31) disperses y que apartes en realidad ese espacio de estudio y el espacio de ejecución No quiero que te me vayas a distraer a empezar a investigar por otros lados que está bien que investigues pero no en este caso porque entonces o sino la mente se nos va a saturar con mucha información y nos va a el síndrome del impostor No sé si has escuchado en algún momento este sinónimo o este significado pero desde la parte psicológica como lo viste en el video yo soy psicóloga el síndrome del impostor es cuando nos ataca esa ese

(02:04) sentimiento o o lo que estamos en esa emoción en el momento de esa vocita interna de tú no eres bueno para qué lo vas a hacer hay otra persona que lo está

haciendo mejor que tú eh no pierdas el tiempo eres un ridículo Todo eso que en algún momento tú has llegado a pensar a sentir a creer que eres eso es el síndrome del impostor Eso hace que nos paralicemos y hace que no ejecutemos lo que en realidad necesitamos ejecutar Entonces por eso te hablo del enfoque porque esa es la clave de este programa es el pilar fundamental porque si no

(02:37) tenemos el enfoque de la ejecución no vamos a lograr absolutamente nada Y te quiero hablar en ese momento muy sincera como tu amiga y si no vas a tener ese enfoque claro para hacer todo el programa como está estructurado con el paso a paso y como nosotros te vamos a indicar qué sea no quiero que estés acá y es mejor que solicites el reembolso Perdóname por ser tan sincera pero es que yo necesito y quiero tener estudiantes que se comprometan con sus resultados que ejecuten y que lleven a la práctica y que no simplemente compren

(03:07) un curso vean una o dos clases y vayan allá al exterior a las otras personas y comiencen a difamar del contenido Pero cuando vamos a ver a la hora de la verdad es que no aplicaron absolutamente nada de lo que se les compartió Entonces quiero que te comprometas primero contigo mismo porque es que esto yo no te lo estoy regalando Tú pagaste por este curso es tu dinero entonces necesito que sientas el dolor de ese dinero que nadie te lo regaló que tú lo trabajaste lo sacaste de tu bolsillo y que estás acá Y si estás acá es porque

(03:38) en realidad quieres cambiar tu realidad quieres cambiar ese estilo de vida que tienes hasta ahora y que quieres conocer ese otro nivel al que quieres y anhelas llegar Hace 4 años atrás yo me encontraba desempleada y tenía un montón de deudas No sabía qué hacer no sabía exactamente qué habilidades desarrollar hasta que encontré el mundo del marketing digital donde comencé a desarrollar esas habilidades que para mí eran completamente desconocidas la habilidad de crear contenido la habilidad de crear productos digitales

(04:07) la habilidad de vender que aunque yo ya era vendedora de hacía muchos años atrás de productos físicos aquí descubrí esta gran habilidad de vender a muchísimos países sin ni siquiera tener que hablar con las personas Entonces eso es una habilidad que tú también vas a desarrollar pero para poder desarrollarla y poder ponerla en práctica de la manera correcta necesitas enfocarte En el siguiente video te voy a contar de cuál es esa cruda realidad que no cuentan en el marketing digital y que necesito que tú conozcas



### 3 - ESTAS SON LAS REGLAS DEL JUEGO.

<https://www.youtube.com/watch?v=NjRC1-9L75c>

Transcript:

(00:00) quiero hablarte de esas expectativas que engloban todo este proceso del el marketing de respuesta directa y quiero ser muy honesta contigo porque necesito que como te hablaba en los videos anteriores sea algo de enfoque Esto es un proceso de velocidad y yo te voy a hablar desde mi experiencia porque llevo más de 4 años en este campo y no vas a ganar a la primera Eso quiero que lo tengas muy claro porque no quiero que después vengas a decir "Es que la U nos mintió es que el proceso no sirve es que no nos explicó." No yo quiero serte

(00:31) honesta contigo y quiero que eso lo tengas muy claro y es que a la primera no vas a ganar Así como a mí me ha costado más de 4 años ganar también me ha tomado más de 4 años estar probando y estar perdiendo porque esto es un juego de prueba y error Si nosotros queremos ganar en la vida tenemos que estar probando para poder ganar Pero si queremos ganar ¿cuál va a ser el resultado de esa ganancia de los errores que hemos cometido en la parte de atrás No se gana la primera Como puede que muchas personas les funcione la primera

(01:02) a la mayoría no les funciona esta Y yo por eso quiero ser tan clara contigo porque al final del programa cuando tú ya estés en la práctica yo quiero que tú me digas Lau todo lo que puse en práctica todo el proceso que me has enseñado me tiene a donde me tiene hoy y ya estoy vendiendo a 5 6 10 o 20 países en diferentes idiomas porque esto sí funciona y claro que funciona pero funciona para las personas que son perseverantes para las personas que tienen constancias y para la persona que tiene velocidad Así te lo digo

(01:34) claramente porque esto no es de que voy a ver una clasecita hoy y voy a ver otra clasecita por allá en 8 días en 10 días en 15 No esto no va a funcionar de esta manera Si tú estás y tienes pensado hacerlo de esa manera lo que yo te voy a decir el día de hoy es que es mejor que reembolse tu dinero porque es que es dinero tuyo y yo como te decía en el video no estoy regalando mi conocimiento tú pagaste por él y yo espero que tú también te enfoques y exijas esos resultados para ti no por mí sino por ti Y porque esto es un tema de velocidad

(02:06) porque es que aquí necesitamos como te decía ese enfoque Claro que la venta en los primeros 7 días llega y puede llegarte Eso lo tengo completamente

segura si no no estuviera entregándote este conocimiento el día de hoy pero va a llegar siempre y cuando apliques ese conocimiento y te enfoques y te sientes como tal a seguir ese paso a paso ¿Por qué también te digo que es un tema de enfoque más velocidad más práctica porque es que eso le funciona a las personas que están haciendo este tema rápido El marketing digital como es tan

(02:35) amplio esto es un mercado muy volátil y lo que aplicamos hoy mañana no va a funcionar pero funciona si lo practicamos funciona si lo estamos mejorando en la práctica Esto no va a funcionar para las personas que son perfeccionistas Yo me considero una persona perfeccionista pero he aprendido a no hacerlo en el marketing digital y mucho menos en el marketing de respuesta directa ¿Por qué porque si después de 3 días de tú haber visto todo el contenido de haber visto ese paso a paso de todo lo que yo te entregué y de que todo mi

(03:07) equipo te ha entregado si te demoras más de 3 días en tu estructura en irlo a probar déjame decirte que vas a perder Y por qué soy tan insistente en este tema es porque yo ya lo viví y yo te quiero ahorrar a ti ese camino porque yo me demoré personalmente 3 meses haciendo una página de ventas para vender un producto Me basé en mi perfeccionismo con mis excusas con mi síndrome de impostor de quiero que este color vaya acá quiero que este título esté así quiero la definición de esta manera la imagen y etcétera etcétera etcétera

(03:36) Todos los días encontraba una excusa y esa excusa me llevó a cumplir 3 meses sin probar el producto y sin tener ventas Cuando ya por fin yo creí que tenía la página de ventas perfecta para mí la lancé adivina qué pasó no tuve ventas y perdí tiempo y dinero ¿Y qué se traduce el tiempo en este momento pues mucho más dinero perdido Entonces eso es lo que yo quiero que tú interiorices porque por eso soy tan enfática en el tiempo en la velocidad porque si tú no lo vas a hacer de esa manera entonces por favor yo quiero que solicites el

(04:09) reembolso porque este programa funciona pero es tema de práctica velocidad prueba y error

#### 4 - SIGUE LA ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

<https://www.youtube.com/watch?v=FoqzcXjJZ8w>

Transcript:

(00:00) en ese momento quiero contarte cuál es la estructura del programa y cómo está dividido como tal los módulos y las lecciones a partir de este momento tú vas a encontrar algunos módulos habilitados y otros que aún como tal no se te reproducen las lecciones dentro de él aproximadamente esto está entre un 60 o 70% habilitado para que tú te sientes en este momento a estudiar a ejecutar y aplicar ese paso a paso de todas las lecciones que tienes en este momento habilitadas el otro porcentaje ¿por qué aún no está habilitado hay dos razones y

(00:33) dos motivos muy importantes uno de ellos es que el programa tiene un orden cronológico y todo está muy bien diseñado para que primero no te vayas a infocar segundo de que sigas las lecciones y los módulos con el paso a paso y que tengas un tiempo suficiente de discernir como tal toda esta información que vas a aplicar y que no empieces de un módulo que no tiene sentido por ejemplo el módulo cinco sin haber visto el módulo tres o el módulo cuatro entonces así para garantizar también tu aprendizaje también la otra

(01:03) razón es porque personas malintencionadas e inescrupulosas nos están robando el contenido yo sé que no eres una persona de ellas pero nos vimos y nos dimos a la tarea de hacerlo de esta manera porque no es justo ni para mí tampoco para mi equipo de todo el conocimiento que estamos recopilando y entregándote en este programa tan maravilloso para que una persona sencillamente compre el curso y en cuestión de dos o tres horas solicite el reembolso porque ya descargó el programa y ya lo está por ahí compartiendo de

(01:34) manera que no es ética entonces por eso lo hacemos de esta manera nuevamente te doy la bienvenida y te honro por dar este paso tan importante y también contarte que entonces a partir del día número siete ya vas a poder tener todo el contenido 100% liberado para que puedas ver entonces las lecciones y repetirlas en cualquier momento recuerda que puedes verlas desde cualquier dispositivo móvil teléfono celular computador iPad tablet siempre y cuando tengas conexión a internet y puedes repetir las lecciones y los módulos las

(02:06) veces que prefieras te envío un fuerte abrazo

## 5 - TU RUTA DE APRENDIZAJE

<https://www.youtube.com/watch?v=irfuG9QkpL0>

Transcript:

(00:01) estoy demasiado feliz de que ahora hagas parte de esta gran comunidad productos extranjeros virales Tomaste una decisión que estoy completamente segura marcar un antes y un después en tu vida Antes de que comiences a ver las lecciones quiero mostrarte de aquí a detalle cómo vas a encontrar todo el contenido dentro de la plataforma para que no te me vayas a confundir y no te me vayas a perder con cada una de las lecciones o los módulos que vas a encontrar a continuación En este momento tenemos más de 19 módulos y

(00:29) tenemos 146 contenidos es decir 146 videos o 146 lecciones que tú vas a empezar a aprender y lo más importante a aplicar Una vez tú estés acá en la plataforma vas a poder visualizar todos estos módulos y cada uno de ellos como tal tiene un orden cronológico En este momento por ejemplo tú estás en este módulo que se llama comienza aquí Este es el primer módulo del programa y así sucesivamente tenemos los siguientes el número 2 3 4 5 y sucesivamente hasta que completemos todo el programa Cuando tú inicias en este primer módulo por

(01:08) ejemplo vas a encontrar varias lecciones Tenemos varias lecciones que es muy importante que las veas en el orden en que está establecido Posterior a que tú termines ese primer módulo vas a poder continuar con el módulo número dos que se llama primeros pasos En este módulo número dos vas a tener otras lecciones También es muy importante por favor sigue el orden cronológico Cada una de las lecciones está muy bien estructurada y diseñada para que la información se entrelace con los siguientes módulos y así no te me vayas a confundir Cada uno

(01:42) de ellos tiene la información necesaria para continuar y poder avanzar con toda la metodología del programa Debajo de cada lección tú vas a poder dejar tus comentarios e interactuar con los demás personas que hacen parte de la comunidad es decir con el resto de nuestros alumnos Si tienes alguna pregunta alguna duda puntual por ejemplo de la lección que acabas de ver la puedes escribir y mi equipo de soporte en el menor tiempo posible te va a estar ayudando a resolverla Adicional recuerda que también tenemos una comunidad privada en

(02:17) Facebook en este momento donde puedes interactuar y dejar todas tus preguntas si son referente a la estrategia o a tu proceso de implementación Recuerda

seguir como tal las indicaciones de cómo interactuar en la comunidad de Facebook para poder que te podamos brindar un buen acompañamiento Entonces toda esta parte funciona como si fuera un foro Esto tú lo puedes hacer en cada una de las lecciones Mira por ejemplo siempre lo vas a tener habilitado Y quiero contarte también entonces que nosotros hemos diseñado este contenido muy bien

(02:52) estructurado para que tú puedas tener un aprendizaje y más allá una ejecución satisfactoria Conozco muy bien cómo es el síndrome del impostor y más cuando estamos en esta situación de que queremos consumir toda la cantidad de información posible Pero ¿qué sucede cuando estamos con la adrenalina aquí a flor de piel queremos consumir y consumir y consumir ¿Qué pasa en el momento de la ejecución sencillamente nuestro cerebro se bloquea y al bloquearse no nos permite ejecutar porque ahí es donde comienzan a aparecer

(03:32) aquel síndrome llamado el síndrome del impostor que ese síndrome del impostor son aquellas vocecitas que por allá nos va diciendo y vamos escuchando no puedes hacerlo no eres capaz tú no eres inteligente hay otra persona mejor que tú haciéndolo eso no es muy difícil para qué vas a perder el tiempo Eso se llama el síndrome del impostor Y eso sucede cuando tenemos tanta información en nuestro cerebro que sencillamente también nos infoxicamos Una infoxicación es una sobreinformación que le estamos introduciendo al cerebro Es por esto que

(04:06) a medida que tú vayas avanzando con las lecciones aquí dentro del programa vas a ver que los siguientes módulos se te van a ir desbloqueando Por ejemplo si yo el día de hoy accedí al programa pero no quiero verme ni el módulo 1 2 3 ni el cuatro sino que quiero ir a verme por ejemplo este módulo que es el número 18 esto es lo que me va a aparecer Y no quiero que te me asustes no quiero que te angusties no quiero que comiences a suponer cosas que no son Sencillamente la razón es para que no te info y lleves una estructura y un orden cronológico

(04:41) para que puedas tener una ejecución satisfactoria Entonces cuando veas por ejemplo este mensaje que estamos viendo aquí en pantalla de que el contenido se lanzará por ejemplo en 6 días con 8 horas no quiero que te me asustes no quiero que comiences ahí no pero entonces no lo voy a ver ¿Qué es lo que pasa ¿lo tengo bloqueado ¿por qué lo tengo bloqueado sencillamente esto lo hacemos para garantizarte una ejecución satisfactoria ¿Qué es más sencillo y qué es más probable para ti que tengas un orden garantizado dentro de un programa

(05:17) que te garantice que la información que vas a ejecutar te va a traer una alta probabilidad de resultados o que sencillamente comiences sin tener un orden y te

pierdas en el camino Yo sé que vas a querer que todo esté en orden y yo sé que vas a querer tener una guía y yo sé que quieres tener cómo saber aplicar Por ejemplo si me voy para el módulo número cuatro me dice que entonces es en tres días no necesariamente en seis en cuatro en dos en tres en cinco no Es a medida que tú vayas avanzando a ver las lecciones y

(05:49) que a medida que avances en el programa todas las otras lecciones y todos los otros módulos van a estar a tu disposición pero por favor no te vayas a saltar ninguno de ellos Si tú ya tienes experiencia en marketing digital por favor desaprende lo que en algún momento aprendiste Sabemos que esta industria es muy volátil cambia todos los días y si este programa lo hemos diseñado dándote a ti una alta probabilidad de que vas a tener resultados con los productos extranjeros virales es porque es así Pero necesito que pongas de tu parte que

(06:24) sigas ese orden y esa metodología que nosotros hemos diseñado con tanto detenimiento y con tanto amor para que puedas tener unos buenos resultados Yeah

## 6 - CÓMO CONSUMIR EL PROGRAMA

<https://www.youtube.com/watch?v=h9FIImAWIJMs>

Transcript:

(00:00) queremos brindarte toda la claridad posible para que desde este momento que estás comenzando con esas primeras lecciones sepas por dónde encaminarte y por dónde ir así vas a poder asegurar como tal todo tu progreso con un hilo conductor sin saltarte como tal alguna lección importante o algún módulo es importante aclarar que no se trata simplemente de adquirir el programa y que en los siguientes 7 días vas a obtener resultados inmediatos para lograr este objetivo se requiere dedicar tiempo para estudiar cada módulo para

(00:32) estudiar cada lección y aplicarlo correctamente también te hemos mencionado que en este momento nosotros necesitamos celeridad en el proceso ¿y a qué nos referimos con eso la celeridad en el proceso es en la celeridad de ejecución y como tal de aplicación pero es muy importante tomarnos el tiempo necesario para revisar y estudiar cada una de las lecciones que nosotros les entregamos yo sé que para ti puede ser nueva esta información quizás ya hayas tomado otros cursos anteriormente quizás ahorita estás un poco confundido y

(01:09) precisamente por eso es que nosotros hemos tomado la decisión de liberar poco a poco el contenido para evitarte esa intoxicación y que te abrumes con toda la información nueva que te satures que no sepas por dónde continuar precisamente lo hacemos por eso para garantizar de que tengas éxito a nosotros lo que más nos interesa es que tengas resultados y que tengas como tal éxito en este negocio digital ¿listo y te menciono todo esto porque he recibido muchos comentarios de diferentes personas alumnos pero precisamente lo

(01:46) hacemos para evitar que caigan en esta intoxicación y se los digo porque a mí me sucedió y conozco a muchísimas personas que han pasado por lo mismo y nosotros queremos evitar que ustedes experimenten esta situación porque de verdad que no se las quiero recomendar y no se los recomiendo a nadie por ejemplo con el módulo del espionaje viral ustedes ya han visto que es uno de los módulos más importantes del programa porque aquí radica la importancia si vas a tener o no vas a tener éxito con tus productos extranjeros virales este

(02:18) módulo por ejemplo aquí es fundamental porque vas a identificar esos productos y esas ofertas que ya están validadas y para poder hacerlo vas a necesitar aproximadamente entre dos a tres días de investigación profunda y detallada no es simplemente ir a ver las lecciones y salir entonces a buscar un producto no aquí necesitamos desarrollar esa habilidad número uno que como emprendedores digitales necesitamos dominar nuestro objetivo no es limitarte sino ayudarte a que te enfoques en cada módulo de forma práctica y efectiva

(02:54) porque esto evita esa sobrecarga de información que podría dificultar como tal toda la implementación de lo que has estado aprendiendo y de lo que vas a aprender todo este contenido por ejemplo que vas a encontrar en este momento liberado dentro de la plataforma es el contenido que nosotros sabemos posterior tú ya vas a tener como tal esa habilidad del espionaje viral desarrollada aprendida ya vas a saber exactamente en qué se componen los productos extranjeros virales cómo es que debemos venderlos cómo es que

(03:25) debemos salir a buscar esas ofertas ganadoras cómo es que debemos validarlos cómo es que debemos modelarlos o sea vas a tener una serie de contenido que vas a estar superenfocado para lo próximo que viene que como tal ya es toda la otra parte técnica para salir derecho a vender entonces por esto es que nosotros queremos garantizarte de que sigas ese paso a paso y ese orden cronológico de las lecciones y los módulos cada uno de los contenidos está muy bien pensado y está muy bien diseñado cada una de las clases están directo a la práctica y

(04:00) directo a la ejecución porque queremos garantizar de que cada uno de ustedes puedan obtener resultados reales y resultados rápidos pero rápidos me refiero a después de la ejecución en el momento del testeo en el momento de la validación pues lleguen esos resultados rápidos y no de que simplemente al comprar hoy el programa supongas de que por comprarlo hoy vas a tener resultados en 7 días de esta manera no funciona debemos de seguir el proceso el hilo conductor y recuerden que como tal todo en la vida conlleva una curva de

(04:41) aprendizaje si nosotros queremos dominar un tema si nosotros queremos volvernos expertos en un tema debemos de caminar y debemos de superar esa curva de aprendizaje nosotros les estamos a ustedes reduciendo muchísimo ese camino les estamos entregando herramientas poderosas les estamos entregando conocimiento que vale miles y miles de dólares pero si ustedes en realidad quieren tener resultados deténganse y apliquen como verdaderamente debe ser dejemos un poquito el afán dejemos un poquito la premura yo sé que queremos



(05:17) resultados y eso lo entiendo perfectamente pero es preferible parar dos 3 4 días estudiar verdaderamente como debemos estudiar y aplicar y no tener que volver a repetir todas las lecciones devolverme a todos los módulos porque sencillamente no le presté atención no apliqué como me estaban diciendo que aplicara y perdí el tiempo entonces eso es lo que queremos evitar y eso es lo que te quería como tal aclarar en esta lección m

## 7 - ERES EMPRESARIO DIGITAL Y ASÍ DEBES PREPARARTE

<https://www.youtube.com/watch?v=XHfoLucJVak>

Transcript:

(00:00) recapitulando un poco las lecciones que has visto hasta el momento la presentación principal que viste y que te trajo hoy al programa Mi primera venta en el extranjero en 7 días productos extranjeros virales quiero contarte un poco en qué nos vamos a enfocar y qué es lo que vas a aprender dentro del programa tú vas a aprender la habilidad número uno que te debes llevar hasta la muerte como emprendedor digital más adelante me vas a entender de qué te hablo pero por ahora te quiero contar que esta habilidad yo la llamo espionaje

(00:31) viral eso fue un método creado por mí y por Santi que sé que también lo has visto por ahí en los videos y más adelante lo vas a ver también en lecciones muy especiales que él tiene preparadas para nosotros afuera existen productos ocultos que se están haciendo en este momento mucho dinero productos que como viste en la presentación principal niños de solo 14 años descubrieron y que hoy por ejemplo se están volviendo millonarios vendiendo productos extranjeros virales lo que hace único este programa es que te vamos

(01:01) a enseñar a vender aquellos productos que ya en este momento se están haciendo más de 10,000 20.000 30.000 incluso hasta \$100,000 al día simplemente con un solo producto ¿y cómo es que lo vas a aprender con lo que yo te acabo de mencionar con el espionaje viral que es la habilidad más importante que debes aprender a dominar si en realidad quieres vender lo que sea en internet una vez tú domines esta habilidad nada te va a quedar grande como dicen por ahí además dentro del programa también vas a aprender a desarrollar una gran

(01:34) habilidad para crear tus propios productos extranjeros virales modelar los que ya están validados los que ya están funcionando para que sean altamente virales y que te puedan generar ventas masivas incluso desde ese primer día de lanzado también vas a aprender a hacer los anuncios las páginas de venta todo esto en menos de 3 4 horas gracias a la inteligencia artificial nos enfocamos como tal en el marketing de respuesta directa es decir vender a través de publicidad paga para que esas ventas nos lleguen directamente

(02:08) en automático usando inteligencia artificial sin necesidad de tener que ir a hablar con los clientes sin tener que mostrar nuestro rostro sin tener que ir a crear

contenido no tenemos que aparecer en cámaras no tenemos que grabarnos las personas van a comprar nuestros productos extranjeros virales pero nunca sabrán qué somos nosotros quien los vendemos pues para eso usamos el marketing de respuesta directa que es donde las personas nos compran por impulsividad y nos compran simplemente con un click nunca van a saber que somos

(02:42) nosotros como tal los que estamos vendiendo ese producto si es que a ti te llega como tal hace ruido de que no quiero aparecer en cámara no quiero que mi familia sepa qué es lo que estoy haciendo no te preocupes nadie va a saber qué eres tú vas a aprender a realizarlo paso a paso en las lecciones siguientes todo está muy bien especificado vas a poder ir a aplicarlo y directamente a la ejecución es importante como te he mencionado también anteriormente seguir la estructura del programa y no saltarte ninguna lección

(03:14) también puedes ver como tal todo el contenido del programa en el momento que desees puedes replicarlas puedes eh devolvete a otra lección si quieres repasarla puedes ingresar desde cualquier dispositivo móvil sea celular sea una tablet sea con tu computador siempre y cuando tengas conexión a internet ¿listo y si todavía no me sigues en mis redes sociales por acá te voy a dejar el usuario de mi Instagram @soyuraavala para que vayas y me sigas porque por allí también comparto contenido de valor estrategias y lo del

(03:48) día a día para que ustedes también puedan aplicarlo en sus negocios digitales adicional también les dejo por aquí el perfil de Santi el de lunar púrpura para que vayan y lo sigan sé que muchas personas lo vieron también en la presentación en el video principal y más adelante van a conocer toda esa información tan maravillosa y valiosa que Santi nos tiene para nosotros entonces a los que todavía no nos siguen vayan y lo hacen en este momento en Instagram @soyuravala@eldelunarpúrpura listo por allí para que nos dejen sus mensajitos

(04:26) para que nos etiqueten cuando estén viendo todas las lecciones para que nos etiqueten cuando estén avanzando en todo el programa queremos ver también todos los resultados de esas ventas masivas que ustedes van a tener porque nosotros estamos completamente convencidos de que van a tener resultados extraordinarios yeah

## 8 - EL PROGRAMA TIENE ACOMPAÑAMIENTO EN VIVO

[https://www.youtube.com/watch?v=\\_QzLyQgalGg](https://www.youtube.com/watch?v=_QzLyQgalGg)

Transcript:

(00:00) el programa tiene acompañamiento en vivo este programa está estructurado con lecciones muy cortas y con el paso a paso muy bien especificado y una estructura con un orden cronológico que es muy fácil ir a la práctica y replicar todo lo que te estamos enseñando literalmente te estoy enseñando la habilidad de la inteligencia artificial y cómo usar CH GPT a tu favor como si literalmente fuera tu asistente virtual 24/7 sin ni siquiera pagarle un solo centavo con CHK GPT o CHK GPT resolver cualquier duda o cualquier inquietud que

(00:34) se te surja en el momento de cualquier aplicación ejecución de cualquier herramienta él está ahí listo para darte la respuesta recuerda como te lo dije en el video de ventas antes de que entraras al programa yo te estoy enseñando cómo pescar la habilidad de cómo pescar pero no te estoy entregando el pescado yo necesito que desarrolles esas habilidades que como gran emprendedor y gran empresario que te vas a volver necesito que desarrolles si por el contrario lo que quieres es un acompañamiento mucho más continuo y 100%

(01:03) personalizado claro que puedes hacerlo y yo te vendo esta mentoría por más de \$700 este programa de mi primera venta al extranjero y como tal la esencia de todo el programa de productos extranjeros está netamente creada y desarrollada para que no dependan de una persona en este caso que no dependa de mí yo creé este programa 100% automatizado y pregrabado para que tengas ese paso a paso de una manera muy rápida para que lo repliques y eso también tú debes hacerlo con tus productos extranjeros y con todo lo que

(01:36) vayas a desarrollar no deben depender 100% de ti porque entonces de lo contrario no estaríamos haciendo nada y estaríamos dejando la inteligencia artificial a un lado y lo que en este momento necesito es que desarrolles esa habilidad pero si te resuena esa idea de que quieres un acompañamiento y una asesoría uno a uno 100% personalizada conmigo simplemente me contactas al interno y te vendo este acompañamiento

## 9 - COMUNIDAD PEV

<https://www.youtube.com/watch?v=DEBys34McT0>

Transcript:

(00:00) sabemos la importancia de poder pertenecer como tal a un grupo de personas que estén en sintonía con lo que nosotros estamos construyendo que podamos sentirnos acompañados que sepamos que alguien más está pasando por la misma situación y que si yo necesito apoyo o requiero solucionar algo las otras personas van a estar ahí para ayudarme es por esto que hoy quiero contarte que nuestra comunidad está en Facebook es un grupo totalmente privado es un grupo exclusivo para todos mis alumnos este espacio está diseñado para

(00:35) que conectemos aprendamos y crezcamos juntos en este espacio vas a poder compartir todos tus avances tus preguntas todas las ideas para que inspires y tú te inspires de los demás miembros de la comunidad y de todas las personas que hacen parte del programa para que aprendas de otros y al mismo tiempo contribuyas con lo que tú sabes y con todo ese conocimiento que vas a ir adquiriendo aquí no vamos a estar solos somos un equipo y como equipo nos apoyamos y nos impulsamos mutuamente pero para que esto funcione necesitamos

(01:11) que todos ustedes participen con una mentalidad positiva y constructiva sin excusas sin quejas sin malas energías solamente con ganas de sumar y crecer juntos eso es lo que necesitamos en nuestra comunidad allí también vas a poder compartir todos esos resultados de las ventas de tus productos extranjeros virales cualquier duda apoyo que requieras como tal en el proceso de ejecución de aplicación si tienes alguna duda puntual todo lo vamos a poder compartir a través de este grupo y de esta comunidad privada recuerden de que

(01:47) somos una comunidad somos un equipo que entre todos nos vamos a apoyar y entre todos vamos a poder aportar según nuestros conocimientos no vamos a depender solamente del equipo de soporte no aquí la idea central es que como comunidad y como equipo si tú ya sabes la respuesta y si alguien como tal hizo esa pregunta tú vas a venir y lo vas a apoyar con esa solución que tú ya tienes o con esa ejecución que tú ya hiciste te sabes el paso a paso y le vas a cortar como tal el proceso a esta persona que está pasando por la situación que tú ya

(02:25) superaste y este como tal es el objetivo principal de nuestra comunidad en la próxima lección te voy a contar entonces cómo debes de solicitar el acceso y ese

paso a paso que debes de tener en cuenta antes de poder unirte como tal a la comunidad

## 10 - NO TE UNAS A LA COMUNIDAD SIN ANTES SABER ESTO

<https://www.youtube.com/watch?v=-yMtYhEPgmM>

Transcript:

(00:00) ustedes ya han visto en las lecciones anteriores que yo también soy una persona que me gusta hablar muy directa ir directo al grano eh yo quiero personas comprometidas 100% que sientan en realidad que quieren cambiar su vida y como decimos acá en mi ciudad que sientan o que se pongan la camiseta por eso ustedes están viendo todas estas personas acá eh que son alumnos de el programa y son personas que ya están vendiendo productos extranjeros virales todas estas fotos que ves aquí todos ellos los que están pasando pertenecen a

(00:36) mi comunidad por eso uno de los pasos fundamentales también cuando ya sea aprobada tu solicitud en la comunidad es que debes presentarte para conocerte obviamente porque nosotros como comunidad que somos pues queremos conocer las personas que hacen parte de ella entonces necesito que tomes un marcador o un rotulador pues no sé cómo le dicen en tu país y una hoja en papel de cualquier color cualquier color cualquier color y necesito que escribas lo siguiente: "Yo vendo productos extranjeros y la idea es que te tomes

(01:13) una foto que te veas y que se vea el trero es decir una foto así como la que estás viendo acá en pantalla y esa foto la vas a subir en nuestra comunidad te vas a presentar de qué país eres qué es lo que esperas lograr con este programa porque necesito que sientas y que tomes la identidad que tú vendes productos extranjeros virales porque estás a un solo producto extranjero de cambiar tu vida y yo necesito las personas que se crean que así lo es una frase que a mí me encanta y es si lo tienes en tu mente lo tienes en tus manos pero para poder

(01:52) tenerlo en las manos obviamente hay que accionar una cosa es decir "Sí yo lo quiero." Otra cosa es decir "y actuar si yo lo quiero pero ¿qué tengo que hacer para tenerlo?" Entonces todas las personas que son de mi comunidad son personas comprometidas son personas que ejecutan y son personas que su identidad habla por sí misma una cosa es que nos creamos y actuemos que así es aunque no lo tengamos porque si actuamos ya como si lo tuviéramos pues sencillamente sucede entonces nos vemos allá en la comunidad espero ver todas esas fotos

(02:31) hermosas para poderles dar la bienvenida y conocerlos a cada uno de ustedes nuevamente bienvenidos a esta comunidad hermosa de productos extranjeros virales un fuerte abrazo desde la distancia y un beso



## 11 - CONSIDERACIONES IMPORTANTES PARA LA COMUNIDAD

<https://www.youtube.com/watch?v=RHnWuMTlf6U>

Transcript:

(00:00) nuestra comunidad es una comunidad que fue creada netamente para que nos podamos apoyar entre sí como una gran comunidad que somos con cualquier duda con todo lo que estemos aplicando y que podamos sentir ese acompañamiento en el proceso Por eso fue creada la hemos creado con mucho amor es una comunidad muy linda eh la valoro muchísimo y la cuido muchísimo también antes de que se unan a la comunidad se les solicita unos pasos previos que es muy importante Todos todos deben diligenciar esos pasos Como yo les decía también si falta algún

(00:39) dato si uno de ellos de pronto no coincide con la información que nosotros tenemos en Hotmart cuando ustedes realizan la compra para acceder al programa esa solicitud no se acepta ¿Listo para que lo tengan en cuenta porque he recibido muchos mensajes de personas de la no me aceptan en la comunidad Si no te aceptaron o si te rechazaron la solicitud por favor seiórate que los datos que hayas puesto pues sí coincidan con todos los que tú pusiste en el momento que adquiriste el programa es decir correo electrónico

(01:10) nombre completo el link o URL de tu perfil de Facebook Si falta alguno de ellos tu solicitud no se aprueba y nuevamente tendrías que volver a enviarla la solicitud y esperar el proceso de revisión Recuerda que es un proceso manual entonces como tal la aprobación de la solicitud no es inmediata Esto tiene un tiempo prudente que mi equipo pues se cerciora que la persona que esté solicitando unirse a nuestra valiosísima comunidad sí sea la persona que pertenece a nuestro programa Yeah

## 12 - ACCEDE A LA COMUNIDAD

<https://www.youtube.com/watch?v=ERsgB0DSi3w>

Transcript:

(00:00) la lección anterior yo te contaba que nuestra comunidad está alojada en Facebook y en esta lección te voy a mostrar el paso a paso y lo que debes de tener en cuenta antes de solicitar como tal el acceso a la comunidad por favor préstame mucha atención para que puedas hacerlo de la manera correcta cuando le des click como tal al enlace que yo te voy a dejar acá debajo del video te vas a encontrar con esta primera información que es lo que estamos viendo en pantalla cuando comienzas a bajar te vas a encontrar con las reglas de el grupo o

(00:32) las reglas de la comunidad por favor léelas y tómate el tiempo para saber qué es lo que dice cada una de ellas sin embargo aquí te las voy a comentar y te las voy a mencionar para que las tengas muy presente la regla número uno es: Sé amable y cordial para fomentar un entorno agradable debemos tratarnos con respeto todo comentario o publicación que fomente el respeto hacia otros miembros o alumnos del programa productos extranjeros virales comportamientos ofensivos o que incite a la polémica será expulsado de inmediato

(01:09) de la comunidad las personas expulsadas no podrán volverse a unir al grupo queremos garantizar un ambiente agradable cuidemos este espacio entre todos la regla número dos es que resolvemos juntos y nos apoyamos mutuamente la comunidad productos extranjeros virales no depende únicamente del equipo de soporte si sabes la respuesta a una pregunta o puedes aportar al aprendizaje de otro miembro hazlo y siéntete libre somos una comunidad autodidacta y solidaria donde el éxito de uno es el éxito de todos comparte tus conocimientos y ayuda a que

(01:44) otros miembros de la comunidad avancen en su camino la regla número tres es que mantengas la confidencialidad todo lo que se comparte en este grupo es exclusivo para los alumnos de productos extranjeros virales y no está permitido distribuir materiales información estrategias o recursos fuera del grupo sin autorización respetemos ese esfuerzo de todos para mantener este espacio exclusivo la número cuatro es una participación activa y constructiva el compromiso y participación son clave para el crecimiento de la comunidad

(02:15) comparte tus avances dudas y aprendizajes de forma proactiva siempre desde un lugar de colaboración y apoyo recuerda que aquí todos aprendemos de

todos el quinto es que es de uso personal el acceso a la comunidad como tal es personal es intransferible por lo que está prohibido compartir estrategias contenido enlaces o recursos con personas que no forman parte del programa Productos extranjeros virales cuidemos el esfuerzo y valor de esta comunidad que es exclusiva respetemos los derechos y beneficios de quienes

(02:50) hacemos parte de ella y la regla número seis es los descargos de responsabilidad el grupo Productos extranjeros Virales es un espacio educativo y de apoyo mutuo para emprendedores digitales las estrategias recursos y todos los conocimientos compartidos en esta comunidad están diseñados para guiar facilitar el aprendizaje pero los resultados pueden variar según la implementación y el compromiso de cada persona todos no aplicamos de la misma manera y eso les hago esta aclaración porque al formar parte de esta comunidad

(03:29) tú aceptas estas condiciones y entiendes que el éxito depende de tu esfuerzo depende de tu dedicación y depende de tu habilidad para aplicar todo lo que nosotros te estamos compartiendo ¿listo acá por eso quise detenerme y contarte estas reglas para que las tengas muy en cuenta antes de solicitar como tal el acceso una vez entonces hayas leído como tal las reglas con detenimiento así como lo acabamos de ver y que ya la hayas tenido como tal clara vas a darle en este botón azul que dice unirse al grupo para enviar como tal tu solicitud pero

(04:05) antes de enviarla debes de cumplir con tres pasos que son fundamentales para nosotros poder aprobar la solicitud como tal al grupo estos tres pasos son los siguientes una vez entonces le das en el botón azul se te va a abrir esta nueva pestaña una vez entonces le das al botón azul se te va a abrir esta ventana que estamos viendo aquí en pantalla y debes de diligenciar estos datos que te estamos solicitando inicialmente aquí debes escribir tu nombre debes indicar nombre completo y el apellido por ejemplo Laura Zavala listo ahí estoy cumpliendo

(04:43) con el criterio de nombre completo y apellido nos vamos para el siguiente paso correo electrónico con el que realizaste la compra y accedés al programa productos extranjeros virales importantísimo correo con el que tú compraste el programa ¿listo con el que llenaste en el formulario una vez hiciste la compra entonces aquí por ejemplo pongo el correo con el que hice la compra del programa el paso número tres compártenos el link o el enlace de tu perfil de Facebook ¿cómo hago para sacar este enlace la cómo comparto mi perfil de

(05:23) Facebook no lo sé hacer te voy a mostrar cómo puedes sacar o copiar ese enlace si estás desde el computador o si estás desde el celular en este momento te

voy a mostrar ese paso a paso cuando estás en el computador una vez entonces ingresas a Facebook desde el computador para poder compartir el link o el enlace o la URL de tu perfil como tal vas a darle entonces clic vas a darle entonces clic en esta bolita es decir donde está la foto eh de tu nombre como tal de Facebook darle clic y vas a darle nuevamente clic en el nombre es decir

(05:59) acá en la parte de encimita y te dirige como tal a tu perfil de Facebook en este caso te vas a la parte superior señalas toda esta URL o todos estos numeritos que salen acá seleccionas completo le das copiar te devuelves a la página para hacer la solicitud como tal de aprobación al grupo lo pegas en la parte de aquí de abajo las reglas del grupo ¿recuerdas que las acabamos de leer y estudiar juntos pero te recomiendo de que nuevamente las leas y te tomes el tiempo de leerlas detenidamente una vez las aceptes le das

(06:41) clic a esta casillita y que se pone de color azul cuando ya hayas cumplido con estos criterios le das enviar solicitud en el botoncito azul tu solicitud como tal aquí dice "Los administradores recibieron tu respuesta y recibirás una notificación si se aprueba tu solicitud es decir aquí ya cumplimos con el proceso de enviar el acceso y la solicitud para que nos aprueben el ingreso a la comunidad es muy importante si no cumpliste con alguno de estos pasos que yo te acabo de mostrar por ejemplo si solamente pusiste

(07:17) tu nombre completo correo electrónico pero no compartes tu perfil de Facebook tu aprobación va a ser denegada es decir no se va a probar y no se va a aceptar como tal el acceso al grupo aquí en Facebook si por el contrario te faltó el correo electrónico pero pusiste el nombre y pusiste el perfil de Facebook tampoco se te va a aceptar si pusiste un correo electrónico que no corresponde a la compra del programa tampoco se te va a aprobar esa solicitud antes de que le des en el botón enviar cerciórate y ten plena certeza de que esos datos

(07:52) corresponden a los de la compra del programa y que corresponden como tal a tu nombre completo y corresponden a tu perfil de Facebook ¿listo esta solicitud no se aprueba inmediatamente tenemos un tiempo estimado de hasta 48 horas para aprobarte como tal el acceso a la comunidad no te vayas a asustar no te vayas a desesperar si no recibes el acceso inmediato esto es un proceso que hacemos manualmente porque nos tomamos el tiempo de revisar y verificar que las personas que hacen parte de la comunidad aquí en Facebook sean las mismas

(08:34) personas que adquirieron nuestro programa nosotros garantizamos la exclusividad de todo lo que compartimos con cada uno de los alumnos y por eso

entonces lo hacemos de esta manera para que tengan un poco de paciencia y como les mencionaba no se asusten no se desesperen si no reciben la aprobación inmediata esto es un tiempo máximo como puede que sea antes como puede que sea en 48 horas listo para que lo tengamos en cuenta y también una vez se apruebe la solicitud ustedes van a recibir un correo electrónico por parte de Facebook

(09:09) donde les indica que ustedes ya hacen parte de un grupo privado entonces por favor ten muy en cuenta estos pasos que yo te acabo de mencionar si también lo vas a hacer desde un celular te voy a mostrar cómo vas a poder entonces copiar ese enlace o esa URL desde un teléfono móvil cuando estemos entonces en Facebook desde nuestro teléfono móvil le vamos a dar a la bolita de la parte inferior derecha que dice menú cuando le damos clic ahí nos va a llevar entonces a nuestro perfil como tal y vamos a darle en los tres punticos de la parte

(09:45) derecha y nos vamos hasta el final vamos a encontrar que dice copiar enlace del perfil que es la última opción que vemos entonces cuando le damos sobre ese apartado inmediatamente se nos copia la URL el enlace y ya lo tenemos listo para ir a copiarlo en la cajita y cumplir con los criterios de el enlace de nuestro perfil de Facebook allí les muestro entonces las dos opciones si prefieres hacerlo desde el computador o desde el celular pero como te mencionaba hace un momento cerciate de cumplir con estos tres pasos para poder solicitar la

(10:22) aprobación a la comunidad de Facebook

### 13 - ASÍ PODRÁS INTERACTUAR EN NUESTRA COMUNIDAD

<https://www.youtube.com/watch?v=UFXUpkQcXjE>

Transcript:

(00:00) hola hola chicos en esta lección les voy a mostrar el paso a paso de cómo debemos preguntar en nuestra comunidad en Facebook Debemos de seguir como tal estos parámetros para poder garantizar como tal las respuestas a esas dudas que nosotros estamos solicitando que nos apoyen a resolver o de lo que estamos queriendo de que nos ayuden ¿Listo también es importante usar el mismo formato que ya les voy a mostrar qué es para compartir esos resultados de las ventas alguna duda puntual todo lo que vayamos a compartir en la comunidad debe

(00:35) de llevar este formato Cuando ustedes ya tienen la solicitud aprobada se van a encontrar entonces con esta pantalla como la que estamos viendo acá que quiere decir de que ya estamos como tal dentro de nuestra comunidad Ustedes se van a encontrar aquí con varias pestañas en esta parte superior Cuando ingresan entonces van a ver que el grupo es privado eh las reglas y bueno espero que esta parte ya la hayan explorado Donde dice conversación es donde nosotros vamos a poder encontrar todos los comentarios o todas las publicaciones

(01:06) que se van a estar realizando en este momento Por ejemplo para encontrar este video de bienvenida por favor véanlo y préten mucha atención porque ahí les cuento cómo funciona también eh la comunidad Si van bajando van a encontrar también que por acá hay otro mensajito Y muy importante en esta pestaña de destacados siempre por favor revísenla porque ahí van a estar anclados los mensajes que yo necesito que ustedes vean sí o sí Por ejemplo actualizaciones de alguna lección herramientas nuevas que podamos nosotros implementar para la

(01:39) elaboración de nuestros productos extranjeros virales Algún tip alguna otra estrategia que yo les comparta que mi equipo les comparta Entonces super importante siempre estar pendientes de esta pestañita de destacados porque son los mensajes que van a estar anclados en este caso el de la bienvenida al grupo y este otro video donde les cuento toda la modalidad ¿Listo entonces ¿cómo es que vamos a preguntar si yo tengo alguna duda o si es que de pronto yo tengo resultados de mis ventas que quiero compartir cuando

(02:11) le damos aquí en la pestañita conversación vemos que se nos eh activa automáticamente esta barra perdón que dice escribe algo Aquí le vamos a dar clic y

se nos abre esta pestaña pequeña Ahí es donde podemos comenzar a escribir esa duda que tenemos lo que necesitamos que nos apoyen a resolver o eh todas las ventas que nosotros vamos teniendo con todos esos pantallazos para que todas las otras personas de la comunidad se animen también a seguir ejecutando y a tener esos resultados Entonces lo primero que vamos a hacer es que antes

(02:45) de formular la pregunta la inquietud o compartir cualquier eh resultado vamos a poner el numeral es decir este hashtag este de ahí y vamos a poner seguido no le vamos a dar espacio Por ejemplo en este caso si fuera una pregunta le damos un espacio y ahí sí comienzo a formular la duda puntual o con lo que yo requiero apoyo en este momento Vamos a hacer el ejemplo Entonces ya tenemos como tal el numeral y la palabra clave que en este caso es pregunta Vamos a hacer la simulación como si yo tuviera una duda en este momento Entonces le damos

(03:20) espacio y vamos a escribir lo que necesitamos que nos apoyen Equipo hola Por favor me ayudan a identificar cómo puedo eh elegir correctamente el hotlin desde face desde Hotmart es decir cómo sé que es el link o enlace correcto de mi producto Gracias por su ayuda Listo eso es un mero ejemplo Le damos en publicar esta pregunta entra entonces como tal a una revisión para mi equipo de soporte Recuerden que toda duda toda pregunta tiene un lapso de tiempo estimado para poder como tal aprobarla y que quede visible dentro de la comunidad para que

(04:20) nos podamos apoyar entre todos Pero aquí podemos ver por ejemplo de que ya quedó el numeral pregunta Incluso si yo me paro encima de él puedo darle clic y está formulado que es lo que yo necesito en el momento Si voy a compartir un resultado es decir si yo ya tengo ventas con mis productos extranjeros virales vamos a hacer lo mismo Vamos a poner el numeral o el hashtag y vamos a colocar venta Y ya copiamos o escribimos lo que queremos eh compartir Equipo estoy feliz Les comparto mi primera venta de mi producto extranjero viral Y aquí en esta

(05:02) partecita que se ve como un cuadrito verde ahí podemos anexar la foto o el video de la notificación de venta Una vez lo tengamos acá le damos publicar El mismo proceso entra a revisión con mi equipo de soporte para que te aprueben como tal esa publicación Una vez ya esté aprobada entonces nos va a aparecer al resto de personas que hacemos parte del grupo y podemos nosotros como tal por ejemplo si yo me sé la respuesta de cuál es el hotlink correcto que debe usar yo libremente puedo ir a comentar esa publicación en específico para ayudarle

(05:42) a la otra persona que hace parte del grupo ¿Listo también cuando nosotros les vayamos a compartir a ustedes alguna actualización de alguna lección de alguna

estrategia de todo lo que ustedes puedan sacarle provecho y que nosotros sabemos que les va a aportar en su proceso lo vamos a hacer también de la siguiente manera Cuando ustedes vean por ahí el hashtag actualización ustedes saben que eso es algo nuevo del programa y deben de estar pendientes revisando cada uno de estos hashtags porque posiblemente alguna

(06:15) pregunta que a ti te te surja en el momento puede que esa pregunta ya la haya hecho otra persona y ya esté resuelta como tal acá en la comunidad También recuerden que dentro del programa hay un módulo especial de preguntas y respuestas y este módulo se va actualizando constantemente con todas esas preguntas que ustedes nos comparten y que nosotros vemos que se van e repitiendo que son muy reiterativas Entonces para evitar como que se repitan esas respuestas decidimos que este módulo cada vez se vaya actualizando

(06:46) porque así va a ser mucho más fácil para ustedes ya tener esa respuesta a la mano y no tener que esperar un tiempo prudente mientras se responde ¿Listo entonces también ¿cómo es que ustedes van a buscar cuando ya haya una pregunta cuando ya haya una actualización ¿cómo hago para buscar esa información en el grupo es muy sencillo Aquí en esta lupita la que vemos acá en pantalla ustedes le dan click y le van a dar en esta barrita que dice buscar en el grupo Ustedes simplemente escriben el hashtag y por ejemplo pregunta Cuando ya estén

(07:17) las preguntas formuladas y que estén resueltas a usted les van a aparecer un listado de las preguntas que ya se han hecho Entonces ustedes pueden comenzar ahí a revisar si la que ya está ahí se asemeja a lo que ustedes están necesitando en el momento Lo mismo con actualización Escriben la palabra actualización le dan enter y como tal el grupo les va a filtrar y les va a mostrar únicamente lo que conlleva esta palabra actualización Entonces así no van a perder mucho tiempo buscando publicación por publicación sino que

(07:50) aquí les va a filtrar de esta manera Lo mismo con ventas resultados actualización pregunta todo con el hashtag para que de esta manera tengamos el grupo mucho más organizado y sea mucho más fácil para ustedes encontrar esa respuesta que están necesitando en el momento Entonces espero que les haya quedado esto un poco más claro para que podamos también interactuar de la manera correcta y podamos sacarle provecho a esta hermosa comunidad que es de todos Y por favor como les decía en las lecciones anteriores y en los videos

(08:25) cuidemos este espacio porque este espacio es maravilloso y es aquí donde vamos a poder apoyarnos de las otras personas que hacen parte del programa M



## 14 - ASÍ PODRÁS INTERACTUAR EN NUESTRA COMUNIDAD.

<https://www.youtube.com/watch?v=VM0G389LYBg>

Transcript:

(00:00) en las lecciones anteriores entonces te contaba que nuestra comunidad está alojada como tal en Facebook y es a través de allí donde vas a poder como tal interactuar aclarar todas tus dudas compartir todos tus resultados de las ventas en la comunidad y apoyarte con los otros miembros como tal del programa pero también quiero hacerte una aclaración muy importante y es que si tienes alguna crítica constructiva si deseas compartírnos algo algún punto de mejora lo puedes hacer en este correo electrónico que estamos viendo en

(00:31) pantalla que es soporteproductosextranjeros@gmail.com si tienen algún problema puntual técnico por ejemplo con el acceso a la plataforma no les reproduce algún contenido o algo que sea un poco más de la parte técnica que estratégica también lo pueden enviar a este correo electrónico mi equipo estará muy al tanto para poder apoyarlos con el proceso toda solicitud que se envíe a través de este correo electrónico también entra en un periodo de revisión manual por lo tanto nos puede tomar de 24 a 48 horas en darte respuesta a tu

(01:10) solicitud entonces como te mencionaba todo es a través de nuestra comunidad en Facebook es decir el grupo privado donde estamos todos todos los alumnos toda solicitud inquietud duda no se van a resolver ni por Instagram por mensajes directos ni tampoco por el teléfono de WhatsApp solamente por nuestra comunidad en Facebook o este correo electrónico para esos casos específicos que les acabo de mencionar espero entonces por favor de que tengamos esta aclaración muy presente si necesitamos celeridad como tal en nuestra respuesta con la

(01:50) inquietud que tenemos sigamos este hilo conductor y estas indicaciones que yo les acabo de compartir lo hacemos de esta manera para poder garantizar como tal una pronta respuesta a lo que tú necesites apoyo en el momento si nos escribes como tal en el Instagram en el mensaje privado en comentarios nosotros no estamos respondiendo por estos medios como tal todo lo de nuestros alumnos está canalizado en el grupo de Facebook y en este correo electrónico que les estoy mostrando en pantalla si quieres como tal una oportuna respuesta y

(02:28) celeridad a la pregunta a la duda o ese apoyo puntual que necesitas por favor serrate que lo estés haciendo de esta manera correcta yeah

## 15 - TE TENGO UN RETO

<https://www.youtube.com/watch?v=e8ZtZTBHPdY>

Transcript:

(00:00) y como muy bien sabes que aunque el programa no tenga un acompañamiento en vivo sí quiero reconocer como tal todo tu esfuerzo y toda la ejecución que estás haciendo en este momento porque yo sé que vas a ser un grande empresario digital entonces para todas aquellas personas que lleguen a alguna facturación de \$1,000 con resultados comprobables automáticamente van a tener una sesión 100% en vivo y 100% personalizada conmigo para que refinemos esa estrategia que está usando en el momento porque si ya facturaste \$1,000

(00:31) es muy probable que factures 2,000 3,000 o hasta 5,000 solamente refinándole un par de cosas para las personas que facturen \$3,000 obviamente también comprobable como tal con las ventas y las comisiones de los productos digitales automáticamente va a ser una sesión de una hora 100% personalizada 100% en vivo conmigo y vamos a refinar y a revisar todo ese embudo cómo es que lo estás haciendo para que ya no sean 3,000 sino que lleguemos a unos \$10,000 de facturación entonces vamos a ponernos las pilas porque quiero de que sean

(01:06) todos los que se ganen esa sesión personalizada conmigo

# MODULO2

## 1 - CÓMO CREAR EMPRESAS DE 100M.

<https://www.youtube.com/watch?v=D34bEtofqC0>

Transcript:

(00:01) te doy la bienvenida a esta experiencia la sesión de hoy va a ser algo disruptiva va a ser algo totalmente distinto pero va a ser una sesión de expectativa que quizás otra persona o otra gente que esté afuera online no te va a decir en instantes también te voy a contar este parche de qué trata por ahora quiero que te ubiques en mayo del año de 2024 tuve la fortuna de conocer a Alex Ormosi en Las Vegas asistí a Las Vegas me hicieron una llamada me dijeron que si quería ir que costaba \$5,000 era un evento dos días y

(00:30) yo le dije "Hágale Alex Ormosi para que tú sepas y de hecho te recomiendo que lo sigas es una persona que se conoce en el mundo online principalmente en Estados Unidos porque escala compañías de cero a 100 millones dólares a 200 millones de dólares de hecho es muy conocido por su libro que se llama 100 millones de ofertas totalmente recomendado está tanto en inglés como español lo puedes descargar y 100 millones de ladit eh con el afán era un workshop de qué tenía que hacer ciertas compañías para poder escalar a los 100 millones de dólares

(01:02) algo que yo me esperaba eran muchas cosas de negocio efectivamente fue algo muy interesante era para ellos de negocio que que podían escalar más del millón de dólares anual pero también había gente de 20 30 50 millones en el workshop como asistentes alex Ormosi habló algo muy interesante y es una ustedes todavía son pequeños negocios cuando escalen menor al 50 millones de dólares al año cuando a mí me dicen esto yo me siento como "Wow Dios mío.

(01:32) " Esto fue una lección muy importante ¿por qué porque me dio a entender que Dios mío hay mucho camino y es posible hacerlo ¿listo y segundo que muchas veces cuando se ganan en la vida se tiene que tener la humildad para decir "Todavía hay más." Y eso es lo que yo quiero primero comenzar con esta sesión abrirles la mente cuando tú te comiences a juntar con personas que hacen este tipo de cosas que hacen este tipo de números es mucho más probable que tú seas y aceptes la idea de que sí puedes hacer dinero de que sí puedes hacer plata ¿listo y mi recomendación

(02:02) ahora en adelante es no escuches a esa gente que es vende humo los verdaderos millonarios los verdaderos billonarios se ven así por acá este era yo en el en el workshop allá de Alex Ormosi y literalmente así se ven los billonarios entonces esa es la primera lección que te doy literalmente los billonarios se ven así este señor tiene una empresa de 30 millones de dólares ahí estábamos este tenía una empresa de 5 millones de dólar al año una camisa totalmente normal Nike y ese es el sueño que yo te quiero comenzar a vender primero eso que

(02:36) ti te han vendido en internet de los lujos de los carros es una estrategia de marketing para que tú caigas para que tú generes deseo nosotros claramente en la estrategia de ventas lo que hicimos fue una estrategia de generarte deseo eso también lo vamos a hablar un poco más adelante es normal pero te quiero comenzar a aterrizar y los verdaderos millonarios se ven así listo parece que ni se bañaran se ve totalmente normal y es importante yo comenzar a aterrizar la gente que tiene plata no demuestra que tiene plata

(03:07) ¿por qué porque ellos están con gente que tiene plata y a la gente que tiene plata no le gusta a otro personaje que hable de plata porque ya son millonarios y esa es una lección que allá en el masterm en el evento decíamos y es el millonario no se impresiona con los lujos porque ya los tiene el falso millonario lo que va a hacer es sacar lujos para impresionar a personas que no tienen dinero y por eso yo quiero ser muy claro contigo la expectativa de los carros claro que si puede llegar a pasar pero algo que a mí

(03:43) me pasó después es darme cuenta que si se tiene ese dinero se tiene eso que tú quieres en la vida pero es que tú sigues siendo un ser humano común y corriente tienes problemas eso el carro tú ya puedes tener un momento lo que se quiere y y ¿qué pasa se muere entonces desde ya te voy a aterrizar ¿por qué porque la idea es qué podemos nosotros hacer para poder estar en círculos de 100 200 500 millones de dólares de personas como estas otra lección muy importante que ya en un momento voy a a hablar con Alex Ormosi

(04:13) eh yo he conocido distintos billonarios en mi vida de billones de dólares como por ejemplo Brian Johnson de pronto las personas que son de Estados Unidos lo conocen porque él fundó una compañía muy famosa que llama Benmo benmo es una plataforma de transferencia de pagos muy famosa eh yo tuve la fortuna de compartir con él en un evento en San Francisco y algo que de hecho él es muy famoso también porque es el joven que una personaje que se volvió billonario y se obsesionó con envejecer y esto es muy interesante

(04:43) porque cuando tú lo ves a él tú ves una persona común y corriente y así se visten los billonarios ¿listo entonces lo mismo también tuve la fortuna de conocer a este personaje que creó la marca Quest Tom Vilio tom Villio es un personaje que yo no sabía que era billonario cuando lo conocí y cuando comencé a hablar con él mira cómo se viste un billonario que entrevista a Marken distintas personas y los billonarios no se ven como billonarios es importante que tú lo veas y por eso te va a aterrizar acá vamos a hablar con

(05:10) la verdad en esta comunidad vamos a hablar con lo que es y por eso necesito bajarte de una nube pero para subirte en otra nube ¿listo entonces acá la idea es que no nos impresionemos la idea es que nos motivemos que sea una comunidad real ¿por qué va todo esto porque es que yo te voy a enseñar a ti cosas que no se trata del dinero y esta fue una de las lecciones más grandes que yo aprendí de Alex Ormosio ¿listo entonces a partir de acá te voy a dar una de las sesiones que a mí me hubiera gustado tener cuando yo

(05:37) tenía 19 años cuando yo tenía 20 años y empecé a emprender en este mundo del internet porque así yo hubiera justificado mis fracasos en esta sesión de acá yo te voy a justificar tus fracasos le voy a tirar rocas a los enemigos voy a inspirarte y voy a construir una afición de futuro a lo que tú deberías hacer cuando la vida se ponga difícil porque se va a poner difícil para algunos va a ser más fácil que para otros es es temas de suerte muchas veces la suerte es muchos temas de de experiencia etcétera esto te va a

(06:04) ayudar y quiero que te lo guardes en tu corazón para siempre así que vamos a continuar en la siguiente lección para que tú veas esto de acá yeah

## 2 - ASÍ LUCE UN BILLONARIO.

[https://www.youtube.com/watch?v=5Cs\\_XKbZZGg](https://www.youtube.com/watch?v=5Cs_XKbZZGg)

Transcript:

(00:01) hay un último bono que les quiero entregar acá hablando de temas de de los falsos gurús y multimillonarios Así se viste un billonario así se ve Listo Esto fue en un evento de San Francis que tuvimos en San Francisco de un evento de de biohacking que que bueno es un tema sobre sobre cómo optimizar el cuerpo para ser más productivo tener más energía Literalmente esta es la energía de un billonario Eh y quiero que lo vean Empezamos a las 7 de la mañana con una fiesta sin alcohol con aceite de oliva y literalmente nos quitamos la camisa y

(00:38) estaba con un billonario quitándome la camisa y eso es lo que hace a un billonario Así se ve un billonario Entonces para todos los que de pronto piensan que así no sea un billonario o tienen la expectativa de los carros muchachos ese es un proceso Sí Ya Y ustedes van a ver que cuando la gente se vuelve billonaria se parece otra No no presume los yat lujos ¿Acaso ustedes ven a los modos que los mos parece un loco que no tuviera dinero eh así es Entonces esa es la expectativa que nosotros les planteamos Su vida va a cambiar pero ya

(01:06) se van a aterrizar Porque hay una frase que me dijo una vez un mentor y nunca se me va a olvidar y es "Espero que todos sean millonarios Ojalá lo sean muy rápido Ojalá se tapen en plata Eso también lo dice Jim Jim Curry Ojalá se vuelvan millonarios para que se den cuenta que por ahí no es Espero ojalá tengan la plata lo más rápido que puedan para que se den cuenta que por ahí no es Listo porque es un tema más de propósito y bueno después es un tema del proceso ustedes están enando en este proceso Entonces qué rico que que alguien sea

(01:35) claro con con eso desde el inicio Entonces un placer muchacho

### 3 - CÓMO HACER DINERO.

<https://www.youtube.com/watch?v=pwpl-5Je--w>

Transcript:

(00:01) bienvenido a lo que quizás sea una de las clases más importantes de tu vida sobre el dinero Entonces primero ¿qué es el dinero El dinero no es hacer plata El dinero simplemente es una suma de habilidades que tú tienes que hacen plata Los seres humanos con más habilidades en el mundo hacen plata ¿Listo Importantísimo Así de sencillo Esto es la lección que te quiero transmitir el día de hoy Los seres humanos con mayores habilidades en el mundo son los que hacen más plata Si tú no tienes en este momento plata es

(00:37) porque careces de unas ciertas habilidades ¿Listo En tu vida no tienes los resultados que quieres es porque no tienes habilidades Punto Es un tema de lo que en inglés se conoce como skills No tienes el skill de hacer dinero Puede que socialmente seas muy bueno puede que seas académicamente bueno pero en la cuando hablemos el tema de skill para hacer dinero no lo tienes ¿Listo Eso es lo que tú vas a tener en este programa el skill para aprender qué cosas se requieren para poder hacer dinero ¿Listo Entonces esto es muy importante ¿Por qué

(01:08) Porque en la vida no es que la la situación esté mala No es que te que estés no es que la vida te quiera es que simplemente sonará muy crudo pero así me lo decía Alex Ormosi Eres un novato que pretende hacer cosas que requieren tener experiencia ¿Listo Eso es simplemente no sabes vender no sabes cómo llamar la atención de tus prospectos no sabes un montón de cosas y los resultados que tú tienes en tu vida es por las habilidades que en este momento tienes o careces Y eso es muy bueno para ti ¿Por qué Porque todo lo que tú vas a tener en tu

(01:42) vida a partir de este momento va a depender de las habilidades que vas a construir en el futuro ¿Listo Entonces básicamente esto es como una maquinita ¿Listo Entre más habilidades tú tengas acá metámosle cositas a la maquinita tan tan tan tan tan tan es mucho más probable que al final se haga platica ¿Listo ¿Qué es lo que va a pasar Muchas veces en la vida esta maquinita de de acá la misma maquinita tú tienes buenas habilidades pero es que ella ella no tiene la suficiente materia prima no tiene lo suficiente para que tengas

(02:18) platica Hay veces no es suficiente hay veces necesitas meterle más habilidades a tu vida y posiblemente en estos momento digas "Oye yo soy

habilidoso soy un buen profesional sé un montón de cosas tengo un posgrado un doctorado pero es que y tienes tus habilidades tus skill acá pero es que tienes que comenzar a construir otros skills que no tienes.

(02:38) " Y acá es donde tú le tienes que comenzar a meter a la maquinita un skill ¿listo Una seriedad de habilidades Entonces permítame acá un segundo Los gatos allí atrás Permítame un segundo Volví Listo Cosa importante en este momento los resultados que tú tienes es porque literalmente muchas veces eres en algunas en algunas áreas no un novato ¿Listo Y la idea es que tú comiences a entrenar y aprender habilidades distintas para meterle a esta maquinita y el día que la maquinita tenga lo que se necesita ella va a sacar plata ¿Listo Antes no lo así es que funciona el

(03:16) dinero Tú tienes que ser un ser de habilidades Muchas veces tú seguramente te ha pasado pero es que yo sé lo uno lo sé lo otro Te faltan alguna serie de habilidades que no sabes Y justamente en este programa lo que te voy a mostrar son habilidades Por eso esto es un programa y de nuevo te voy a aterrizar Es un programa de construcción de habilidades Si yo te sé pasar y te sé entrenar con esas buenas habilidades por ende tú vas a hacer plata ¿Listo Entonces obsesiónate con esto Cuando en la vida tú pierdas en vez de verlo como que la vida

(03:50) te quiere como que la vida te quiere eh no avanzar vas a tener que decirte algo que es crudo pero te va a ayudar a potenciarte Eres todavía un novato Eres un novato y sigues pasando por lo que te pasa porque sigues siendo un novato y no está mal Pero todo resultado que en tu momento en este momento no sea satisfactorio en tu vida es porque no tienes la habilidad para hacerlo Entonces ¿qué es lo que tienes que hacer Volver a mirar o volver a construir habilidades hasta que se hasta que se dé Si sigues fallando todavía no tienes la

(04:20) habilidad todavía no eres tan habilidoso no todavía no has aprendido la habilidad hacer plata todavía no has aprendido la habilidad de construir productos extranjeros de construir deseo en esas personas para que te compren Entonces esta clase es tremendamente importante y espero que nunca lo olvides Lo que tú quieres en tu vida está dentro de la habilidad que en este momento no tienes Y en este programa como yo le acabo de mencionar yo te voy a llevar junto con LAOu y junto con los demás mentores a que construyas distintos

(04:51) skills distintas habilidades habilidades que son muy valiosas y que en otro lado no las vas a ver ¿Listo mucha gente en este momento y por eso lo digo y tenemos que actuar desde desde la humildad de que de que no sabemos incluso cuando ganemos ,illón de dólares te vas a dar cuenta que vas a seguir fallando 2,00ones de



dólares vas a seguir fallando Tienes que actuar y decir "En algunas cosas soy muy bueno pero en otras sigo siendo un novato.

(05:15) " ¿Listo Otra cosa que es muy importante en tu vida tú vas a tener que tomar decisiones Esto se llama un costo por oportunidad Es esto no es de memoria esto simplemente es para que tú lo sepas O tú aprendes a hacer A o tú aprendes a hacer B o tú aprendes a cocinar o tú aprendes a hablar inglés o tú aprendes a hacer x y cosa o hacer otro Tienes tu tiempo es limitado ¿Listo Entonces por ejemplo yo siempre menciono algo Yo una de las habilidades que a mí me cambió la vida fue en un día a mí me dieron la posibilidad de aprender a

(05:49) manejar o aprender inglés ¿Qué era lo más sexy Aprender a manejar que era lo menos sexy inglés pero no sé sentí que en ese momento tenía 17 años me dieron la posibilidad de comprar un curso dije "Bueno vamos a hacerlo." Y pues la verdad no había carro entonces yo dije "No tiene sentido aprender a manejar porque ni mi mamá no ha tenido un carro y ni sé si vamos a tener de aquí a 10 años un carro ni tampoco lo veía probable.

(06:14) " Entonces dije "No voy a aprender inglés." Afortunadamente muchas de las cosas que yo aprendí en mi vida fue yo estudiando en inglés comencé a leer libros y los traducí y comencé a darle y muchas de las cosas que tengo en la vida es el tema del inglés Me ayudó un montón porque comencé a mirar como en Estados Unidos se hacía y es que también el conocimiento de Estados Unidos es diferente Entonces comencé a hacerlo y comencé a entenderlo y que y qué les voy a decir algo muy interesante Después de haber hecho un buen dinero actualmente

(06:40) en el momento de que tú estás viendo este video yo no sé manejar Yo no tú no me vas a ver a mí con un carro con un Porsche Te lo juro cuando recién logramos ese millón yo dije "Putá me quiero comprar un Porsche y lo podemos comprar y lo puedo pagar de contado pero una no sé manejar y segundo es mi tiempo es limitado O uso ese dinero una para invertirlo hacer otra cosa o uso ese dinero para aprender otra habilidad y hacer más money Entonces ¿qué fue lo que hice Usé eso para aprender a hacer más money Fui a eventos

(07:11) de 5,000 pagué eventos de 18,000 fui a Ibiza donde estuve con personas de 18,000 que tengo un evento de \$18,000 cosas de ese estilo Y ahí es donde mi skill se reforzó Y lo que te digo mucha gente va a decir "Ah pero qué es que tu tiempo es limitado." Sí pero es que recuerda que la vida sí se puede tenerlo todo Sí pero es que recuerda que tu tiempo es limitado y muchas veces para ganar en la vida se requiere

enfoque De hecho muchas veces en la vida no se gana es por ese enfoque porque queremos pegarle a todo y al final no le

(07:38) pegamos a nada Entonces en lo mi vida fue desenfoque y no iba a hacer nada que me desenfocara de esa meta y así fue Y yo en este momento de hecho el portugués por ejemplo ustedes vieron que nosotros hablamos del portugués que el portugués nosotros no encontramos este conocimiento en el mercado español y nos tocaba comenzamos a ver por ahí por cosas de la vida una persona que lo habló en portugués y nos tocaba asistir a clases sin nosotros a ver absolutamente nada de portugués a escuchar y y repita y repita y traduzca

(08:06) ahí en vivo y al final ¿qué nos tocó aprender portugués a las malas Desarrollamos un skill una habilidad que no teníamos para hacer más plata ¿Por qué Porque ahora podemos contratar personas que lo hacen superfácil para nosotros Entonces eso es demasiado importante en la vida Otra cosa que yo también te quiero decir que es muy importante esto también va a ser muy controversial pero nuevamente esto es lo que yo he hablado con personas billonarias de billones de dólares El millonario el millonario es una persona

(08:33) entre uno a 999 millones de de dólares ¿no Pero el billonario es por encima de los 1000 millones de dólares Los billonarios que yo he conocido con B siempre pues no sé yo he escuchado y pues las pocas los tres personajes que he conocido en mi vida que son billonarios me han dicho lo siguiente y es una cosa enfóquese en aprender una cosa que le dé plata y después de eso ahí sí comienza a diversificar aprender a hacer platica Este consejo no lo dice la persona que está entre 0 a \$999,000 No lo va a decir No diversifica

(09:10) compra acciones compra lo uno compra lo otro pero es que recuerda tu tiempo es limitado El día que tienes que en este momento estás aprendiendo de marketing estás aprendiendo a vender haces 1000 \$10,000 Listo chévere está cool Después te desenfocas ¿Por qué Porque llegó el Bitcoin llegó una nueva oportunidad y al final ¿qué es lo que pasa Y conozco un montón de gente que en esta industria le pasó que llegaron hicieron sus primeros \$10,000 y fue pucha tengo que diversificar porque es que me vendieron la idea que es que toca diversificar que

(09:34) todos los huevos en una en una canasta que eso es imposible y pum y al final no fueron buenos para nada Tú tienes que aprender a ser experto en algo Y de hecho yo te digo esto espero que sea el primer curso el primer programa del resto de la nueva carrera profesional de tu vida porque esa es una carrera profesional si me entiendes es muy importante Yo te estoy alineando en temas de expectativas de

cómo es que se va a ver tu vida en el futuro pero por eso te digo necesito ser honesto por eso esto no es un curso de los típicos que

(10:03) venden dinero usamos la estrategia de marketing chévere jaja deseo pero esto es un curso empresarial para futuros empresarios para personas que quieren hacerlo en el futuro Y pues de nuevo por eso espero que te enamores totalmente de este programa y a los que no pues bueno esa es la cruda realidad de lo que es Esa es la realidad ¿Listo Entonces yo tenía un mentor que decía que antes de los \$100,000 nunca probaras un un nuevo negocio ni crearas otra cosa Y sabes qué Yo creo algo y es que incluso después del millón de

(10:34) dólares tampoco deberías probar otras cosas Así lo decía Alex Ormosi Es como muchos billonarios que son amigos de Alex Ormosi Y él decía eso Es como solamente hasta que hicieron una demasiada demasiada demasiada cantidad de dinero unos buenos millones ahí sí comenzaron a diversificar en otros negocios Después lo hicieron pero no lo hicieron de forma inmediata porque tú te tienes que volver experto en una cosa Y esto es lo lindo de esta profesión es que esto que tú vas a aprender te va a servir del resto de tu vida hasta que te

(11:05) me mueras Porque el resto de tu vida hasta que te mueras va a estar la inteligencia artificial Del resto de tu vida hasta que te mueras va a estar el internet para vender O pues quién sabe el metaverso no sé pero se va a vender hasta que te mueras Se va a vender Es de hecho la habilidad más vieja del mundo no es la prostitución como dicen la habilidad más vieja del mundo es la venta intercambiar bienes Hasta que te mueras eso se va a ir eso va a estar en el ser humano ¿Listo y la habilidad de persuadir y hacer que las

(11:33) personas tomen acción con base a algo que tú les planteas Eso te va a servir para todo para enamorar a una mujer para cerrar negocios para poder mejorar sueldos para hacer más plata para cambiar tu vida para comprar propiedades lo que sea Entonces por eso te digo esta habilidad a diferencia de otros modelos de negocio como el como las criptomonedas las criptomonedas es una cosa que si tú lo quieres aplicar a otras áreas no te va a funcionar Si tú quieres aprender criptomonedas para el sector médico no te va a funcionar Con

(11:59) esto sí Nosotros hemos vendido docenas de sectores médico estético espiritual financiero eh religioso cristiano eh de distintos temas de propiedades bueno un montón de cosas hemos hecho cosas nosotros de champús de aceites de manifestar un montón de dichos ¿Y qué es lo que pasa que lo eso es lo lindo de esto que si hoy no me canso de esto puedo hacerlo porque es aplicable para todo Por eso

te digo de ahora en adelante esta tiene que ser la habilidad número uno de tu vida y espero que no me la sueltes porque en la vida

(12:33) el día que tú tengas plata es porque vas a tener un cúmulo de habilidades en una maquinita especial que te va a permitir hacer dinero En este caso llamémosle la habilidad de saber vender en internet En este curso tú vas a aprender muchas de estas habilidades estas acá que tienes que aprender a a hacer publicidades que tienes que aprender a crear productos que la gente ame Ahorita vas a ver que vamos a grabar una cosa de cómo espiar a la competencia y literalmente hacer el proceso más fácil un montón de habilidades y en esta maquinita que yo

(13:05) te voy a plantear si lo hacemos bien hacemos plata Pero si tú te me vas y aprendes tres cosas en esa máquina y después comienzas a aprender Forex criptomonedas ¿qué es lo que pasa la máquina va a quedar a medias y al final no vas a tener ni lo uno ni lo otro y esa es la mayor lección de vida que yo te voy a dar Entonces te sugiero esto hasta de acá hasta que te me mueras esto te va a ir contigo Y algo que yo veo mucho en digital y por eso te lo voy a te lo voy a a hacer muy realista Es normal que las personas al

(13:35) inicio les funcionen ¿listo Es normal que a veces tú tengas picos de ventas más que todo cuando inicias es normal que bajes es normal que subas es normal que bajes A mí me pasó mis primeros \$30,000 fue para arriba después de mis después de eso duré como pucha como 6 meses sin facturar Duré un periodo acá de 6 meses que literalmente no facturé absolutamente nada Después de yo haber aprendido a hacer la habilidad de hacer internet ¿qué fue lo que pasó después estuvimos un pico acá donde llegamos a a a 200,000 y seguimos escalando y después

(14:04) se cae y y muchas veces la curva se ve así Entonces es importante que tú lo veas A veces para algunos para otros también me ha pasado que la curva parece más bien durar mucho tiempo así que no avanzo no avanzo no avanzo ¿Saben qué es lo que pasa Eso pasas porque todavía no eres tan bueno como tú piensas Y por eso quiero que no te me desesperes Cuando no tengas resultado repite sigo siendo un novato No es que no funcione es que soy un novato Entonces porque a otras personas sí le funcione sigo siendo un novato y con humildad acepto que soy un

(14:36) novato y con determinación dejo de ser un novato hasta que resulte dejo de ser un novato y el día que tú tengas ventas vas a dejar de ser un poquito menos novato Pero como te digo no dejes que por ejemplo en este periodo de mi vida se te suba el ego y ah ya soy lo mejor \$30,000 Dios soy el campeón Porque cuando la vida te coja abajo vas a pensar que no eres tan bueno Entonces ve y míralo de ese lado Los

dos escenarios pueden llegar a pasar y los dos son tremendamente favorables porque en los dos vas a desarrollar habilidades

(15:09) habilidades que en un momento van a explotar Y eso es como el hielo El hielo tiene una propiedad muy bonita y es que el hielo no se no se derrita a -5 gr -4° -3° -2 1 gr Tú lo puedes poner a -1 grado y el hielo no se derrite pero solamente hasta que alcanza el grado cero el hielo se comienza a derretir Y esto es hermoso porque esto esto explica que lo mismo pasa con hacer dinero Tú comienzas acá y fallas Tú comienzas acá y fallas y fallas y fallas y fallas y Dios mío y te rindes acá Pero es que solamente la habilidad de hacer dinero

(15:43) pasa hasta que llegas por ejemplo como hasta un punto Entonces cuando en la vida todo se ponga difícil para ti y esto ha sido una de las cosas que más me ha motivado en los últimos meses es soy un novato y esto es lindo ¿Por qué porque me sé voy me voy a continuar entrenando hasta que deje de ser un novato y el día que deje ser un novato voy a tener ese resultado que yo quiero Así que simplemente lo acepto dejo de pretender ser un maestro y vuelvo a ser un estudiante Y si no llega a funcionar pues de nuevo ¿qué habilidad en esta

(16:13) máquina me sigue faltando Si ya tengo estas habilidades pues pucha ¿qué está pasando G pucha no sé me falta aprender más tengo tres habilidades Sé sé hacer lo uno lo otro pues venga a ver qué es lo que me sigue faltando para poder mejorar O es que esta habilidad la aprendí a medias pues venga la mejoro Entonces acá te vamos a dar ese tipo de habilidades para que tú lo puedas tener Y recuerda la plata es una consecuencia de qué tan habilidoso eres tú como individuo Los seres con mayor habilidad o que aprenden habilidades puntuales que

(16:45) pueden ser muy buenas la rompen en su vida Entonces por eso de ahora en adelante hasta que te mueras tienes que continuar Esto es un tema de continuar Y la y algo que yo he visto es que el tema de la gente en digital cuando comienza a vender en internet de nuevo esto es un tema de expectativa Nosotros que nos rodeamos de gente normal que después se volvió empresaria después creó un negocio muy grande 10 20 30 millones de dólares pasaron por esa curva muy parecida Una perseveraron después se puso difícil Es normal O sea ¿por qué

(17:12) Porque muchas veces aprovechamos el mercado la cosa va bien el primer año muchas veces es muy bueno Eh los primeros meses a veces suelen ser difícil pero ya una vez tú perseveras cuando tú tocas el primer año ya comienza a ver resultados En el segundo puede ir bajando Espérame voy a volver a hacer otra gráfica para que tú lo tengas A ver para algunos puede verse que todavía no ha avanzado no ha avanzado no

ha avanzado después pum después pum y después comienza a subir y acá pum se termina el primer año Listo

(17:37) se termina el primer año Esto es para quien termina el primer año Por eso yo te invito a ti a terminar y que tú te visualices algo que te voy a decir Lo primero que yo te visualizo es que esta profesión de vida que tú vas a hacer que es aprender a vender por internet como mínimo tú te tienes que mentalizar a que te va a comenzar a retornar a 2 años Ahí es donde tu vida absolutamente va a cambiar pero de un giro a la mañana Claramente este programa te va a enseñar a ti a cambiar eso rápido y todo bien pero el día que tú dices "Soy otra

(18:08) persona," va a ocurrir a los 2 años ¿Listo Es muy importante esto porque a los 2 años tú vas a experimentar otra versión de T La gente que va a estar al lado tuyo no te va a reconocer los primeros meses ¿no Y de hecho yo yo tengo fotos ahí donde les voy a mostrar también un poco de mi proceso para que ustedes vean un poco esto que les estoy hablando y les estoy mencionando Entonces permítame acá un momento Bueno voy a quitar el parche Ya en un momento les hablaré porque el parche es una estrategia de diferenciación pero bueno hablaremos

(18:41) después Bueno eh creo que está un poco larga la sesión entonces bueno vamos a continuarla acá Vamos a continuar acá Miren este de acá era yo eh 2020 Listo Entonces mírenlo ahí Me avisan si han cambiado Después vamos a ver otras imágenes Me dicen si he cambiado o no he cambiado Literalmente acá lo que yo hice fue que mi último trabajo fue en la pandemia renuncié en la pandemia para para buscar esto de aprender y yo soy muy determinado Gy pucha y lo que he visto en la gente que le va bien en la vida es que es

(19:08) capaz de de sacar todo adelante Este era yo Listo Entonces ahí pues una persona común y corriente Acá literalmente pues es un computador que me daba Amazon trabajando común y corriente nuevamente Ese es el proceso ¿sí me entiendes Eh pero con determinación y así posiblemente tú estás o estás en una situación mejor o es mejor Pero bueno estamos en una situación donde empezamos el punto A ahí la cosa comienza a mejorar pues ya comenzamos a tener ahí un un iPhone ahí ya comenzamos digamos en 2021 ya comenzó la cosa a despegar pucha perseveraré Hay

(19:42) muchas historias que les tengo que contar ¿Cómo hice mi primera venta Eh de hecho la primera venta que hice me la reembolsaron ese día Me acuerdo que me llegó una venta a las 11 de la noche Al otro día me levanté con esa éxtasis de ir a trabajar y lo primero que veo es un correo de de de Hotmark dice reembolso procesado

Reembolso procesado es cuando te hacen un reembolso y yo ay Dios mío casi me pongo a llorar De hecho los primeros \$,000 que hice pasó algo y no sé como que me hackearon y yo pucha ¿qué pasó Eso no es

(20:13) normal a nadie le pasa pero justo a mí me pasó como que tantas tras en el camino que como que muchas veces la mente quiere como negar y si ve eso estafa si ve eso no sirve sí ve sí ve sí ve y fue pucha y y y no me dejé que eso ganara allá acá Fue bonito porque ya comencé literalmente a a invitar a mi mamita a comer Í bbamos a un lugar acá en Bogotá que se llama yo vivo Medellín pero era en Bogotá que se llama Walk Entonces ya se podía ya se podía ir un miércoles a un restaurante Listo ahí todavía no pues se miraba la carta pero

(20:42) bueno como que hay un poquito de dinerito ya por lo menos se tiene cosas o sea se perseveró ya y más o menos ya llevaba más de eh un año haciéndolo ¿Listo Entonces un año de experiencia para poder decir "Bueno ya tengo algo puedo invitar la carta pero miren mi ropa común y corriente." O sea lo que le digo lo que ustedes ven es es del del Nuevo Rico Eso simplemente es para atraer tu atención literalmente acá con la camisa de mi anterior trabajo que era una cervecería Entonces así empezamos y bueno comencé a vender productos así

(21:13) como ustedes lo ven de cejas y pestañas pelo a pelo literalmente Yo enseñaba un curso así que vendía Ah parce y esos sonidos eran tan deliciosos escucharlos porque cuando yo escuché por primera ese sonido del cachín que ese video que ustedes escucharon de se sintió un orgasmo porque es la posibilidad es la posibilidad Pero saben qué pasó que me comenzó a ir muy bien Comencé a hacer \$100 al día y pum se cayó de un momento para otro y de se cayó la oportunidad de mi vida era estafa de nuevo pero no me voy a rendir

(21:42) sigo siendo un novato y hasta que me dé Y perseveré y pum le pegué a otro más grande y comenzó a avanzar la cosa Y era muy rico porque literalmente eran ventas de \$ pues par me sentía multimillonario haciendo eso Era una locura y espero que en tus primeros inicios te acuerdes de tus primeros inicios por favor Entonces yo llegaba y poníame era obsesionado con grabar las notificaciones acá del celular Entonces llegaban esto por acá eh Facebook acá cobrándome que en ese momento pues lo con publicidad Y este día una de las mayores historias épicas

(22:17) de mi historia como emprendedor y fue el día que estrené calzoncillos y AirPods Ese día fue muy interesante porque ya tenía muchos calzoncillos que estaban rotos o sea pues sin ser pobre ni nada de historia lástima pero tenía calzoncillos rotos y pues uno cuando tiene eso pues uno prefiere comprar otras cosas más importantes

Eso ese día recuerdo porque subí una historia diciendo que pude estrenar calzoncillos y compré unos buenos calzoncillos y la gente me decía "Santiago usted cómo sube eso que le pasa da pena." Entonces como

(22:42) que dije bueno no no algunas cosas sí vale la pena presumir otras no Entonces acá yo presumiendo mis nuevos Airpods Miren acá el galán Y este fue un día muy lindo porque fue el día que compré las primeras luces Entonces acá pum compré las luces y ya teníamos un set Miren ese desorden Estas luces valen como que como \$ y ya con eso teníamos en el set y ya pues me sentía el cinematógrafo Eh ahorita pues bueno tenemos cosas diferentes pero así empezamos Y yo sí era algo como en Colombia como decimos como muy muy bizajoso es que que me

(23:14) gustaba mostrar Entonces yo mostraba es como hey mientras llegaba a venta mientras estaba aplicándome el champú y acá aparecía cejas y pestañas pelo a pelo y pum literalmente llega a la venta mientras me estaba bañando y no es que era el éxtasis O sea ahí sí yo digo ahí fue la primera vez que y eso sí se los compruebo y eso sí es verdad O sea en cualquier si ustedes aprenden esta habilidad en cualquier momento del día les van a llegar ventas cuando hacen el amor Yo siempre molesto con eso también de cuando hacen el amor cuando usted en

(23:39) cualquier momento les va a llegar ventas cuando ustedes pagan el precio ¿no del curso de estudiar de aplicar y de no rendirse esos tres de perseverar Cuando ustedes pagan el precio de la perseverancia ese tipo de cosas pasan Y acá estábamos en 2021 Pues bueno acá nos fuimos con Cartagena con el parcero y esta fue una foto que yo le dije a mi mamá que me tomara Le dije "Mamá mire para cuando de verdad ya la haya logrado tómeme la foto.

(24:05) " Y mira acá tengo unas medias ahí como de de abuelito literalmente Y dije "Cuando ya la haya logrado para que me tome esa foto." Eso fue en el 2021 y recordemos y me la tomé de posta así sin pues desarreglado sin nada de eso porque nuevamente ese es el proceso muchachos Y después ¿qué fue lo que pasó ese años Terminé haciendo \$10,000 en diciembre toqué el techo ese mes Y a partir de ahí pasó uno de los momentos más duros de mi carrera en este tema Y bueno acá ya también antes antes de que pasara ese momento difícil fue la

(24:41) primera vez que conocí a México montando globo y pues nada literalmente era el sueño de de fue pucha estoy ahí literalmente estoy haciendo ventas Les quiero mostrar también para motivarlos y y que ustedes se pongan en el mindset de que este proceso ustedes lo van a tener si no se rinden Dios mío es parte del proceso Entonces



en este momento fue pucha yo decía "Dios mío comenzamos a vender esto de 200 y fue pucha comenzó a pegar eh y ese fue el proceso.

(25:11) " Y fue "Pucha yo no me la creía Estábamos haciendo en 7 días \$2,000 Este día decíamos yo no me la creía." O sea ahí fue que supe que esto funcionaba Y a ustedes les va a pasar eso ¿Listo Solamente no se rindan Para algunos va a ser más rápido que otros pero no porque otros lo hagan más rápido que ustedes significa que ustedes son malos tontos o esto no es para ustedes Es un tema de que alguno le sirva así pero al final el tiempo encuentra a los dos Esto sí es cierto Dios hace hombres fuertes suertudos y a otros los hace no tan favorables pero el esfuerzo los iguala

(25:47) Entonces eso no lo Y esta de acá fue la venta que definitivamente ya cambió mi vida Llegamos a junio 21 de del 2022 pasaron 7 meses donde yo facturé \$100 después de haber ganado hasta que perseveré Créame que fue unos meses muy duros porque me quise rendir pero pero hay algo que es un tema de identidad y tú tienes que entender eso y para mí no hay opción yo volver a ser empleado ni hasta que me muera O sea es que no hay opción Yo nunca en mi vida voy a volver a ser empleado de nadie ni absolutamente nadie Es que es

(26:24) mi identidad Yo no soy empleado y y por eso persevero porque es que ¿qué más me voy a poner a hacer Voy a ponerme a trabajar ni por el Yo no vuelvo a trabajar con nadie ni porque me pague nunca en mi vida Y literalmente eso hizo que yo perseverara Yo soy una persona que nunca va a tener un jefe nunca Y hasta que me muera espero que sea así Voy a trabajar lo más fuerte y cuando la cosa se ponga difícil porque esa una identidad y persevera y pum la logré A partir de ahí de eso fue donde comenzó a despegar Aproximadamente en 3 meses

(26:55) pasamos de no haber hecho nada a 170,000 en 3 cu meses más o menos Entonces a partir de ahí mi vida cambia Posteriormente eh ya ya conozco a vamos a Brasil eh comienza a cambiar la cosa ya después de eso pum se logra escalar al millón pum ya después se comienzan a hacer cosas muy locas y la vida cambia Pero fue un proceso o sea como les digo ya llevamos más de 5 o 6 años en esto donde es y ¿qué es lo que pasa que es gano y no pasa y y a veces uno baja muchachos porque uno es novato Soy novato Ya cuando tú comienzas a crear

(27:33) empresa es cómo se contrata F Escucha el 30% de los ingresos que tuve en mi vida se gastaron porque tuve un mal contador Perdí el 30 40% de mis ingresos por un mal contador de todo lo que hice ya después en mi vida después de haber hecho muy buen dinero y estoy hablando de que se me salieron más de \$200,000 ahí no más en impuestos ¿Por qué Por yo no saber Entonces lo que hice lo perdí por un lado por

novato Subo y bajo por novato ¿Y qué es lo que pasa hasta que tenga que aprender habilidades Entonces después sigo construyendo habilidades y

(28:05) ese es el proceso ahora en adelante hasta que ustedes se mueran van a hacer habilidades en otras cosas pero van a tener que aprender otras cosas porque nuevos escenarios o nuevos nuevos niveles traen nuevos problemas y esos problemas tú como antes no los bebías no sabes Entonces pum te caes de nuevo porque no lo sabes Hasta que los entiendes asciendes y pum te caes porque no lo sabes y asciendes El muchas veces en tu vida vas a vivir de novato a experto novato experto novato Y y sientes muchas veces que ya es el experto y pum te caes

(28:34) y el ego te va a pegar Pero como digo hasta que se mueran ustedes obsesionense con construir habilidades y todo su dinero obsesionense en que sean construir habilidades Eh como lo digo pues yo todo lo que he hecho a mí no me importa pagar cosas carísimas eh invertir en cosas para mí carísimas o sea todo es pucha cómo me obsesiono para yo poder ser mejor en la vida Entonces a partir de ahí eso es como la gran lección que les quiero dejar y que nunca se les vaya a olvidar esta clase que por ejemplo a mí me hubiera gustado

(29:04) tener y que no es común escuchar en emprendedores ¿Listo Cuando la vida se ponga difícil persevera hasta que adquieras la habilidad Y de nuevo son 2 años de verdad mentalízate De aquí a 2 años no te vas a rendir Y muchos de de estas personas que están acá van a ser los nuevos líderes ¿no En dos por ahí en seis o en siete Listo esto es un proceso Pero en dos años ya tu vida habrá cambiado Ya en tus años estarás siendo tú el líder tu jefe Ya estarás literalmente haciendo esos 10,000 mensuales que tú sueñas Ya posiblemente

(29:37) va a pasar Listo O sea ya en este momento ya eres otra identidad y ya más bien es algo normal tuyo y ya quieres otra cosa Entonces ahí es donde todas las acciones van a cambiar Entonces pase lo que pase persevere De nuevo Este método funciona Algunos va a ser más rápido otros menos rápido Expectativas claras muchachos De hecho es una de las cosas que me enseñó eh uno de mis mentores que que tiene una empresa de \$ millones de dólares acá en Colombia que se llama Torre eh creada por uno de los Sharks de de Sharktan

(30:07) Colombia me decía "Cuando tú contrates y hables con personas siempre deja la expectativa clara porque las reglas del juego son claros." Y esta es mi regla de juego con ustedes también para el programa acá que estamos creando hoy es obsesionense con la habilidad La la persona que en este momento a partir de acá me diga "Dios mío esto no funciona no estoy haciendo plata estoy perdiendo plata.

(30:29) " Vean con que ustedes de nuevo véanlo por ese lado Todavía no soy tan bueno me falta seguir mejorando me falta seguir improvisando esto Vamos a hacer esto x y Listo Entonces de ahora en adelante por favor obsesiónense con eso hasta que se muera Ese argumento de que esto no funciona es una forma de decirte yo no soy tan bueno Porque es verdad listo todo bien Si no pues ya despegara Listo Eh la idea también es que a ustedes yo nosotros poderles mostrar cómo hay gente que sí lo hace haciendo cosas horribles con productos horribles y que facturan

(30:59) 30,000 50,000 mensuales Entonces ese es mi objetivo para con ustedes Eh este tablero dice una cosa que dice one belief en inglés es una creencia Ustedes siempre que vendan tienen que introducir creencias en la mente de las personas y que esta creencia ojalá cambie la conducta y que no vuelvan a ser las mismas personas después de escucharla Y espero que con esta clase ustedes nunca vuelvan a ser la misma persona y nunca vuelvan a ver ni el dinero ni que los millonarios se egoisten de cierta forma Yo siempre molesto al afuera de un

(31:28) millonario eh que se llama Yados Él es como muy famoso en redes y toda la cosa y que dice que nunca va a montar a gordas en su en su Lamborghini en su carro Así no se ve un millonario muchachos Los verdaderos millonarios se ven así como él comunes y corrientes y se enfocan es en hacer plata Otra cosa que también es importante yo hablar con ustedes es la obsesión es importante en este paso y va a ser crudo también esto porque es un tema de expectativas Esto lo dice Alex Ormoso Para tener una vida normal puedes tener una vida balanceada

(32:04) Y esto lo he escuchado de todos los billonarios que he conocidos y también de los que he visto pues en internet que lo mencionan Una vida normal puedes tener balance para tener esa vida extraordinaria Por lo menos no en los primeros días meses o años no va a ser equilibrada Entonces vas a tener que trabajar vas a tener que estar los domingos vas a tener que estar haciendo de verdad Ese es el precio que vas a tener que pagar por tu grandeza por hacerlo Y eso es lo que yo he visto que hace la gente que persevera o por lo menos que tiene unos

(32:32) buenos resultados Eh ya después como te digo ya puedes tomarte eso ya por lo menos ya puedes descansar pero pero la vida del emprendedor es así ¿Listo Entonces eh la idea es que este sistema te pueda apoyar para hacerlo pero expectativas muy claras Yo te recomiendo que seas obsesivo ¿listo Y que ejecutes demasiado rápido demasiado demasiado rápido Ahorita vamos a hablar de eso del tema del prototipado rápido para que nunca se te olvide Y eh esa es mi lección muchachos Esa es mi lección Espero ustedes se motiven un montón Acá

(33:04) posiblemente van a haber muchos futuros millonarios pero unos millonarios que son millonarios que saben de verdad cómo va a ser ese proceso ¿Listo Son unos millonarios que son críticos se obsesionaron por las habilidades y ese es esa es la nueva onda de Millonarios Ese es el nuevo emprendedor moderno Yo siempre lo menciono así El nuevo emprendedor moderno se concibe más como un atleta Un atleta se enfoca en la recuperación en mejorar habilidades en tomar marcas y lo mismo ustedes se van a tener que recuperar Eso lo vamos a

(33:32) hablar en el programa temas de productividad optimización eso al final lo que hace es que es es una cosita que hace que la maquinita saque al final más platica ¿Listo Entonces eso es Les deseo lo mejor desde ya Espero que este video lo guarden con mucho cariño y y visualícense visualícense rompiéndola en su vida Hay algo muy bonito que tenía un mentor que decía y es que él siempre que pasaba algo bueno en su vida decía "Algo increíble está por ocurrir."

(33:59) " Y él se lo mentalizaba decía "Pucha algo increíble está por ocurrir." Y algo increíble está por ocurrir en sus vidas Así que escríbanlo decrétenlo y créanlo hablen como ya esos futuros millonarios que ustedes ya son porque es la persona que ustedes son hoy ahorita es la que va a hacer eso Entonces es esa persona de ustedes y ustedes siempre lo fueron Su grandeza ya está en ustedes créansela actúen como tal trabajen como tal y no duden como tal porque si dudan y se vuelven de pronto hacia hacia el miedo hacia la prestrastinación no va a

(34:34) funcionar Entonces muchachos por ahora pongámonos esta primer meta y es 2 años ¿Listo Eso es como una maestría La maestría actualmente digamos en algunos países dura 2 años Entonces vamos a primero terminar este primer año que ya nos va a dar resultados ¿Listo No se rindan Seguro ¿Por qué Porque por algún lado van a hacer plata ustedes Todas las habilidades que nosotros les vamos a enseñar son monetizables Cómo aprender a hacer publicidad en internet es monetizable y es una habilidad que le pueden pagar a una persona 3,000 5,000

(35:04) al mes por hacerlo ¿Cómo poder hacer páginas de ventas ¿Cómo poder crear ofertas y productos para poderlos vender en internet ¿Cómo escribir textos persuasivos de forma sexy ¿Cómo usar la inteligencia artificial para vender Todo eso son habilidades que si ustedes incluso la quieren vender por separado les va a dar plata Todas las cosas que les vamos a enseñar es un tema de profesión que al final o usted los va a volver expertos en un lado o los va a llevar a ser empresarios o los vaya a hacer mejor en su trabajo

(35:29) Pero pucha eso los va a sacar a hacer eso Listo Entonces la plata es un resultado skill No siendo más por acá otro video de Santiago el lunar púrpura Yeah

#### **4 - QUE ES VENTA DIRECTA.**

<https://www.youtube.com/watch?v=7L5NVym9Qao>

Transcript:

(00:00) hace un momento yo te hablaba de las habilidades que vas a aprender a desarrollar acá en el marketing digital pero es que el marketing digital tiene una definición tan amplia que lo que necesito que te grabes en este momento que es la habilidad que yo te voy a enseñar y que tú vas a poner en práctica es la habilidad del marketing de respuesta directa el marketing de respuesta directa se traduce a que nosotros le vendemos a una persona y ellos nos compran inmediata sin necesidad de hablar con ellos y sin necesidad de contactarlos ellos nos

(00:27) compran de una manera masiva y por impulso.

## 5 - PRINCIPIOS DE APRENDIZAJE.

<https://www.youtube.com/watch?v=tklw7PPDKSc>

Transcript:

(00:01) en esta clase te voy a hablar de unos principios fundamentales que te voy a estar explicando a medida que vayamos avanzando en cada una de ellas pero quiero mostrarte en esta pantalla cómo va a estar estructurado y para que te vayas familiarizando de ahora en adelante con estos términos Sé que puede comenzar en este momento a sonar un poco confuso porque quizás es primera vez que los estás escuchando pero no quiero que te preocupes para eso estamos acá para eso estoy yo acá para guiarte en todo tu proceso pero si es muy importante que

(00:33) vayas comprendiendo un poco cada uno de estos términos y qué es lo que vamos a hacer Comenzamos con uno de los principios fundamentales que es el funnel hacking Te estarás preguntando ¿qué es el funnel hacking esto es un término que le damos como tal cuando espiamos a nuestra competencia Este término lo usamos mucho en el marketing digital y por eso es muy importante que nos vayamos familiarizando con él Cada vez que escuches vamos a hacer un funnel hacking hiciste funnel hacking de cierto nicho de cierto producto tú ya sepas cuál es ese

(01:08) significado El funnel hacking básicamente es ir a espiar nuestra competencia Bueno con este principio teniéndolo claro vamos a tener otro principio que también vamos a estar usando un montón y ese principio es el de la creación de los productos ganadores con la inteligencia artificial ¿Cómo los vamos a crear no te me apresures también te lo voy a mostrar paso a paso Esto es gracias a las inteligencias artificiales que nos están facilitando tanto la vida Después de crear nuestro producto con la inteligencia artificial el otro

(01:56) principio que vamos a estar usando mucho son las páginas web o las landing page Quizás has escuchado este nombre quizás es primera vez No te me preocupes aquí nos estamos familiarizando con todos estos nuevos términos Estos dos son los mismos Uno la landing page es una página de ventas donde nosotros vamos a mostrarle a nuestro cliente el producto y esto es a través de una página web y un dominio Este paso a paso de cómo se crea una página eh cómo compramos el dominio y cómo lo configuramos también lo vamos a

(02:38) estar viendo más adelante Después de nosotros crear la página web la landing page entonces ¿qué hacemos con el producto que ya creamos con inteligencia

artificial es que la yo ya tengo el fone el hacking yo ya creé el producto con la inteligencia artificial yo ya tengo mi página de ventas Entonces bueno ahora qué hago ya lo que sigue que es aquí lo más interesante de todo el asunto porque aquí es donde empieza toda esa emoción de ir a mostrar nuestra creación es irnos a venderlo ¿Y cómo lo vamos a vender esto

(03:12) lo vamos a hacer a través de Facebook o de Meta Ax Todo esto es automático Esto también ya lo vamos a estar viendo más adelante pero quiero que te grabes esta estructura Primer paso por el hacking Luego creamos nuestro producto con la inteligencia artificial Después creamos la página web y nos vamos a vender nuestro producto con Facebook Ads totalmente en automático.



## 6 - PRODUCTOS DIGITALES.

<https://www.youtube.com/watch?v=9OamiDbWyV0>

Transcript:

(00:00) en esta lección quiero hablarte de los infoproductos o productos digitales quiero que tengas muy presente qué clase de productos digitales o qué son los infoproductos que ahora se venden en línea a diferencia de los productos físicos que muy bien sabemos que se venden un montón y que hay infinidad de productos físicos para vender en línea la diferencia es que los infoproductos o los productos digitales los entregamos con un solo clic y se entregan directamente al correo electrónico del cliente es por esto que son tan

(00:35) rentables un infoproducto básicamente que es un ebook que viene siendo un PDF o un libro electrónico un curso digital como este que estamos viendo en este momento o viene siendo entrada a un evento virtual un seminario virtual por ejemplo quiero que te pongas a pensar ¿en algún momento tomaste clase de inglés por internet ¿en algún momento compraste una receta online ¿en algún momento viste algún anuncio por ahí te gustó y resulta que era un curso online seguramente sí todo esto se le denomina producto digital o

(01:12) infoproductos entonces ¿qué otra categoría también abarca los infoproductos una membresía una suscripción un podcast un webinar todo esto se le denomina infoproductos y esto es lo que nosotros nos dedicamos a vender productos digitales o infoproductos entonces cuando escuches estas dos palabras quiero que sepas que básicamente tienen el mismo significado esto es más que todo como prefiera la persona decirlo o llamarlo pero básicamente ya vas a saber de aquí en adelante que es lo mismo ¿listo para que no te me vayas a

(01:47) confundir que ay no es que yo vendo infoproductos no es que yo vendo un producto digital o no es que yo vendo cursos digitales básicamente es lo mismo ya es un pseudónimo como la persona lo está llamando o como se siente más cómoda el nombrarlo ¿qué más hace parte de los infoproductos o o cursos digitales como tal cursos online eh un coaching por ejemplo has tomado alguna terapia virtual o quizás no la has tomado pero conoces a alguien que da sus terapias virtuales que dan consejería todo este tipo de cosas se le denomina

(02:21) también infoproductos es la verdad que abarca muchísimas cosas y todos estos infoproductos nosotros son los que vamos a empezar a descubrir a partir de

ahora que se venden en internet en internet hay infinidad de productos pero la clave es saber cuáles son esos productos digitales que en realidad se vende y eso es lo que vamos a aprender acá en el programa entonces más adelante te voy a estar contando cuáles son esos productos virales cuáles son esos productos extranjeros que se venden literal como pan caliente.

## 7 - TICKETS DE VENTA.

<https://www.youtube.com/watch?v=XnwaWXvzXcQ>

Transcript:

(00:00) en esta lección te voy a contar sobre los tickets de venta de los infoproductos o productos digitales existen tres categorías que necesito que le prestes mucha atención porque de aquí en adelante es que vas a comprender también estos nombres y cuáles son los valores que nosotros vamos a comenzar a relacionar con los productos que vamos a vender la primer categoría es el low ticket o ticket bajo este va en un promedio de \$97 el mi ticket o ticket medio va entre los \$97 hasta los \$997 aproximadamente es decir menos de

(00:37) \$1,000 la otra categoría es el high ticket no sé si de pronto lo has escuchado este ya es un ticket mucho más alto y va desde los \$997 en adelante por ejemplo si tú has visto por ahí algo que vale \$10,000 \$20,000 \$5,000 \$2,000 ya se le denomina un producto high ticket aquí te muestro algunos ejemplos de cada una de las categorías el low ticket es donde nosotros nos vamos a enfocar para vender nuestros productos en estos momentos por ahora vamos a vender tickets bajos como lo mencionaba en el video que tú viste

(01:15) nosotros nos vamos a enfocar a vender productos masivos es decir de un ticket tan bajo o de un costo tan bajo que van a ser supervirales que se compren es decir compras impulsivas son las que nosotros necesitamos por nuestros clientes ustedes saben que cuando nosotros vemos algo que nos gusta y yo sé que les ha pasado y que es muy económico no lo pensamos dos veces simplemente sacamos nuestra tarjeta o nuestro dinero en efectivo y lo compramos sin ningún remordimiento esto hace que el cerebro lo compre por la dopamina que tenemos en

(01:49) ese momento por la sensación que nos está generando el producto que estamos viendo en el momento esto siempre y cuando sea de un ticket bajo es decir un ticket supereconómico que actuamos por impulsividad un ticket medio es cuando nosotros estamos queriendo algo pero nuestro cerebro nos dice "Puedes esperar 15 días espérate un mes primero paga esta cuenta no es prioridad.

(02:16) " Y ahí es cuando nos empezamos a cuestionar de que no es afán de comprar eso que queremos que puede dar una espera el high ticket es como les mencionaba ahorita ya tickets muy altos estos enfocan por ejemplo el mentorías uno a uno el mastermind en servicios mucho más premium y más específicos el ticket medio

aunque también se cataloga como consultorías o mentorías es aquí donde yo por ejemplo si tengo una necesidad específica de aprender el ejemplo de inteligencia artificial aunque yo ya sé que tengo esa necesidad

(02:50) de aprenderlo yo no voy a comprarlo a la primera sino que voy a investigar quién puede dar mejor ese conocimiento porque es que yo no voy a pagar \$50 que puedo recuperar en un día o el mediodía que ir a pagar alrededor de ,000 cuando yo no conozco a la persona no sé su trayectoria no sé si tiene experiencia o qué es lo que está enseñando ¿cierto aquí es donde nos cuestionamos un poquito más y el ticket como lo mencionaba hace un momento es el del impulso entonces aquí es donde va a estar centrado todo nuestro enfoque para

(03:22) tener todas esas ventas por masividad.

## 8 - PVM - PRODUCTO MÍNIMO VIABLE.

<https://www.youtube.com/watch?v=ZYzkjRkAlNU>

Transcript:

(00:01) listo vamos a seguir siendo controversiales porque nos gusta ser controversiales Ahorita les voy a enseñar una cosa que no se tienen que aprender esto Muchas cosas de la vida no son de memoria muchachos Entonces esto no es de memoria Es cómo crear un producto que funcione Algo que les va a pasar y esto le va a pasar a algunos más que a otros es el perfeccionismo Ustedes van a querer sacar una página 10 de 10 que se vea increíble y es que esto este botoncito se ve así este color no me cuadra Eso va a ser una y esta clase espero que

(00:30) de verdad la esta clase tiene algo tan importante como lo que dije la anterior y es acostúmbrense a salir ¿Y a qué me refiero con salir Es salgan y testeen Que la página quedó m testenlo ¿Qué es lo que pasa Ustedes van a aprender algo a partir de este momento que se conoce como el prototipado rápido Y les voy a contar una historia muy linda de vida para que lo vean Y a partir de acá espero que nunca vuelvan a ser perfeccionistas Una vez me pasó que yo tuve la idea de que comencé a ver a muchas personas haciendo un video de

(01:05) ventas Eso fue en ese momento de los 6 meses que que no me funcionó Y yo dije pues pucha yo sé hacerlo mejor que ellos El ego el ego de yo ser maestro Uy yo lo sé hacer mejor que ellos Yo no sé qué Este es el tiempo que me tomó Entonces tiempo Entonces y esto es cuánta plata hice literal Entonces el primer mes pucha no lo había lanzado el video pero no ya casi lo voy a sacar Y en el segundo mes todavía no me seguía convenciendo ¿Cuánto había hecho Cero platica Tercer mes fue pucha no me convence En el cuarto mes lancé ese

(01:37) video y adivinen qué fue lo que pasó Lo lancé y pum una venta y pum y no volví a vender No volví a vender Me gasté 4 meses de mi vida haciendo un producto que cuando lo lancé en un día dos días una semana me dio a entender de que no funcionaba 4 meses de mi vida aprendiendo algo que posiblemente en dos semanas o una semana yo hubiera podido saber que no funcionaba y me hubiera ahorrado 3 meses de mi vida haciéndolo simple Y ese es uno de los principios del cambio de la conducta Esto lo explica James Clear en su hábito en su

(02:11) libro Hábitos atómicos y es hagámoslo simple Esto es muy importante muchachos porque no quiero que se me vuelvan complejos En la vida en Colombia

decimos una frase y es que hay que ser chambón No hay que ser chambón dice la gente Para mí es todo lo contrario En este caso tenemos que ser chambones cuando salgamos ¿Y que es chambón Es una persona que hace las cosas seis de 10 cinco de 10 es como uy mira ese trabajo tan feo acá en los primeros pasos es importante hacerlo y ya les voy a explicar por qué esto lo aprendí de una persona que que es uno de

(02:43) los fundadores de Rapi la el unicornio este de domicilios y es que en la vida tú tienes que comenzar con prototipos rápidos ¿Y qué es un prototipo rápido Es una aplicación como Rapi no se crea de un día para otro se pasa años pero sí lo que pueden decir es cuál es el mejor prototipo que en un día puedo crear de esta aplicación Lo mismo yo te voy a decir con tu producto extranjero con tu producto es cuál es lo mejor que puedes estar haciendo el producto una página web o una publicidad en un día en 3 horas Esto va a hacer de que tu producto

(03:17) sea no tan bonito tu página incluso tenga errores De hecho mucha gente que compró este primer programa estoy seguro que vio el video con errores La página la vio fea Eso ¿qué significa que hicimos el tema del prototipado rápido ¿cuál es el mejor vintas con el que podemos salir en dos días A partir de ahí ¿qué fue lo que hicimos Lo mejoramos Entonces esto fue lo que hicimos y les cuento con este video de ventas puntualmente lo creamos en dos días lo editamos en un día más en tres días Ya teníamos eso Ese mismo día

(03:48) creamos la página y el video estaba pues mal hecho pero comenzó a vender Ay Dios mío Vende En tres días pude validar que vendía ¿Y qué fue lo que hicimos Lo mejoramos en este punto bu comenzó a crecer mucho más y vamos mejorando En vez de yo gastarme 3 meses sacando un video de ventas que no funciona y que después voy a tener el mismo tiempo así Entonces el prototipado rápido es ustedes tienen que tener información muchas veces cuando vendan y la idea es que usted esa información de si tiene sentido o no tiene sentido la

(04:22) saquen superrápido una para que cambien de producto si no les cuadra o para que mejoren eso que ustedes ya tienen Necesitan feedbacks Feedback es retroalimentación Entonces en esta vida tienen que ser veloces y se los pido Y esto va a ser uno de los valores más grandes de la comunidad es la velocidad ¿Listo Velocidad Acá va a ganar el que es más veloz el que aplica más rápido ¿Listo Va a ganar más que el que es muy perfeccionista y lo hace 10 de 10 Yo sé que posiblemente en tu mentalidad ahorita te para alguna persona porque a

(04:53) mí me pasa eso es como inédito es como no no O o puedes decir que sí te va a ocurrir Desde ya te digo hazlo simple ¿Listo Tienes que tener tú vas a ver que cuando aprendes mucho más que cuando salís varias veces que cuando te demoras una un mes entero saliendo solamente una vez Y esa es la metodología del programa Sal varias veces sal sal sal Posiblemente tu primer producto no va a traer la venta ¿listo Pero eso al otro día dos días después ya sales de nuevo listo ya tienes dos intentos ya te tienes dos dos testeos y sales y sales y

(05:23) sales y sales y sales y va va va rápido velocidad y vas optimizando y vas ganando tiempo Pues acá no incito a hacer las cosas a lo sea lo que incisionista porque al dinero le gusta la velocidad y estamos en un mercado donde con la inteligencia artificial tiene una ventaja y una desventaja Y es que la desventaja es que todo es más fácil La desventaja es que el que la usa va toda y te va a ganar porque va a ser más rápido que tú Entonces la idea es que tú también seas muy rápido Eso era lo que yo quería comenzar

(05:55) a mostrarles a ustedes y de ahora en adelante que se obsesionen con ese tema del prototipado rápido Prototipado es ¿cuál es el mejor prototipo de página web de anuncios de lo que sea que puedo crear en un día en dos días no más máximo tres días para que no te demores ahí un mes creando la página perfecta Entonces eso es lo que yo lo que yo junto con Lau y junto con todo el equipo pues vamos a comenzar a recalcarles Prototipos prototipos prototipos rápidos ¿Listo Eh esta la esa es uno de los skills que ustedes como empresarios

(06:27) también en un momento van a tener que formarse porque su equipo cuando ustedes tengan equipo su equipo en un momento no va a ser tan rápido como ustedes quieren y eso es platica para ustedes cuando tengan sueldo paguen nóminas que tienen que ejecutar Entonces no queremos eso Queremos que ellos sean eficientes Acá es un tema de de de ser eficiente Eficiente que es hacerlo rápido en tiempo y que el resultado que top La idea es que con la inteligencia artificial y con todos los vamos a llevar a hacerlo Entonces como les digo

(06:54) este es un programa único Camí la verdad en lo personal no he visto porque tiene un montón de habilidades operativas que te va a enseñar como operativo Me refiero es cómo cómo hacerlo fácil cómo hacerlo rápido A eso me refiero con lo operativo El conocimiento Mucha gente que tiene este tipo de programas no han pasado la barrera de los \$100,000 Entonces tú estás aprendiendo de alguien que todavía no no ha ganado mucho o no lo ha hecho distintas veces para ganar Entonces acá estás aprendiendo con personas que por lo menos ya pasaron esa

(07:25) ciertas barreras que personas que están trabajando con gente que ya factura que tienen socios que facturan más de 3 5 millones de dólar 10 millones de dólares Entonces ese es el tipo de personas con las que estás aprendiendo ahorita Entonces eh eso es también Espero que veas nuestro proceso porque ahorita eh vas a ver este proceso y vas a decir "Wow qué locura esta estas personas como estaban en este momento que yo vi este programa y un año dos años después ¿cómo los veo?" Entonces eso es de nuevo.



## 9 - MAPA DE RUTA.

<https://www.youtube.com/watch?v=jD3JSWIRpH4>

Transcript:

(00:01) listo entonces lo que vamos a hacer es que vamos a explicar cuál es el mapa de ruta para poder ejecutar todo esto yo te lo voy a contar así muy muy rápido para que tú sepas cómo es que es toda esta metodología listo paso a paso si tú la sabes ¿qué es lo que significa que vas a saber implementarla entonces voy a compartir acá la pantalla para que tú puedas comenzar a ver cómo es que es la metodología la metodología consiste en lo siguiente lo primero que tú vas a hacer es que vas a comenzar a espiar productos que son virales ¿listo

(00:32) recuerda la metodología detrás de todo esto es nosotros nunca empezamos a partir de cero siempre empezamos a partir de algo que ya está funcionando esta es toda la metodología del programa modelamos aquello que funciona lo mejoramos y vendemos porque ya es viral porque ya funciona es más posible que yo gane entonces el primer paso dentro de toda esta metodología es el tema de el espionaje espionaje viral ¿listo lo primero que vas a aprender es esto cómo vamos a hacer espionaje viral cómo vas a comenzar a aspiar a tus competidores cómo vas a

(01:07) hacer x y cosa lo segundo que vas a aprender es cómo escoger tu producto ¿por qué es importante esto porque una vez tú ya hagas espionaje viral necesitas tener unos criterios de cómo escoger tu producto ¿listo ese es el producto extranjero entonces hay algunos criterios que más adelante te vamos a comenzar a mostrar por ahora no te me anticipes pero por ejemplo que ya algunas personas lo estén vendiendo que tengan algunos criterios posteriormente lo que vamos a ir a hacer es que vamos a ir a literalmente ya que tenemos el

(01:38) producto extranjero lo que tenemos que ir a hacer es algo y es ver su producto extranjero muchas veces lo que tenemos que ver es comprar el producto extranjero de esa persona muchas veces como te digo estas plataformas nos permiten hacer el reembolso lo compras lo ves y lo reembolsas no te preocupes pero sí es importante comenzar a ver qué es aquello que vende mi competencia así como cuando Pepsi le hizo la guerra a Coca-Cola ellos se compraban su producto y analizaban sus fórmulas nosotros hacemos lo mismo analizamos el producto

(02:06) de ellos así como cuando Microsoft comparaba Apple y viceversa para ver cuál era su computadora lo mismo vamos a hacer nosotros listo lo bueno es que acá pues no nos va a salir costoso como a ellos sí le salían millones de dólares entonces posteriormente ya que tengamos su producto lo que vamos a hacer es que con la IA puntualmente con chat GPT y otras plataformas lo que tú vas a entender es cómo tienes dos opciones o una usar el producto de ellos para mejorarlo el producto de ellos perdóname la letra y lo mejoras

(02:41) o la otra es literalmente crear algo de cero hay casos donde es bueno crear algo de cero pero por ahora no es inteligente sino que vamos a modelar listo el quinto paso que ya vas a comenzar a seguir es que vas a tener que en este punto vas a tener que también ver cuáles son sus anuncios cómo es su mensaje qué dice su página dicho tienes que comenzar a entender todo ¿por qué porque acá la metodología simple ve y usa los anuncios las páginas que ellos funcionan y cámbiale una dos tres palabras con la inteligencia

(03:19) artificial y ya mismo lo vendes porque a ellos mismos les funciona no te compliques por esto no es un tema de creatividad no es un tema de saberla hacer es encontrar esa persona saberlo modelar con la y listo el sexto que vas a hacer es ir a modelar modelar entonces acá lo que vas a modelar literalmente son pues acá ya lo estamos viendo el producto los anuncios la página etcétera listo posteriormente lo que sí tienes que hacer algo técnico y es que es bueno que compres un sitio web entonces yo te voy a enseñar a ti junto

(03:54) con Laura y los el equipo y los demás mentores cómo crear un equipo un una página web ¿listo entonces vas a desarrollar la habilidad de crear páginas web ¿listo recuerda una persona que aprende a diseñar páginas web puede cobrar entre 500 a ,000 al mes entonces todas de estas son habilidades que son altamente eh altamente rentables ¿listo posteriormente lo que vas a hacer es que vas a crear una publicidad en Facebook publicidad en Facebook ¿para qué para que le llegue a los compradores tu producto y por último

(04:32) noveno lo que vas a hacer es entender ya una vez tú tengas perdón acá me salté un paso pero lo voy a lo voy a agregar como como un octavo en este punto cuando creemos el producto y modelemos el producto también lo vamos a crear una cuenta en Hotmart ¿listo para que lo vendas por Hotmart hm entonces acá lo que tú vas a aprender es cómo hacer que una persona te compre dos tres cuatro cinco productos con la IA acá también vas a aprender cómo traducirlo a otros idiomas entonces por ahora tranquilízate y ya lo comenzamos a

(05:07) hacer así tú vas a hacer una publicidad y principalmente de primeras a menos que tú lo encuentres en otro idiomas si tú lo encuentras en portugués véndelo en portugués si tú lo encuentras en español véndelo en español y ya comienzas a validarlo después en otros idiomas esto es primero el idioma del producto tú lo vendes entonces tú ya determinas no lo voy a vender tanto en portugués porque lo encontré en portugués como en español o lo voy a encontrar en en lo encontré en español pues venga a ver lo voy a probar en portugués o en francés o en

(05:38) inglés eh ya posteriormente lo que tú vas a hacer es que te voy a enseñar unas cosas de cómo aumentar tus ventas de cómo aumentar ventas de cómo literalmente optimizar optimizar optimizar ¿qué es es mejorar tu producto tu sistema de ventas y literalmente este va a ser el mapa de ruta entonces primero te voy a enseñar que es el espionaje viral segundo vamos a ir a escoger productos tercero vamos a ir a ver el producto de esas personas cuarto vamos a aprender como chat con chat GPT podemos modelar te voy a enseñar temas creativos te voy

(06:22) a enseñar a usar CAPC te voy a enseñar a hacer unas plataformas que nos van a apoyar sex quinto vamos a ir a aprender a modelar esos productos que ya funcionan sexto vas a hacer una página web séptimo vas a hacer una publicidad en Facebook ya te voy a decir cómo lo vamos a hacer con qué país lo vamos a hacer octavo aumentar las ventas y nueve optimizar el sistema de ventas básicamente ese es el proceso que tú vas a tener en todo este programa ¿listo entonces ese es tu mapa tu guía de ruta vamos a ver alguna serie de módulos

(06:49) donde te vamos a explicar cómo se hace todo esto así que espero que nos tengas mucha paciencia porque dentro de esto pues va a estar este gran módulo que te va a enseñar cómo vender por internet m

## 11 - CONSIDERACIONES ANTES DE COMENZAR EL MÓDULO 3.

<https://www.youtube.com/watch?v=a9jS-o3PEss>

Transcript:

(00:01) hola espero estés muy bien Esta consideración antes de que empieces es muy importante porque quiero que me des tu permiso de algo y también quiero adelantarte algo que vas a ver cuando tengas algunas clases conmigo En algunas sesiones tú vas a ver que yo voy a ser muy repetitivo y vas a decir "Santiago otra vez me sigues hablando de esto ¿Por qué lo voy a hacer?" y explícame y te lo voy a explicar después de dar mentoríado a un montón de personas que ha pasado incluso a mi mismo equipo Las cosas que yo soy repetitivo veo que la mayoría de

(00:30) la gente lo sabe y comete los errores Y yo te lo voy a repetir muchas cosas Vas a ver me vas a ver escuchando diciendo "Eso lo hacen los novatos y esto lo hacen los expertos." Y lo voy a repetir siete veces en el mismo video ¿Por qué porque esto es lo que te va a hacer ganar Y en los videos donde yo más voy a ser repetitivo es porque eso es lo más importante para ti Puede que en un momento me veas como un profesor regañón y créeme que lo mi objetivo no es que tú me veas como un profesor regañón Creo que los seres humanos quieren que los

(00:57) quieran y no quieren como generar ese malestar en las personas Pero algo más allá de que de pronto yo te caiga bien o algo lo que yo quiero es que tú ganes Y me voy a poner un modo de profesor un profesor estricto que busca que tú ganes ¿Por qué porque bueno de nuevo yo tengo que enseñarte a ti la serie de habilidades y muchas de esas veces te voy a decir hazlo tú solo Tienes que aprender a resolverlo por tú solo En alguna en alguna sesión vas a ver que yo digo "Oye ¿cómo es posible que no lo puedas resolver me vas a ver enojado."

(01:26) ¿Por qué porque de verdad quiero que tú comiences a resolver Tú no debes depender de mí y te pido ese y te cono y quiero perdón que me que me concedas ese permiso de poder ser directo de poder de pronto ser un poco regañón en algunos casos algo repetitivo porque te lo juro que si lo hago por ese estilo es porque quiero que ganes Podría no ser enfático y podría que algo que tú piensas que no sea importante es y vas y fallas y fracasas y no te funciona el método ¿Por qué por yo no haber sido claro contigo Entiendo que en algunos momentos de

(01:57) pronto pude haber sido un poco más tranquilo pero espero me des ese me concedas ese permiso Si me lo concedes pues nada espero que que lo dejes acá Otra

cosa que también te voy a adelantar eh quise grabar el curso desde también desde la naturalidad que yo soy En algunos momentos me vas a ver hablando muy académicamente mi formación es académica y en otras quizás hacer lo divertido Se me va a salir un poco como mi mi genuinidad mi mi forma de ser Entonces a veces que uno usa groserías los colombianos a veces de pronto

(02:26) solemos usar ese tipo de términos Así que de verdad discúlpame por si en ese momento puedes llegar a sentir que que no es un lenguaje apropiado para futuras actualizaciones Comprometo me comprometo a tener un mejor vocabulario listo porque sé que para algunas personas no es lo más apropiado Entonces desde mi corazón lo vas a encontrar te anticipo Eh de verdad no te quedes con esas palabras van a ser en algunas pocas contadas ocasiones que van a ser pero quédate más con la calidad del contenido que yo te voy a pasar porque para mí lo

(02:56) importante es eso De nuevo me emociono me encanta enseñar me encanta hablar sobre esto y pues nada esta es una gran consideración y de nuevo sí voy a ser regañón eso sí lo tengo porque es que necesito que no la embarres necesito que no cometes errores que de pronto pueden no ser obvios pero la mayoría falla por eso Y de nuevo yo quiero que esta sea la oportunidad que sí te funcione Así que con mucho cariño te pido que me escuches porque muchas personas que yo he mentoreado incluso grandes dueños de negocio que facturan 100000 al mes por

(03:28) no escucharme algunas cosas no es que yo me las sepa todas pero por no escuchar algo que yo ya he vivido ni siquiera que sea algo de la lógica sino que muchas veces la experiencia le gana la inteligencia ¿Listo y como te digo yo he fallado un montón y como lo he vivido y como he visto como otros también fallan en eso no quiero que tú lo hagas y como posiblemente esta sea de tus primeros intentos o si todavía no te ha funcionado es por algo Entonces de nuevo escúchame cada recomendación que te estoy diciendo porque lo hemos hecho una

(03:57) y otra vez y esa repetición tiene algo fundamental De nuevo me llamo Santiago Leal soy una persona que quiere que tú ganes y si tú quieres que yo te ayude a ganar de pronto concédeme ese permiso de de ser directo en algunos casos usar un lenguaje de pronto mi genuinidad y y nada oíste algunos regaños es porque quiero ser enfático que tú no debes depender de nosotros Hace mucho tiempo en la universidad un profesor me dio un libro que se llama El Maestro Emancipador Ese libro consiste en que tú no tengas que depender de tus maestros

(04:29) porque el día que tú dependas tú no sabes resolver problemas por ti solo y ese día tu negocio se cae y nunca llegas a tener éxito Los mejores emprendedores se

emancipan de sus maestros de sus mentores no lo llegan a necesitar hasta un punto porque ellos aprenden a resolver Entonces espero que de verdad te encante este programa Espero que las lecciones que yo voy a estar te las lleves con mucho cariño y olvida el lenguaje encárgate el contenido que eso sí me comprometió en que el contenido que yo te doy no es un contenido de el

(04:57) precio que hayas pagado ni de 200 ni de 500 ni de ,000 Son contenidos que una yo he pagado 300,000 500,000 por aprender \$00,000 no sé mucho eh en contenidos porque lo que yo invierto es en mis contenidos como te digo en aprendizajes en masterminds y lo que sea para poderlo hacer Entonces yo no quiero que tú empieces en el año uno Yo quiero que con este curso tú empieces en el año cinco ¿Listo esto va a ser que tú te voy a ahorrar 5 años de tu vida si tú sigues si aprendes a resolver por ti mismo y además si aprende los skills necesarios para

(05:33) aprender a resolver Sé que era un profesor fastidioso pero al fin y al cabo si te hago ganar creo que al final tú vas a decir "Gracias Santiago por ser así Te quiero ver ganar y te mando un gran abrazo.

# MODULO 3

## 1 - LA HABILIDAD#1 QUE DEBES LLEVARTE HASTA LA MUERTE

<https://www.youtube.com/watch?v=M1wgvvFRH78>

Transcript:

(00:00) Bienvenidos a esta lección, la más importante de todo el programa. Ya más adelante me vas a entender por qué, pero no quiero que pienses que las lecciones anteriores no es que sean importantes. Claro que sí, todas tienen un orden cronológico y todas se entrelazan entre sí, pero esta ya vas a ver por qué me vas a dar la razón, porque literal esta lección y las próximas de aquí en adelante te van a volar la cabeza.

(00:29) Llegamos a la lección del funnel hacking. ¿Recuerdas que en las lecciones anteriores yo te hablaba un poco de qué era lo que trata hacer funnel hacking, cuál era esa definición, en qué consistía? Llegamos a la lección donde en realidad vas a saber cómo es que funciona esta parte tan importante en el marketing digital.

(00:50) Yo lo denomino como el espionaje viral y eso es una habilidad que no todas las personas conocen y mucho menos que practican. Quiero que me prestes mucha atención porque esta habilidad, yo estoy completamente segura, va a hacer que tu vida cambie de aquí en adelante. El funnel hacking es esa habilidad, como lo ves en pantalla, la número uno, que como emprendedor o empresario te tienes que llevar hasta la muerte.

(01:17) Quiero que siempre recuerdes esta frase y que no te la saques de acá de la cabeza. La habilidad número uno que como emprendedor o como empresario nos tenemos que llevar hasta la muerte. ¿Listo? El funnel hacking. Entonces, en unas pocas palabras y más coloquiales, ¿qué es lo que traduce Laura? Esta habilidad traduce sencillamente en ir a espiar a mi competencia, en ir a espiar lo que está funcionando.

(01:47) ¿Listo? Y ya vamos a ver cómo es que esto debe de hacerse, porque es que no se hace simplemente con yo tener que ir a Google o a YouTube y poner tendencia, por ejemplo, de ropa para mujeres 2025. De esta manera no funciona. Si fuera tan fácil, todo el mundo lo haría. Y aquí te voy a mostrar entonces qué es. Primero, para ponerte en contexto, quiero hablarte de este libro.

(02:11) Eso es un libro de empresarios, eh, que habla de de la parte como tal empresarial y se llama Roba como un artista. No sé si de pronto lo has escuchado, si lo has visto por ahí. Si no, no te preocupes. En este libro, por ejemplo, Austin habla de cómo es esa habilidad de robar como un artista. Es decir, él explica muy puntualmente que todo lo que existe en este momento en el mundo y todo lo que ha existido es una combinación de lo que ya existe. Así.

(02:40) Literalmente nada nunca ha estado de cero. Los artistas, los músicos nunca comienzan algo de cero y asimismo las empresas tampoco nunca nacen de cero. Es quiero que lo tengas muy muy claro. Austin explica en este libro que toda obra creativa se construye sobre las influencias pasadas. ¿Cómo así? En el marketing, por ejemplo, los embudos de venta.

(03:11) ¿Qué son los embudos de venta? Eso también ya los vamos a ver más adelante, pero los embudos de venta, por ejemplo, cuando tú ingresaste a ver mi video de ventas, donde yo te explico esta nueva modalidad de vender con inteligencia artificial, de cómo vamos a vender en Europa y en Estados Unidos, tú viste ese video, al terminar de ver el video se te desplegó eh un botón, le diste clic al botón, también pudiste ver una página con más información y luego te llevó al checkout donde finalizaste la compra. A todo esta trayectoria se le

(03:42) denomina un embudo de ventas. Hay muchos embudos de venta como tal en estrategias de marketing cuando vamos a vender productos. Te muestro y te digo esta como ejemplo para que me vayas comprendiendo un poquito más. Hay muchos embudos y otro de ellos, por ejemplo, es que tú entras a una página de ventas o una página que estás viendo un artículo, te gustó, lo compraste y cuando lo compraste resulta que te sale otra página intermedia donde te están promocionando algo relacionado a lo que ya compraste. Esto es otro embudo de

(04:11) ventas. Bueno, hay muchos que ya más adelante vamos a ver específicamente cuáles son ellos, pero para contarte un poco más y para que vayamos directo al grano, entonces en el marketing los embudos de venta y los que están funcionando ya han sido probados y ya han sido optimizados por otras personas. Es decir, los embudos de venta a los que tú has entrado, has comprado o has visto algo por ahí, no quiere decir que esa persona lo creó de cero.

(04:40) Esa persona lo modeló de otra persona que anteriormente ya lo había creado y se dio cuenta que sencillamente eso estaba funcionando y lo adaptó a su estilo, a su narrativa y a su nicho. Listo, por ahí vamos bien. El fonel hacking lo que nos permite entonces a nosotros es identificar las estructuras, los mensajes, los



elementos, las ofertas, las páginas, los anuncios, todo lo que se está generando en este momento, dinero, todo lo que está funcionando, todo lo que está generando resultados para otros negocios, es decir, con el fone el

(05:18) hacking, cuando lo hacemos bien, incluso yo puedo saber cuánto está generando esa persona por ese producto puntual. Así te lo digo literal, hay herramientas que incluso gratuitas que nos permiten ver ese producto en específico, cuánto está generando de ventas en el día, en el mes, dónde es que lo están vendiendo, cómo lo están vendiendo y qué personas es las que están comprando.

(05:46) Yo puedo saber absolutamente todo. Todo eso lo podemos ver. No se me preocupen que también vamos a ver cuáles son esas herramientas para poder robar, literal, como dice acá el libro, robar como un artista. Pero no se me vayan a confundir con ese nombre del libro. Es solamente un ejemplo puntual para poder explicarme un poco más.

(06:08) Aquí la palabra es el funnel hacking, el espionaje viral. Nosotros vamos a ser los mejores espías virales que están en la industria del market. Espionaje viral. Listo, de aquí en adelante esa es y se nos va a convertir en la mayor habilidad que vamos a desarrollar y lo vamos a hacer juntos. Aquí yo les voy a enseñar cómo vamos a ir también a la práctica con todas las herramientas. M.

## 2 - NO REINVENTES LA RUEDA

<https://www.youtube.com/watch?v=-c2As4LLZvI>

Transcript:

(00:01) Bienvenidos a esta nueva lección del funnel hacking, el espionaje viral. Como lo veíamos en la lección anterior, esta es la habilidad número uno que como emprendedor y empresario te vas a llevar hasta la muerte. Retomando un poco el ejemplo que te mencionaba del libro Roba como un artista, te lo quiero mostrar aquí un poco más en la práctica.

(00:22) Y no sé si es que en este momento tú ya conocías las gafas Vision Pro que sacó Apple, que son estas gafas de realidad virtual como la que vemos aquí en pantalla, pero resulta que es que Samsung 2 años después, es decir, hace poquitos días, lanzó sus propias gafas de realidad virtual. No sé si ya sabes cuáles las Vision Pro y si ya sabes cuáles son las de Samsung, pero apuesto que lo que estás viendo en este momento en la pantalla tú estás diciendo, "Pero es que son muy similares, para mí son iguales.

(00:51) " Son tan similares que uno pudiera, mejor dicho, confundirse con cuáles son las de Samsung y cuáles son las de Apple. Te quiero mostrar, por ejemplo, estas que vemos sobre el lado izquierdo son las Vision Pro. Esas son las que diseñó Apple hace más de 2 años cuando hubo la revolución de la realidad virtual de estas gafas 3D y que bueno, eso revolucionó el mercado.

(01:12) Yo estoy segurísima de que tú escuchaste eso, pero resulta que 2 años después de este lanzamiento que fue tan épico, Samsung lanzó sus propias gafas de realidad virtual y son estas que vemos sobre el lado derecho. Si tú las comparas son muy similares. Yo me atrevo a decir que tienen un 90% de similitud.

(01:39) A simple ojo, para mí son las mismas. ¿Y a qué vengo con todo esto? Como yo te mencionaba hace un momento, lo que nos dice el libro de Roba como un artista y lo que es el funnel hacking en el marketing, ese es el vivo ejemplo de lo que sucede en realidad con los productos y con los embudos de venta. Samsung, por ejemplo, vio que a Apple le fue también con sus gafas visión pro 2 años atrás y él dijo, "Bueno, yo no me voy a quedar atrás en el mercado.

(02:05) Yo sé que Apple le fue superb, tuvo muchísimas ventas. Este es un producto que revolucionó, que se está vendiendo y que marcó tendencia. Hagámoslo nosotros

también. Saquemos el mismo producto, le damos nuestra forma, por decirlo de alguna manera, le damos nuestro toquecito de la marca y vendámosla. ¿Para qué vamos a crear algo de cero si yo ya sé que a Apple le fue tan bien? Si yo ya sé que las vendió, para qué perder el tiempo creando algo que no sé si me va a ir bien cuando yo sé que mi competencia las vendió como pan.

(02:39) caliente. Esto es un vivo ejemplo de lo que funciona y de cómo es que en realidad cuando nosotros sabemos espiar a la competencia y saber en realidad qué es lo que está funcionando, cómo eso nos va a abrir la creatividad y nos va a abrir las puertas a nosotros modelar nuevos productos que ni siquiera nosotros teníamos en mente de hacer, de vender, porque es que es mucho más fácil yo saber qué es lo que puedo vender cuando se despia.

(03:08) Pero cuando yo me pongo a inventar algo de cero, yo no sé las personas cómo lo van a percibir, si en realidad es algo de lo que ellos están necesitando, si en realidad voy a suplir una necesidad, si en realidad me van a comprar. Entonces, aquí es donde radica la importancia de que modelar no significa copiar.

(03:27) Aunque sean muy similares las gafas de Samsung y de Apple, claramente no son 100% iguales, son muy similares, son muy parecidas. Ellos cogieron el modelo original de Apple y lo modelaron, es decir, lo adaptaron a su propia marca de Samsung. Entonces, eso por favor también tengámoslo super claro, chicos, que una cosa es modelar y otra cosa es copiar.

(03:50) Cuando yo copio es literalmente que yo voy a hacer copiar y voy a pegar. Ahí yo me robé la idea. Ahí yo copié la idea. Tal cual. Ahí yo no estoy modelando nada. Lo que no se hace la diferencia de modelar es, por ejemplo, vuelvo al al ejemplo de Samsung, es adaptarlo a nuestro estilo. También quiero ponerte un ejemplo muy coloquial, un champú o una keratina de estos productos de de mujeres que se venden tanto.

(04:25) Resulta que entonces todas las empresas que venden productos de belleza copian a las otras que también lo están vendiendo, aunque sea la misma materia prima, es decir, aunque sea el mismo fin de que es un champú para lavar y limpiar el cabello, no es que hayan copiado la otra empresa, sencillamente cada una le da su toque especial, le da su forma, le da su olor, le da su presentación.

(04:52) Ahí están modelando un producto que se vende muy bien, pero lo están adaptando a su público, a las personas que les van a comprar. Están modelando algo que ya funciona. Por ejemplo, estos termos Stanley. Por aquí tengo uno, se los voy a

mostrar. Este también que fue tan viral y sigue siendo tan viral por su funcionalidad de que guarda el hielo por eh 24 48 horas y que te permanece la bebida fría.

(05:19) Díganme ustedes cuántos productos muy similares hay en este momento en el mercado de esos termos que tú los ves físicamente y literal. Solamente les falta este logo. O sea, solamente falta que les pongan aquí Stanley y que esté contramarcado aquí en la tapa. Es lo único que les falta, pero hay infinidad de productos de estos termos y infinidad de colores con la misma función.

(05:45) Te guardan la bebida fría, te permanecen el hielo sin que se derrita por mucho tiempo y del mismo tamaño. Yo los veo a simple vista y digo, "Estos son los mismos." Pero no, ellos lo modelaron. ¿Por qué? Si yo voy a ver los que están afuera en el mercado, hay muchos que tienen diferentes marcas en este lado. Ellos lo cogieron, lo modelaron y lo adaptaron a su estilo.

(06:09) Hay unos que tienen muchos diseños así como colorcitos, entonces cogen algo de lo que se vuelve viral, por eso se llama espionaje viral, lo adaptan a su estilo y van y lo venden. ¿Por qué? Porque es que ya es tan obvio de que si es tan viral y de que si le está funcionando una persona, pues me va a funcionar a mí.

(06:29) Si yo lo vendo, yo estoy completamente segura que voy a tener ventas porque es que a la persona o las empresas que yo le he hecho ese estudio y ese con el hacking y ese espionaje viral les ha ido también porque a mí no me va a ir bien o porque no voy a tener ventas si yo sé exactamente cómo es que lo están haciendo si simplemente le doy mi toque personal.

(06:47) No sé si te has puesto a pensar en esto, pero también por ahí en la calle cuando está algo de tendencia, por ejemplo, la ropa, los juguetes de los niños que se vuelven así como arroz y se venden como pan caliente, tú los empiezas a ver de diferentes marcas, estilos, colores y dices, "Pero esto lo plajearon." No, no es que lo hayan plajeadado, lo modelaron.

(07:08) Sencillamente los grandes empresarios cuando se dan cuenta que algo está en tendencia y que algo está en auge, lo modelan a su estilo y para la calle a vender como masas, a vender como pan caliente.

### 3 - EL MAYOR ERROR DE LOS GRANDES EMPRESARIOS

<https://www.youtube.com/watch?v=-pAnU3iNy5A>

Transcript:

(00:01) En este momento les voy a contar una de las cosas que más me hizo fallar en la vida, incluso ya después de haber ganado más de \$200,000, más de \$500,000, que nuevamente espero que ustedes no pasen. Ustedes acaban de comprar un curso que les va a enseñar todos mis errores, todos los errores del aula. Entonces, de verdad que lo que ustedes pagaron es nada para todo lo que verdad les vamos a entregar.

(00:26) Entonces, y lo primero que tienen ustedes que ver es esta historia. Resulta que cuando yo ya gané, yo encontré una forma junto con Lau de poder ganar y nos iba muy bien. Entonces dijimos, vamos a crear productos nuevos que nadie haya visto, que nadie haya sentido, porque ya sabemos cómo ganar. Nos pusimos a inventar a crear productos así super locos porque ya nuestra estrategia de nuestra estrategia de ventas funcionaba y comenzamos a vender cosas que nadie vendía.

(00:52) Claro, pues si nadie las vende, pues venga a ver o vendámosla nosotros y tapémonos en plata y volvámonos multimillonarios porque porque nadie la nadie ha visto la oportunidad. Y de hecho, yo creo que que eso es lo que siempre vemos. Es como, "Uy, esto nadie lo hace, jeje, me lo voy a robar yo, esta aplicación, esto es mío, me van a tapar millonarios si yo hiciera esta idea.

(01:10) " ¿Qué fue lo que pasó? Fue uno de los momentos donde más tuvimos fracasos en nuestras vidas. ¿Por qué? Por esto que te voy a contar. Cuando tú veas que nadie vende algo es por algo, es porque posiblemente no funcione. Es una es una cruda verdad. Y por eso viene el tema de lo que es el pon el hacking. Nunca vendas algo que nadie vende. Eso es una bandera roja.

(01:34) Nunca vendas algo que nadie vende. Por lo menos no. Si tú tienes una capacidad crear empresas de 50, 100 millones de dólares. ¿Listo? Si tú sabes crear empresas de 100 millones de dólares, pues sabes cómo crear algo y apalancarte un hueco del mercado que que personas muy top no supieron. Y tú con tu experiencia que sabes hacer 100 millones de dólares lo puedes hacer, pero con nosotros, con nuestra experiencia, que para hacer eso se requiere muy buen conocimiento de experiencia.

(01:57) de años, décadas o estar con los mejores del mundo, posiblemente no le vamos a hacer. Entonces, el fon hacking lo que te va a enseñar es tienes que comenzar a vender aquello que ellos ya venden. Superimportante. ¿Listo? Vas a vender aquellos aquello que ellos ya venden. Eso es lo que nosotros llamamos el espionaje viral.

(02:18) El espionaje viral en inglés se conoce como el hacking. Nosotros le vamos a llamar espionaje viral. El espionaje viral es, tú vas a ir a buscar eso que ya se vende y lo vas a vender porque es viral, porque es espionaje viral, porque ya es viral. O sea, si es viral es porque algo está funcionando, de lo contrario no sería viral.

(02:37) Esto va a ser que tú ya empieces ganando. Pum. Listo. Entonces, de ahora en adelante yo te voy a entrenar ese skill. Ese es uno de los esquite habilidades que hablábamos en una de las clases anteriores de que tú tienes esa es una de las mayores habilidades para hacer plata en el mundo y con esto espero que también haya pagado tu curso, porque esto te va a permitir crear empresas, negocios distintos, porque tú no vas a cometer esos errores de ponerte a inventar cosas de la nada, de crear productos falsos que supuestamente todo el vende cuando

(03:03) no vende. ¿Listo? Entonces, por ejemplo, hay algo que mucha gente que está moda y es crear un negocio de comidas. ¿Listo? Pues todo el mundo lo vende, se ve, uy, parece que sí está vendiendo. Pero cuando uno mira los márgenes y los números es difícil hacerlo. Tú no ves mucha gente volviéndose millonaria con puestos de hamburguesas, de todos los puestos de hamburguesas que hay.

(03:24) Entonces, ahí es cuando nosotros te vamos a enseñar es qué tipo de productos tú tienes que ver, qué tipo de gente tú tienes que ver y cuánta plata están haciendo, qué formas de verlo. ¿Listo? Tú vas a ver cuántos anuncios tienen. Si tienen muchos anuncios significa que están haciendo plata. Si tienen pocos anuncios significan que sí venden, pero no es bueno modelarlos.

(03:42) Entonces, acá lo que nosotros vamos a hacer con este espionaje viral es entender ellos qué hacen y ver por qué ganó. ¿Listo? Esto es muy interesante porque como ellos están en su apogeo, vamos a gente que esté en ese apojeio, tú los vas a analizar a ellos y ya vas a saber que ellos qué, por qué ganaron. Lo que tú vas a hacer es que vas a cambiar un poco de cosas, que nuevamente esto pues en el libro de Roba con un artista lo que se ha hablado eh pues se hace es como modelar aquello que ya funciona.

(04:05) Myspace, Instagram, por ejemplo, ya lo hemos hablado, pero Facebook modeló a MySpace, Instagram modeló una plataforma que se llamaba como

Hipstamatic, YouTube modeló una plataforma que se llama Vimeo, Netflix modeló Blockbuster y mejoraron pequeñas cosas. Eso es lo que vamos a hacer y con la inteligencia artificial lo vamos a hacer.

(04:27) Entonces, de ahora en adelante, muchachos, equipo, comunidad, vamos a obsesionarnos con desarrollar el skill de aprender a ver qué es lo que los demás hacen. Ese es el espionaje viral. ¿Listo? Ustedes se los juro, que a partir de ahí van a pum entrar en un punto donde, Dios mío, estoy pisado donde alguien ya ganó. Estoy pisado donde alguien perdió dinero probando cosas y ese dinero yo no lo tengo que perder ni el tiempo yo lo tengo que perder porque alguien lo hizo por mí. Eso es muy inteligente hacerlo.

(04:56) Entonces, esto en otro curso no es fácil encontrar. Nuevamente este es conocimiento que nosotros hacemos y que conocemos de gente que ya pasa los millones de dólares. Por eso este curso es un regalo, porque este curso es para enamorar a esta comunidad y que esta comunidad después entre con nosotros a a cuando ya ya comienzan a hacer 20,000 50,000 entrenan programas interesantes de nosotros, a eventos en vivo, eventos en vivo que que son top y pues bueno, que tengan la plata para poderlos pagar.

(05:20) Por eso desde ya los estamos entrenando en estos conocimientos que otras personas no cuentan. Entonces, hay plataformas para hacer esto. Me hubiera encantado para mí tener este conocimiento o por lo menos haberlo haberlo hecho como una prioridad cuando empecé, porque cuando yo me puse a inventar, perdí tantos intentos porque nadie lo hacía y porque nadie lo hacía era por algo.

(05:45) Cuando comenzamos a de nuevo a ponernos en esa onda de cogemos esto que ya se está vendiendo, entremos en el momento, mejoremos esto, o sea, era un crecimiento superrápido. Entonces ustedes como empresarios, como futuros emprendedores, lo van a comenzar a ver, ¿listo? Y ahí donde se van a meter en buenos negocios, buenos productos y eso es lo que hace esta metodología tan interesante de este programa y eso es lo que hace que sea tan rápido ganar. Listo.

(06:12) Entonces, nuevamente nosotros acá los estamos poniendo en un skill después de nosotras haber perdido y haber puesto un montón de cosas que que no funcionaban. Entonces, espero que se disfruten estos módulos de de espionaje viral como nada en este mundo. Porque si ustedes dominan esta habilidad a pesar de que sean malos, no estoy diciendo que sean malos, pero si ustedes no saben escribir una buena página, si usted no saben hacer nada, pero tienen una personaje o tres personas que ya lo hicieron por ustedes, ustedes llegan, lo mezclan y sin saber

(06:39) nada de de cómo escribir sexy, de qué tipo de imágenes deberían haber, de qué debería decir un video, ustedes ya lo tienen. Listo. Así es que tú ganas en la vida. Entonces, por eso tú ves a veces esas jovencitas de 18, 22 años ganando más que cualquier otro, porque supieron ver eso.

(06:56) Ah, es que estos lo hacen así, pues yo no tengo que inventar la rueda. Es estúpido y es Entonces, y de nuevo es muy importante que lo veamos que no es un tema de plagio, porque todas estas empresas lo hacen, nada existe de cero. Lo que tú vas a hacer es que te vas a parar en algo que ya funciona y lo vas a mejorar con la IA. ¿Listo? Ahí es cuando ya te vuelves diferente y suena super sexy y como tú vas a aprender un conocimiento que muchas otras personas no tienen, la vas a romper.

(07:22) De hecho, esto nosotros eh yo personalmente junto con Lao eh con empresarios, nosotros ofrecemos esto a \$,000 en un programa que tenemos de 20,000 a \$50,000. Pero pues ustedes son especiales y este conocimiento se los estamos pasando acá con mucho cariño. Entonces esa es la idea, que ganen rápido. Quiero quiero tener junto con la testimonios.

(07:41) Quiero ver eso lleno de ventas. [Música]



#### 4 - AD LIBRARY

<https://www.youtube.com/watch?v=cWFPDXwB9AM>

Transcript:

(00:01) Listo, vamos a empezar una de las clases más importantes que tú vas a tener en tu vida como empresario y emprendedor. Hasta que te mueras esta habilidad como emprendedor nunca te la vas a quitar. Nadie. Cualquier negocio, cualquier cosa que tú apliques de ahora en adelante, hasta que te mueras, hasta que sigas textiendo Facebook o plataformas de publicidad, vas a usarlo.

(00:20) Porque recuerda, si tú sabes cuáles son los clientes que más hacen dinero, adivina qué es lo que vas a hacer. tú ya tienes algo validado, lo creas, lo vendes y ya ganas igual que ellos ganan o muy parecido, más fácil, más rápido. Entonces, vamos a hacerlo. Lo primero que tienes que tener presente es que hay una forma de espiar a las personas.

(00:40) Vamos a usar el espionaje viral. Y Facebook Meta tiene una cosa muy interesante que si no lo sabías y es que te va a permitir ver cuáles son los anuncios de las personas. Y acá yo te voy a decir algo muy interesante, muy importante. Si tú ya sabes usar esto, porfa, quédate a ver la clase porque posiblemente te voy a contar unas cosas que posiblemente no son tan comunes de ver y que te van a ayudar a ganar.

(01:01) ¿Listo? Entonces, lo primero que te quiero dejar claro es que dando clic a este enlace, tú puedes poner add library, literalmente Add Library. Meta el primer enlace que te sale, ese es el que te va a funcionar. Entonces, tú te vas a escribir ahí. Acá lo que vas a poner es que vas a poner todos los países y la categoría vas a seleccionar todos los anuncios.

(01:23) La palabra clave que tú quieras te va a salir ahí. Por ejemplo, no sé, hay algunas plataformas muy famosas que se llama Falabela. Tú puedes ver absolutamente todos los anuncios que tiene Falabela y puedes comenzar a seleccionar, por ejemplo, puedes ver la fanpage acá que tiene Falabela. Esperemos que cargue.

(01:41) Entonces, mira esta de acá. Vamos a ver todos los anuncios que tiene Falabela. 180 resultados activos ahorita en este momento. Tú los puedes ver. Supongamos que no tú no tienes algo tan grande, pero por ejemplo quieres comenzar

a modelar algo que se llama eh no sé si ustedes han visto sus anuncios, eh, espérenme.

(02:01) La incubadora despegue de marketing digital. No sé si usted alguna vez han visto esos anuncios de acá de este de esos personajes. Es una de nuestras obsesiones. La supervivencia es un instinto malo básico y no es obsesivo. Entonces, ellos son superfamosos, crean unos mensajes super disruptivos de estas áreas. Tal vez te hace falta un cambio de Entonces, bueno, estamos ante dos puertas.

(02:21) Abre la puerta incorrecta y ya que tienes claro esto, es muy importante saber que tú puedes espirar a cualquier persona que tú quieras acá. Entonces, acá lo que vamos a comenzar a hacer algo y es que te voy a enseñar una forma para poder tú buscar productos extranjeros de otras personas que ya se están vendiendo.

(02:41) Entonces, vamos a contar sobre eso. Lo primero que tienes que mirar es que hay palabras claves que tú tienes que comenzar a usar. ¿Listo? Entonces, lo primero, una palabra clave va a ser ebook, ¿listo? Otra palabra clave va a ser PDF. Otra va a ser curso online, otra va a ser, por ejemplo, hm eh plantilla, otra puede llegar a ser workshop.

(03:09) Bueno, entonces, ¿qué es lo que vamos a hacer? Lo primero que te quiero enseñar es que estas palabras claves lo mejor es no buscarlas en idioma español. No netamente puedes usar otros idiomas, pero voy a recomendar que también lo busques tanto en inglés como en español. Entonces, dicho esto, te voy ahora eh comentar cuál es la siguiente clase para que tú lo hagas.

## 5 - PALABRAS CLAVES

<https://www.youtube.com/watch?v=mHCq2LjRBo>

Transcript:

(00:00) En esta lección vamos a hablar de algo muy importante y es la forma de pensar. ¿Cómo buscar lo que yo te quiero transmitir? ¿Qué es lo que pasa? Tú tienes que determinar esa habilidad como tú lo haces. Yo no puedo estar ahí diciéndote cómo debes hacerlo ni cómo buscarlo. Lo que yo tengo que transmitirti a ti es la forma y la manera de procesar y pensar cómo se hace.

(00:23) Entonces, hay formas de poder tener palabras claves para poder buscar. Yo te voy a transmitir unas, pero ya después quiero que tú veas tú cómo lo puedes hacer tú solo. ¿Listo? La o sola. La idea detrás de todo esto es lo siguiente. Tienes que buscar y ser creativo de cómo tú investigas. ¿Listo? ¿Cómo se haría un investigador? Entonces, hay palabras claves que yo te voy a adelantar y te voy a decir cómo la gente puede ponerle a los programas que ellos tienen.

(00:47) Entonces, guía, programa, infoproducto, ebook, curso. Eh, puede hay muchas palabras claves que te van a permitir a ti buscar. ¿Listo? Entonces, esto es muy importante. ¿Por qué? Porque con palabras clave va a ser mucho más fácil que tú veas cuál es la tendencia. Y acá te voy a decir una forma para tú hacerlo.

(01:05) Entonces, lo primero que tú tienes que mirar es que acá hay una serie de palabras. Eh, descuento. Mucha gente pone 70% descuento. Eh, ahí pueden salir productos físicos como productos digitales, no importa. Te vas a dar cuenta cómo es que la gente que vende suplementos también puede vender un ebook de suplementos. Entonces, puedes ver como ellos lo hacen.

(01:20) Curso, ebook, infoprograma, infoproducto. Así se lean los productos digitales. Descarga descargable, entrega al correo, archivo descargable, archivo digital, plantilla, pack, megapack, receta. Esas son unas cosas que yo te puedo dar. Pero algo que yo te quiero enseñar es que recuerdas, la inteligencia artificial vino a ayudarnos.

(01:36) Entonces, vamos a usar la inteligencia artificial. Por ejemplo, la idea no es gastar mucho tiempo ni procesar mucho, pero que tú entiendas la idea. Entonces, lo primero que yo haría es preguntarle a Chat GPT, listo, chat GPT, tengo estas ideas. Ahora ayúdame a crear más ideas para ver yo cómo sigo buscando más, porque la verdad hoy estoy cansado, de pronto no proceso.

(01:51) Ayúdame chat GPT. Entonces yo me voy acá a Chat GPT y le voy a preguntar. a decir, "Dame dame una serie de ideas para hacer espionaje viral a competidores en el Ad Library de Facebook o Meta, que también se llama así, de Facebook. Eh, partiendo con estas palabras y acá le pones entre paréntesis.

(02:23) " Esto es como si tú hablaras con un con un niño, con tu amigo, eh, literalmente acá no te pongas a hacer cosas. Es como si tú hablaras con un amigo, se específico. Si eso sí intentas decirle como a un niño las cosas como si él de pronto fuera un niño de 6 años que toca desmenuzado, con mucho cuidado, porque a veces el niño si te le dice por dónde vas, él entiende otra cosa.

(02:40) Entonces no ser como tan literal. Eh, dame una serie de ideas para hacer espionaje y viral a competidores en la typ de Facebook partiendo estas palabras clave enfocado a infoproductos. Acá no lo voy a sesgar, voy a dejar que él me ayude con palabras clave. Nosotros ya tenemos una lista de palabras claves, pero supongamos ah, espérate, a ver.

(03:01) Bueno, acá algo ocurrió y no dejó. Entonces, vamos a irnos de nuevo de pronto. Entonces, no sé, como que fue muy directo la forma entonces de decirle, "Dame palabras claves para buscar personas que estén haciendo eh que estén vendiendo infoproductos en el ad library de Facebook." Listo. Vamos a ver entonces qué me dice curso online, información digital, por ejemplo.

(03:30) Entonces, yo llego, está, mira que acá ni idea. Se me ha ocurrido formación digital, pum, esa es otra forma. Eh, masterclass también es una forma de poder nosotros decir a este tema. Entonces, tú le pones masterclass, eh, tutorial, eh, webinar. También puedes buscar por ese lado webinar. Webinar es como una clase en vivo, eh capacitación digital.

(03:55) Entonces, p lo puedes poner. Eh, le voy a decir, dame una lista de palabras claves para en cualquier nicho saber que una persona está vendiendo un ebook o un curso. Listo, recuerda, estos hablados. Es mi amigo. Chat GPT es mi amigo y con mi amiguito lo vamos a estar haciendo juntos. Entonces, entrenamiento, curso, eh, masterclass, curso online, también, por ejemplo, acá le puse curso.

(04:28) Entonces, pongámosle curso y curso online. Entonces, con mi amiguito yo lo voy haciendo en paralelo. Entonces, aprende curso en video, certificación. Eh, no me acuerdo si lo puse, certificación. Entonces, para certificación online, eh acceso a curso exclusivo, curso interactivo, comienza tu curso hoy, comienza algo así, una palabra clave puede funcionar.

(04:55) Entonces, ya te voy a decir por qué esto es importante, porque acá vamos a buscar, por ejemplo, si no tienes no tenemos ideas de nichos ni de idea qué es lo que vamos a hacer, vamos a empezar por un lado, eh, descuento, promoción limitada, oferta exclusiva, todas esas son palabras que va a decir, "Je pucha, la gente que es muy directa es como que usualmente tiende a usar ese tipo de palabras, promoción, oferta, oferta exclusiva.

(05:19) " Entonces, lo pegamos acá y todas esas son palabras que la gente usa cuando se vende. Por eso a veces no es bueno ser tan directo, porque te van a poder espiar. Eh, cupo limitado, eso lo usa un montón. Descuento por tiempo limitado. Bueno, palabras que podemos estar haciendo y bueno, más allá de quedarme yo haciéndolo acá contigo, que eso también te lo voy a compartir, es la forma como tú procesas la información.

(05:36) Recuerda, yo no acá te voy a dar el pescado, te voy a enseñar a pescar. ¿Listo? Entonces, paquete de cursos, bundle. Bundle. Eso también a veces lo usan bundle. Es como un un paquete, una forma de decir paquete en inglés, bundle. Entonces, eh, kit completo, kit completo. Esa es una forma muy famosa que la gente usa, kit completo.

(05:59) Eh, acceso instantáneo también. Entonces, listo, no pasa nada. Ahí te las voy a dejar para que tú sigas buscando y te diviertas haciendo eso. Eh, video tutorial. Listo. Entonces, tú ya sabes esto, ya sabes que puedes estar haciendo esto con palabras clave y con todo lo que tú quieras de chat GPT. Cuando no tengas ideas, vas y las buscas con ellos.

(06:21) Entonces, ya tenemos formas distintas para poder hacerlo. ¿Qué es lo que sigue? Te voy a mostrar en la siguiente sesión.

## 6 – ADSPARO

<https://www.youtube.com/watch?v=tBILBRzmDQY>

Transcript:

(00:01) En este momento te quiero enseñar una herramienta por la cual pagaría hace 2 años por tener y es esta que se llama Adparo. AT Sparo es una plataforma que te recomiendo que instales. Vamos a hacerlo acá juntos, acá donde dice Google, como una extensión de Google Chrome. Le vas a dar clic ahí. ¿Y para qué sirve esta herramienta? Porque hay muchas herramientas con uno descarga y uno ni idea.

(00:22) Perdón, la grosería, ¿para qué sirve? Atesparo tiene algo muy hermoso. Atesparo nos va a permitir una espiar anuncios de una forma más efectiva en la librería de anuncios de Facebook y nos va a decir algo muy muy hermoso. Atesparo nos va a decir más o menos cuántos anuncios tienen en circulación algunas personas. Y esto, ¿por qué es importante? Mira, ahorita cuando la apagué, no sé si te diste cuenta que esto no estaba acá.

(00:50) De hecho, una vez tú lo instalas, ¿ven? Lo voy a lo voy a apagar acá, ¿eh? Mira, acá tú lo puedes apagar. Pum, lo apago. Mira que voy a recargar esto y ya no sale esto a solito. Listo. Eh, ¿por qué eso es importante? Cuando yo lo prendo, esto me va a decir a mí cuántos anuncios activos tiene esa persona.

(01:10) Esto porque es importante, incluso teniéndolo apagado también me lo dice. Te voy a dar un tip que a mí me hubiera gustado saber hace mucho. Mira, entre más anuncios tenga aprendido una persona, ¿qué crees que significa? ¿Que es bueno o es malo? Si una persona le está yendo muy bien, ¿tú crees que va a montar pocos o muchos anuncios? Muchos.

(01:29) Y acá lo que te está diciendo es lo siguiente y es esta persona tiene 24 veces repetida en sus publicidades este mismo anuncio. ¿Por qué? Porque le está yendo también bien que lo hace 24, 50, 78, 257 veces. Esto es muy, eso es muy inteligente saber porque tú vas a saber cuáles son los mejores anuncios para funcionar. A veces la plataforma tiene algunas cositas que pueden llegar a molestar, puede no ser como tan intuitiva en algunas partes, pero bueno, te va a permitir por lo menos eh entender cuáles son los anuncios que más funcionan. Entonces,

(01:58) por ejemplo, este tiene 16 anuncios. Entonces, fue pucha, ¿qué es lo que tiene un anuncio de 16 anuncios? Entonces, tú le puedes poner acá, por ejemplo, un

filtro. Entonces, yo solamente quiero que me muestres los que tienen por encima de de siete. A veces esta plataforma tiene algo y es que solamente te muestra ya después de siete anuncios se comienza como a bugar.

(02:14) bugar es que comienza como a molestarse, como que se se pausa, no como que no es tan tan activa. Entonces, la idea es poder estar haciéndolo. Por ejemplo, yo voy a poner la palabra ebook. ¿Listo? Ebook en internet van a salir un montón. Entonces, acá lo que yo voy a hacer es que, por ejemplo, él me va a comenzar a arrojar unas cosas.

(02:33) Vamos a ver cómo me carga. Entonces, por ejemplo, puse la palabra ebook. Este se bugió un poquito. Eh, acá lo que vamos a ponerle son acá tú tienes filtros también, que es muy importante saber usarlos. Él te dice todos los lenguajes, ¿no? Por ahora, por ejemplo, podemos, yo te recomiendo cuatro lenguajes o cuatro lenguas muy importantes.

(02:51) Español, inglés, portugués, muy importante. Recuerda que el el mercado portugués es mucho más avanzado que latino y ellos ya están validando cosas que si tú, por ejemplo, ves cuál es la tendencia ahorita, posiblemente ahorita todavía la gente en Latinoamérica no lo ha visto, entonces vas a ganar. El francés también es uno muy bueno y te recomendaría también que te enfoques mucho en puede ser ruso o alemán también puede ser.

(03:17) De hecho, acá aparece también, pero bueno, por ahora lo vamos a poner en español para que pueda quedar acá. Acá él te va a decir como eh cómo tú quieres buscar o qué tipos de de publicidades hay. Por ejemplo, hay muchas fanpage. Fanpage, ¿qué es? Es la página donde tú le das me gusta. Entonces, me gusta esta página. Usualmente todo lo que tú ves en Facebook y en Instagram vienen de de de perfiles o páginas.

(03:39) Entonces él te dice en qué tipo quieres, en imágenes, memes, ebook, cómo quieres buscarlo. Por ahora tú lo que vas a dejar es activos, anuncios activos e inactivos y vas a poner que quede en español y le vas a poner una fecha de de 2018, no pasa nada. Y vamos a mirar eso, te van a aparecer anuncios que ya murieron, o sea, que ya no están funcionando como aquellos que sí te están funcionando.

(03:58) Entonces, acá yo voy a hacer algo. Permíteme un segundo porque a veces se buguea este esta plataforma. Y por ejemplo, voy a apagar acá para que no te salga. Por ejemplo, mira, esta persona está vendiendo este ebook que dice Green Bite, Estados Unidos. Más de 400 recetas saludables.

(04:17) Este es un proyecto dedicado a promover un estilo de vida saludable a través de la alimentación porque barriga llena, corazón contento. Bueno, este personaje está vendiendo algo. Este personaje está intentando vender un producto extranjero, así como el otro no estamos haciéndolo. El anuncio no es el mejor, pero bueno, hay algo que tú tienes que entender, es que muchas veces no importa lo que tú te parezca, es actualmente cuántos anuncios tengo duplicados o si está activo o inactivo.

(04:42) Mira que acá dice prendido o no está prendido y a partir de ahí yo puedo saber, ah, mira, ya se murió. Entonces se murió, ¿qué es? Es que ya no le está funcionando más, por ende ya posiblemente no funciona y le funcionó o lo intentó, pero tuvo un potencial y hasta ahí se murió. Lo que nosotros estamos buscando son productos que escalaron un montón, que les fue extremadamente bien para que ellos puedan ganar, para que tú puedas ganar.

(05:03) Discúlpame. Entonces, vamos a continuar con esto. Por ejemplo, vamos a a ver cómo yo puedo mirar eh cuántos anuncios tiene. Entonces, yo, por ejemplo, lo que puedo hacer es que le doy clic acá donde dice view ads, que es ver anuncios, y él me va a decir acá un número que es muy importante y espero que en tu vida nunca se te vaya a olvidar.

(05:20) Acá en esta parte de acá, tú vas a ver cuántos anuncios él mostró o publicó en su vida. una página que qué es algo que puede estar ocurriendo. Yo te recomiendo que cuando tú comiences a ver un número por encima de 30 40, prende todas tus alarmas. ¿Por qué? Porque significa que esa persona está vendiendo un montón, un montón.

(05:40) Luz verde. Esa es buena idea venderlo. ¿Listo? Y por ejemplo, esta persona lo publicó 10 veces en diciembre. Acá acá lo que tiene un filtro es que denuncios activos. Quiero mirar si a diferencia de diciembre hay otra cosa que de pronto él no le funcionó. Ahorita tiene 10 anuncios, es decir, está vendiendo. De hecho, esta es una cosa que ustedes podrían irse a despiar y mirar a ver qué lo hace.

(06:02) Voy a borrar esto a ver si en en su historia publicó más anuncios. Oh, Dios mío. Oh, Dios mío. Si ven porque este método es fácil y demasiado probable y rápido, rápido, acabamos de validar una página de una persona que demostró que ha publicado más de 270 anuncios de un ebook. y demostró que muchos de eso ya le funcionó.

(06:27) Entonces, mira, y parece que sigue vendiendo lo mismo. ¿Qué es lo que pasa? Que su publicidad, posiblemente sus anuncios sean muy malos. Mira, los venda a



3.41. Ya vamos a comenzar a hacer anuncios. Y ¿qué es lo que pasa? Eso es muy chévere. Tú acá estás viendo qué es lo que ya está funcionando. Míralo. Su yo cuando veo esto yo digo, perdón la palabra, qué cosa tan fea.

(06:49) Pero lo que me deja callado la boca es que a él le vende y ahí es cuando yo tengo que bajarle un poco, digamos, a lo que yo sé y decir, "No importa lo que yo sé, es lo que diga el mercado. Y si este anuncio se vende así es por algo." Obviamente eso se puede mejorar por eso llama modelaje. La idea es que no, como te digo, tú no tú no modelas y usas lo mismo.

(07:07) Tú lo que haces es que coges una referencia y lo mejoras. ¿Listo? Entonces está horrible. Así como el m dice, "Esto está horrible." Y literalmente está horrible, pero venden, venden un montón. Entonces esto ya te comienza a validar de que mira, este anuncio funcionó muy bien, se fue como por este lado. Entonces, tú dices, "Okay, okay, okay."

(07:24) " Este lo vendieron a 3.91, ya después lo comenzó a vender a \$5. Entonces, muy interesante. Está muy muy interesante esto de por acá. Y mira, este anuncio él solamente lo empezó a correr en noviembre y en noviembre, de noviembre a diciembre 24 en dos meses, tuvo más de 270 resultados. Eso es un montón que una persona pueda pasar en un periodo de 2 meses, por ejemplo, por encima de 40 anuncios, que acá pueda hacer más de 40, significa que lo escaló.

(07:52) Entonces, eso significa que el man le fue superb. Vamos a mirar más o menos haciéndole un espionaje a la página cuánto hizo el man, pero posiblemente esta persona hizo más de \$,000 con esto. Entonces, qué rico es esto, ¿no? Es hermoso. Me encanta. Me encanta esto. Esto es hermoso. Mira las páginas, cómo ellos lo hacen.

(08:11) Y quiero que veas cómo ellos venden, porque una cosa es lo que diga tu mente, recuerda, no es lo que diga tu mente, ni lo que diga tu experiencia, ni tu percepción, es lo que ellos ya validaron. No importa si es feo, bonito, fácil, difícil o complejo. Y tú llegas, lo copias, lo modelas y vendes. Eso es salud y sabor. Recetas saludables.

(08:29) Eh, ahora ahorita incluso le subió a \$7. Entonces, también eso te va a indicar a ti por qué lo vende a siete. Hm, si lo vende a siete debe ser por algo. Venga, yo mejor lo vendo a siete. Entonces, mira este tipo de imágenes. Mira el texto que él usa y listo. Y vende. Y así de fácil llegó. Y tú tú le pidas. La idea es que tú puedas guardar todo esto en un ebook.

(08:51) Por ejemplo, e acá te lo voy a poner en el documento que vamos a crear. Permíteme un momento, acá te lo voy a poner. Vamos a poner espionaje de páginas para que tú puedas tener esos ejemplos. ¿Listo? ¿Qué tal? Si a ustedes les está gustando lo que están viendo, por favor les invito a que comenten acá debajo y dejen saber, hagan una pausa y y si esto les está explotando la mente nuevamente, como los futuros empresarios que ustedes ya están a punto de convertirse, coméntenlo porque, parece, esto acelera años, años su curva como empresarios y pues como

(09:22) personas que ya superan la barrera los \$2,000 mensuales. Entonces, si esta persona ya hace esto, por ejemplo, en esta otra página tú te das cuenta, lo vende a otro precio. Él vende 400 recetas para transformar tu salud y alcanzar tu peso ideal. Y acá dice salud y sabor, recetas saludables que te ayudarán a alcanzar tu peso ideal.

(09:40) Entonces, bueno, tú vas mirando cuántas páginas él tiene. Entonces, yo te voy a pegar acá esto por si también lo quieres mirar, eh, lo puedas usar. Otra cosa que es muy interesante que esta persona, mira lo siguiente, esta persona usó dos dominios. Un dominio, ¿qué es? Es como tú lo buscas, google.com, instagram.com, pero es muy interesante.

(09:59) ¿Por qué? Porque esta persona usó dos dominios. Es como si no quisiera que viéramos qué es lo que vende. Porque esto es importante, porque mucha gente no quiere que las piden. Ellos ya saben y ellos hacen eso, que ellos modelan y hacen cosas y ellos lo que hacen es que crean anuncios en distintas webs para que la gente no los asocie.

(10:19) este con este, este con este, pero él cometió un error y es que él creó una fanpage que se llama eh bueno, una la fanpage que estábamos viendo, se me perdió, que se llama greenbite. y pues puso sus todos sus dominios en una fanpage y como te digo, yo te puedo espiar con tu fanpage, todo eso, así como viceversa, por ejemplo, yo puedo llegar a espiarte, te voy a poner acá un ejemplo, eh, yo te voy a, por ejemplo, yo puedo poner solamente el dominio y te puedo espiar.

(10:50) Entonces, así, por ejemplo, le borro esto y te puedo comenzar a esporar. Entonces vamos a darle play y vamos a quitarle acá donde dice active ads. Y bueno, no sé qué ocurrió. Bueno, hay veces hay veces sale, hay veces no sale. Eh, no importa. Ya te voy a enseñar otra plataforma más adelante que te va a permitir ver sus anuncios, pero te la voy a mostrar.

(11:16) Todavía no te vayas a meter ahí, que en otro módulo te lo voy a mostrar porque recordábamos pasito a pasito como dice la canción, suave suavequito. En instantes,

en exclusiva, te voy a mostrar una página que te va a permitir solamente con el link que tú le des que él te saque todos sus anuncios. Se llama adhermi.

(11:31) Todavía no la uses, por favor, no te me vayas a distraer. Cuando hablemos de adhermi lo vamos a usar por ahora no. Listo. Por ahora no te me metas a eso, por favor. Y también te invito a que en las clases vayas paso a paso. Entonces, mira, acá él me dice que él tiene estas fanpage y si ves lo puedo espiar tanto puedo porque puedo poner su dominio, o sea, su su link como por su fanpage y él cometió ese error y te pudo espiar, mi amigo.

(11:56) Y puedo saber qué vendes y puedo saber que estás haciendo Gineiro y más que todo con esta página. Amigo, y cometiste otro error más. Me dejaste ver que ahora también estás vendiendo un curso de estética. Oh, amigo mío, no hagas eso. No hagas eso, amigo mío, porque te puedo saber qué es lo que tú estás haciendo y dependiendo del número de anuncios te puedo espiar.

(12:16) Yce que tengo 121. Ay, amigo mío, amigo mío, amigo mío. Entonces, eso es muy interesante, eh, familia, para que ustedes lo puedan ver y pues puedan ver qué es lo que el hombre vende. ¿Listo? Entonces, ¿cómo les parece eso? ¿Qué tal? Si les está gustando la sesión, por favor comenten acá y seguimos en la siguiente clase aprendiendo una de las habilidades más fáciles para ustedes volverse empresarios que facturan más de \$2,000 en menos de un año.

(12:45) ¿Qué tal? Este es el curso que ustedes necesitaban y esto yo lo cobro a veces a 20,000, 25,000, 50,000 a otras personas que ya han pasado incluso 5 años y no lo saben. Pero como les digo, yo quiero que ustedes ganen, haga mucha plata para que después quieran seguir comprando cursos más pros con nosotros. mentorías, masterminds, etcétera.

(13:03) Si ustedes ganan, ustedes en el futuro van a hacer que yo también gane más, porque ustedes van a decir, "Oiga, si este más me hizo hacer 5000, ¿cómo no me ayudar a hacer 50,000?" Pues ahí estamos, ahí estamos. Yeah.

## 7 - SI ADSPARO YA NO FUNCIONA HAZ ESTO EN SU LUGAR

<https://www.youtube.com/watch?v=32QiOqdzTV>

Transcript:

(00:01) Bueno, actualmente muchas personas nos dijeron que atesaro ya no estaba funcionando y es muy importante entender que en el negocio digital algunas plataformas van a dejar de funcionar y otras van a funcionar. En este momento algo pasa y es que la extensión literalmente después de yo haber creado la clase días después la tumbaron después de o se cayó después de haber años durado. ¿Y qué pasa? Nada.

(00:22) ¿Sabes que sí me preocupa? Que muchas personas comienzan a hacer, "¿Qué hago? ¿Y qué hago y qué hago?" Recuerda, tú eres un emprendedor, tú tienes que desarrollar el skill de resolver. Resuelve. No te me traves y no sé hacerlo. Primero que todo, estás en el mundo de la inteligencia artificial para que no sepas cómo resolver.

(00:42) Literalmente te vas a chat GPT, tú ya sabes, y comienzas a hacerle preguntas a Chat GPT y listo. Entonces, toda duda que yo tú no sepas cómo resolver, te vas a ir a Chat GPT y me la vas a hacer. o si no a Gemini o cualquier plataforma Cloud, que también es otra plataforma que te va a permitir hacerlo. Bueno, un montón de cosas. Entonces, vamos a meternos acá a la IA.

(01:03) Esta vez voy a usar Gemini. Entonces, amiguito, amiguito lindo, amiguito lindo, recuerda que a la tú le puedes hablar como quieras, ya es muy inteligente, pero toca hablarle. Claro. Amiguito lindo, ¿cómo estás? Amiguito lindo, antes usaba plataformas como adparo, ado para hacer espionaje a mi competencia con una extensión que dejó de funcionar.

(01:34) ¿Qué hago? ¿Cómo me recomiendas? ¿Qué plataformas me recomiendas usar para poder reemplazarla? Recuerda, la inteligencia artificial lo tiene todo por ti. Entonces, a mí me sorprende que personas nos hayan preguntado esto y ni siquiera y les preguntamos, "Oye, tú, Luis, preguntaste una, no, es un curso de día y no usas la Dios mío, no esperes que hoy en día todo, no, o sea, nosotros se lo resolvamos porque hoy está la si me entiendes.

(02:05) " Entonces, violación de la viacidad, desarrollo personal, ta, ta ta ta ta ta, eh monitoreo de tendencias. Listo. Entonces vamos a ponerle también una forma de poder buscar el espionaje viral, digamos, Yeminar a veces es un poco como

fastidiosa. Vamos a ponerle funnel hacking. Entonces le vamos a poner como eh dame plataformas de funnel hacking.

(02:33) Entonces Srest, bueno, similar web, ahí te va a sacar un montón, digamos, de plataformas que tú puedes comenzar a usar y listo. Primero que todo, resuelve. Si no, lo que tú te vas a Google y pones literalmente puedes poner esta palabra que en inglés algunas personas lo conocen así. Pon el hacking como espiar anuncios. Listo. Y te van a salir un montón, digamos, de plataformas que te van a permitir literalmente eh hacer funnel hacking o espionaje viral de los anuncios que tú quieras.

(03:05) En YouTube te van a salir un montón de plataformas de espionaje. O sea, es que hay un montón. ¿Listo? Y a partir de ahí tú lo vas a comenzar a hacer. Lo vamos a hacer en vivo porque es que yo te tengo que enseñar a ti cómo investigar, cómo buscar en Google y en la inteligencia artificial.

(03:20) Entonces, primero acá, entonces llego y me meto a YouTube. Vamos a hacerlo juntos. Lo primero que yo haría si yo no supiera hacer algo, llego, me meto a a YouTube y lo comienzo a mirar. Entonces, pum, acá ya salió la primera. Esta plataforma es demasiado famosa. Esta plataforma te permite eh buscar plataformas en YouTube, anuncios en YouTube. Entonces, BTO.

(03:38) Entonces, wow. Y ahí tú comienzas a descubrir cosas que en el programa no estaban, pero igual te van a funcionar. VTO es una plataforma que te recomiendo. Vitao. Vitao.com. Listo, ahí está. Ahí tú puedes buscar los los cosas y llegas y creas una cuenta gratuita y listo. Entonces, como te digo, resuelve, resuelve. resuelve.

(04:01) Si no funciona, resuelves. Otra cosa, Dios mío, recuerda que en el mercado portugués hay muchas plataformas de de espionaje. Entonces, eh espionaje de anuncios. Entonces, lo voy a poner así y lo voy a poner en portugués. Entonces, recuerda que ellos van muy avanzados y seguro ellos tienen videos de de YouTube.

(04:20) Entonces, tú te vas a ir a YouTube y lo vas a poner espionagem, eh, vas a poner espionagem. cómo espionar sus concurrentes como su competencia marketing digital. Entonces, pum, acá lo seguramente ellos van a explicar ahí también unas cosas, van a explicar ahí cómo hacerlo, van a sacar algunas plataformas y entonces tú vas aprendiendo y listo y sigues y sigues y sigues.

(04:43) Pero mira, no te volví dependiente de mí, te enseño a buscar. Listo. Y tú eso es lo que vas a tener que buscar muchas cosas, herramientas, ferramentas, es herramientas. Sí, toca aprender otros idiomas, no importa, lo seguimos haciendo.

¿Listo? Pero lo que te digo es que tú tienes que comenzar a a buscar por tu cuenta cuando te enfrentes con problemas, porque eso te va a pasar.

(05:05) Mira, Hermy, at spy, esa superfamosa. Listo, entonces at spy, listo, no te varas, listo, ya la encontraste. At spy, listo, ta ta ta. get started. Entonces ahí de pronto algunas muchas de esas te van a dar un periodo de prueba gratuito que tú puedes meterte y van a aparecer un montón de cosas ahí que yo te estoy diciendo que tienes que volverte experto buscando respuestas cuando Santiago no esté, cuando ahora no esté, cuando nadie lo tenga.

(05:27) Eso hacen los verdaderos emprendedores. Buscan respuestas hasta que lo encuentran. Y si es a modo de regaño porque tengo que desarrollarte el skill de saber encontrar respuestas. Big Spy, esa es otra superfamosa. Entonces, Big Spy, Big Spy. Tú llegas, la metes pada. Tú puedes literalmente encontrar anuncios gratuitos ahí. Ahí te la dejo.

(05:44) Big Spy. Listo. Entonces, Big Spy, pruébala gratuito. Eh, ahí vas a comenzar a ver try for free. Entonces, ahí puedes meterte, puedes revisarlo y puedes comenzar a hacer el hacking. Acá puedes meter palabras claves, pomadas naturalis, ¿se acuerdan que hemos estado trabajando esto? de de pomadas naturales. Entonces, bueno, básicamente funciona muy parecido a Hermy, pero como les digo, no no necesito, no quiero que en verdad se me comiencen a trabar cuando algo ya no funcione.

(06:19) Entonces, ya dejan de ser emprendedores porque una plataforma no funciona. Ya se cayó el negocio porque una plataforma no funciona. No, ¿qué es eso? Más que estamos en el mundo donde todo está en internet, más donde estamos en el mundo donde todo con inteligencia artificial se encuentra. Entonces, listo. De nuevo, si ataro no funciona, esparo lo único que funcionaba era para mí decirme cuáles son los anuncios que más escalan.

(06:41) Facebook mismo me los dice, pero Atesparo me los organizado de una forma más bonita. Facebook mismo me los dice, hace lo mismo que es paro. Tres anuncios, listo, dos anuncios, listo. No necesito disparo porque igual el mismo Facebook me lo hace. Solamente que el ates paro me ayudado a hacerlo un poquito más rápido, un poquito más bonito, dos anuncios, tres anuncios, lo mismo que hacía es paro.

(07:01) Entonces, de nuevo, no se me traen porque mucha gente me escribió, "No puedo avanzar porque es paro no funciona. ¿Qué es eso? Por Dios. ¿Qué es esa mentalidad de emprendedor? ¿Qué es esa mentalidad de seguir avanzando? No, si tú

no puedes resolver ese tipo de problemas, no tienes la capacidad para hacer ,000 diarios. Y te digo, es un tema de habilidad.

(07:17) La gente que resuelve mayor situaciones, que se pone a investigar, es un skill para hacer plata, resolver. Y necesito enforcarte eso porque pues en el futuro te van a salir problemas y entonces que te quedas varado, ya no sabes cómo resolver. Un emprendedor resuelve como sea. ¿Listo? Y si es un regaño, porque nuevamente te tengo que llevar a que tú resuelvas.

(07:35) Y yo sé que en unos años cuando ya estés haciendo 10,000, 20,000, 50,000 o \$100,000 al mes, vas a decir, "Gracias a Dios que tuve unos mentores que me enseñaron a resolver." Y cuando tú tengas equipo, tengas empleados, vas a enseñarle esto a tu equipo. Con esa misma metodología. vas a decir, "Menos mal, tuve gente que resolvía problemas y no actividades.

(07:52) No tengo inútiles como empleados que solamente resuelven problemas y porque tú les enseñaste eso que tiene gente que resolver y eso es una cosa que también como cuando tú seas jefe y tengas tus líderes eh o tu tus empleados les vas a tener que hacer, no sé, resuélvame este problema." Un caso muy famoso, digamos, de cómo se creó la publicidad de Google.

(08:13) Entonces llega el CEO de Google, el el si no estoy mal esta persona o es Serge, que también es uno de los fundadores, estaba llegó un día cansado a la oficina de Google, pa, golpeó la puerta, dice, "Estoy cansado de la forma como se hace publicidad hoy en día. Ojalá existiera una forma mejor de hacer las cosas.

(08:32) " Llega literalmente una persona de su equipo que escuchó eso, al otro día creó la forma de hacer publicidad en Google. ¿Cómo? Porque su CEO le dijo cuál era el problema y él lo hizo. Gente que resuelve, gente que resuelve. Yo quiero que tú seas gente que resuelve. Hay un meme muy famoso hoy en día que dice hombre que resuelve. Se alguien que resuelve.

(08:50) Si no lo encuentras, a ver cómo resuelvo, dónde busco, pero no me quedo varado y me estanco ahí. Ay, pobrecito. Yo la plataforma se cayó, el negocio se cayó. Dios mío, no tienes que pensar así. Los emprendedores resuelven cueste lo que cueste y este no va a ser el primer bache que vas a tener. Vas a tener un montón.

(09:08) Y como emprendedor, quien más sepa resolver esto, quien más sepa investigar respuestas, va a ganar. ¿Listo? Entonces, de ahora en adelante, todo lo puedes preguntar la GIA, todo lo puedes encontrar por YouTube. Si no es en inglés,

siempre es en portugués, o sea, todo ya está. Y como te digo, todo ya está. Y yo te acabo de decir que también muchos de estos contenidos ya están en portugués.

(09:27) ¿Listo? Entonces, a partir de ahí ya aprovéchalo, úsalo y te dejo eso.



## 8 - RECAPITULANDO EL ESPIONAJE VIRAL

<https://www.youtube.com/watch?v=mdEqusdChNU>

Transcript:

(00:01) Entonces, vamos a hacer una recapitulación de lo que hemos aprendido hasta acá. Hemos aprendido que se puede usar una cosa que se llama Ad Library. Y les voy a poner acá esto. Listo. En Ad Library ustedes lo que van a permitir hacer es que pueden espiar a personas dentro de la publicidad de Facebook.

(00:17) Más adelante vamos a hablar de que también eso se puede hacer con la gente que hace publicidades en YouTube y un montón de cosas. Entonces, acá les comparto con mucho cariño esto, eh, el link. De verdad, espero que sea el mejor curso que ustedes van a tener de fundamentos, de principios de cómo crear una empresa exitosa en internet que vende al precio que pagaron.

(00:35) Entonces, por eso les digo, "Dios mío, no no desaprovechen esto, que si ustedes le pegan, le van a pegar muy en grande." Eh, at library ataro, eh, atsparo. Entonces, eh, van a utilizar acá eh plataformas de espionaje. Entonces, acá se las voy a poner. Entonces, acá va a estar atparo, que es este de acá. Pum. Ahí se los voy a dejar. Entonces recuerden, atesparo es esta plataforma para poder ustedes hacer revisar la cantidad de anuncios que tiene una persona.

(01:09) ¿Listo? La otra que por favor todavía no la vayan a ingresar, ya la vamos a dejar, pero se las voy a dejar desde ya. Se llama adhermy. También hay otras que les voy a agregar. Por ahora me voy a quedar con esas dos. Listo. Esta la idea es que creen una cuenta gratuita. Todo esto es gratuito. Entonces, listo. Entonces, hemos recapitulado eso.

(01:25) Hemos dicho que podemos comenzar a buscar por palabras claves. También nos hemos dado cuenta que muchas veces con chat GPT podemos hablar de eso. Nos hemos dado cuenta que con palabras claves podemos poder yo saber qué fanpage son, por ejemplo. Y yo me puedo ir a la fanpage cuando le digo go to page, él me dice cuál es la fanpage.

(01:42) Entonces yo llego, puedo y la puedo investigar, la puedo hacer y deshacer. Entonces ahí ustedes tienen eso como para poder hacerlo. ¿Listo? Es muy interesante. Y la idea es que ustedes también, como ya lo vimos, que puedan ver las páginas, que vendan los ebooks. La idea es que ustedes vayan viendo muchas

páginas que venden esto. No se vayan a quedar con la primera, por favor, porque si ustedes llegan y montan esto ya es un tema de desespero.

(02:04) No, vean por ahí por lo menos que unas cinco personas estén haciendo algo similar y lo prueban. Si bien porque esto se llama una mi primera venta en 7 días, porque es que es tan rápido, porque es que yo eso ya lo hicieron por mí. No me voy a poner a inventar nada de cero. Por eso es que es tan rápido tener la primera venta y porque si ellos ya lograron hacer eso, ¿cómo yo no voy a poder hacerlo? Una persona no le mete 270 anuncios a algo que nunca en su vida ha tocado ni un dó.

(02:29) Entonces sí bien porque no les estamos vendiendo humo. De pronto os puede sonar una una promesa fuerte, pero es totalmente real. Entonces si ustedes ya ven que ellos lo están haciendo, ustedes cómo no lo van a poder hacer y más de la forma que ellos lo hacen, porque la página de esta es ni siquiera inteligencia artificial usaron. O sea, la verdad está una porquería, ¿eh? Pero les vende, les vende, les vende, les vende.

(02:49) Entonces, no pasa nada. No importa que es una porquería porque los clientes no les parece una porquería y ese es el punto. Otra cosa que también me faltó hablar es siempre mirar el checkout. Hotmar es la plataforma que la mayoría de la gente casi se siempre vende. De hecho, ustedes también pueden meter una de las palabras claves, la palabra de pay.

(03:03) hotmart, que es el link, o hotmart, eh, o pay, eh, checkout, palabras clave. Checkout, ¿qué significa checkout? Se llama el lugar donde hacemos la compra. Es como el check checkout. Ahí pagastín y ustedes comienzan a ver. Ay, miren el checkout de Hotmart. Estos manes tienen esto y ponen estas foticos.

(03:21) Transforma el combo 6 por un y mira lo que vende Kate Mezquita Alves de Albuquerque. Oh, Dios mío. Yo llego y le pregunto a Chat GPT. Chat GPT, este nombre, ¿de qué país es? ¿De qué país puede ser? Ya les voy a decir porque es importante esto. Me encanta. Amo esto. K. Aunque no es tan común, es un hombre que se puede encontrar en Brasil influenciado por nombres de origen anglosajón.

(03:48) Mezquita es un apoyo. Muy común en Brasil. En Brasil, en Brasil, en Brasil. Y porque esto es muy importante, porque es que acá HMAR te permite ver el autor de las personas y esto es muy importante porque así tú puedes saber si ellos son brasileños y mira que son los brasileños los que venden en Latinoamérica y no son los mismos latinos.

(04:09) Entonces, los hijos de madres ya saben qué es lo que funciona allá. y lo venden acá y ganan ellos porque nosotros somos todavía poco quedados en este tema y por eso esta puede ser la mejor oportunidad de tu vida y hasta que se acabe yo de dictarte las casas y Laura te vamos a vender y te vamos a meter esta idea para que nunca en tu vida te olvides de que si estos manes se nos está metiendo a este mercado es por algo.

(04:30) Listo. Me emocioné, me emocioné, me emocioné porque estás viendo como un brasileño te está vendiendo a latinos, literalmente está vendiendo productos extranjeros con nuestro método. Mira, lo estás viendo ahí en vivo y en directo. No te estoy diciendo mentiras que nuestro método funciona así, ellos lo hacen.

(04:49) Si ves por qué esto es verdad. Bueno, entonces hasta ahí hemos tenido una pequeña recapitulación y hemos hablado de esta plataforma que se llama Hermi. Hemos hablado de que la idea es que siempre te tú vas a crear una fanpage de esas que tú le das like por un dominio, no no corresponde. Entonces, si hoy quieres vender temas de espiritualidad, no vayas a usar la misma página como hizo esta persona que de pronto no tiene mucha experiencia de vender cosas de postres con temas de de de de belleza.

(05:17) ¿Por qué? Porque la gente te puede espiar muy fácil. Entonces, en un momento te va a ir muy bien y los brasileños, que no son latinos, son los brasileños, se te van a ir a ti a aspiarte. Entonces, no los correspondas. Si quieres una página de postres, creas una de postre. Si quieres crear uno de de receta, lo creas. Entonces, a partir de ahí, nunca me vayas a mezclar las fanpage, por favor.

(05:34) ¿Listo? Entonces lo que hemos recapitulado hasta acá. No es un tema de memoria, es un tema de que tú lo tengas internamente practicado. ¿Listo? con mucho cariño.

## 9 - CONTINUA DESARROLLANDO TU MAYOR HABILIDAD

<https://www.youtube.com/watch?v=yOsUX4ILDZo>

Transcript:

(00:01) Listo, continuamos desarrollando quizás la habilidad más importante que tú vas a tener como empresario emprendedor, que es la habilidad de espionar lo que ya funciona. ¿Listo? Entonces, vamos a continuar acá para seguir haciendo el ejercicio práctico. Eh, vamos a seguir buscando ahora con palabras claves. ¿Listo? Entonces, en este caso ya teníamos unas palabras claves que eran eh pusimos una palabra muy genérica en español.

(00:21) Vamos a poner algo que sea, por ejemplo, en portugués. Recuerda, la mayoría de personas venden en portugués, español, italiano, francés. Entonces, intenta no que no sea español. Por favor, por favor, no se te vaya a olvidar esto. Entonces, lo que vamos a hacer es que vamos a irnos a la lista de palabras y, por ejemplo, voy a poner, ¿cómo se dice? Guía en eh en portugués.

(00:42) Entonces, voy a irme acá al traductor, le voy a poner guía y guía es guía. Entonces, bueno, a veces la vida no es tan difícil como pensamos. Entonces, voy a ponerme con guía y lo que voy a irme acá es que le voy a poner acá voy a lanzarlo así como está, guía. Voy a poner guía a ver qué me sale. Si de pronto me quedó muy amplia la palabra y no me dice absolutamente nada, pues ya miro por dónde es que puedo estar haciéndolo.

(01:03) Entonces, posiblemente acá me mande de muchos países, por ejemplo, de eh bueno, de Paraguay, no sé. Acá lo que yo pondría puedo poner en filtros y puedo ponerle que sea en portugués. Espérate a ver si me permite. ¿Qué pasó acá? ¿Por qué no? Espérame porque no sé por qué no me voy en portugués. Bueno, no sé, tocaría mirar a ver qué pasó.

(01:42) no me está dejando, pero bueno. E acá, por ejemplo, entonces, por ejemplo, en español yo llegaría y me podría ir también en, digamos, en los que están activos. Puedo seleccionarlo y la plataforma Facebook, Instagram, Instagram. Tú puedes mirar todos los que tú quieras ahí. Entonces, por ejemplo, ahí acabo de decir algo que decía Delicias del Mundo, me salió.

(02:02) Mm. Entonces, tú vas mirando guía, guía, guía. Vamos a poner guía digital. Esa es palabra digital a veces funciona muy bien. Digital pues se resuelve todo lo que

tiene que ver con cursos. Entonces, por ejemplo, mira, acá también vemos cómo venden nueva guía para sobrellevar el nuevo duelo de mascotas.

(02:23) Entonces, por ejemplo, dos anuncios. Entonces, vamos a ver los anuncios de ellos. Eh, entonces, por ejemplo, ellos en este momento hasta este punto lanzaron esto en diciembre. solamente tiene nuevos resultados. Recuerda que pues igual la idea es que tú lo veas, no copies todo lo que lo que no vende, por ejemplo. Entonces tú llegas y comienzas a darte cuenta acá de nueve resultados, es decir, no les funcionó muy bien.

(02:53) Entonces, tú también puedes llegar y darte cuenta, ¿no? Eh, coge incluso el mismo el mismo link y lo pego en el Adibrary para ver si de pronto ellos tienen otras fanpage, intentaron ocultarlo. Eh, entonces la idea es que lo puedas pegar sin el https, sino solamente esto. Como salga. Entonces, por ejemplo, efectivamente solamente tienen nuevos resultados y también en adhermi, que todavía no la vas a usar, pero te la voy mostrando desde ya, también tú lo puedes poner y ya te va a decir cuántos resultados. Entonces, en este caso, eh,

(03:21) voy a ponerle acá a todos los países. Recuerda, todavía no aprendas a usar esta herramienta, por favor, no te me distraigas. E con la repetición la vas a aprender si me ves usándolo una y otra vez. Bueno, algo pasó y no me no me cogió acá. No sé qué pasó, pero bueno, en fin, no, esa página no funciona.

(03:41) Entonces, si yo sé que no funciona, pues para que pierdo el tiempo y me devuelvo. Entonces, ahí yo con palabras claves ya voy viendo. Entonces, por ejemplo, ahorita decía algo, mira que él tiene algo muy interesante que acá aparecen los filtros y él dice advertisers, perdón. Advertisers significa eh anunciantes publicitarios.

(04:01) Entonces, ¿cómo se llama? Entonces, acá tú puedes tener palabras claves de cómo es cómo tener buenas relaciones. Entonces, parece que es es un noo como de relacionamiento o algo así. Entonces, mira lo que vende acá. Vos está pronto para encontrar un relacionamiento saludable. Vos ya encontró porque está difícil encontrar un verdadero muere saludable.

(04:17) Aa noticia que no puedes hacer así. Entonces, mira, ellos están viendo un tema de relacionamiento, un ebook. Entonces, tú llegas y lo miras y y mira cómo lo hacen. Entonces, hacen una un ¿qué? Un quiz. Mira que todo es espionaje, digamos. Tú miras acá el el todo, o sea, como lo hacen. Relacionamiento saludable en 30 días.

(04:36) Usted ya está feliz con su coso amoroso. Sí, ¿no? Entonces, esto no lo tienes que hacer. Esto es un poco complicado. Eso lo vamos a hacer después para cuando

ya en otros programas te lo va a enseñar. Por ahora no lo vamos a tomar en este curso. Entonces, y mira, acá al final lo que hacen es que te venden algo acá.

(04:51) Mira que lo que venden es 27 reales, que vienen siendo como \$ y al final te meten a un checkout. Listo. Entonces, así es que lo hacen brasileños. Tú vas viendo cómo lo hacen. Entonces, por ejemplo, acá yo llego y me voy a meter acá a ver donde dice eh la página, donde dice view ads y por ejemplo, esta persona solamente tiene un anuncio.

(05:13) Entonces, ¿por qué tiene un anuncio? Esto está raro y yo le borro eso. Esto está raro. Entonces ahí como que no no cuadra la cosa lo uno con lo otro. Entonces yo digo, "No, para qué pierdo el tiempo ahí espionando algo que no tiene más de los 40, 50 numeritos ahí que te digo." Entonces, mira que mucho de esto es en portugués.

(05:29) Mira que acá quedó, yo no sé, supuestamente quedó, no sé allá, ahora sí portugués. Ahora sí ya me dejó. Mira, portugués en Tao a temporada las oportunidades llegó na Perkac Shanet adquirió conocimientos de valiosos un salto a jornada digital. Entonces, esta es una persona eh brasileña que incluso también nosotros le hemos hecho fone el hacking, que ella ella eh creo que vende cosas como como vender en internet.

(05:54) Entonces, por ejemplo, si tú quisieras vender esto, tú dices, "Marica, pues mira, ya la gente pues esto esto es la gente que quiere aprender sobre ebooks." Entonces, guía, guía completo de marketing digital, lo vende como a literalmente. Listo. Pero eso está raro. O sea, esto posiblemente no es una persona real. No sé.

(06:13) Sí, está raro, ¿eh? Entonces, mira que acá lo que dice, eh, cri du pregador. Entonces, pregador, ¿qué es pregador? Es como la plegaria. Entonces, mira, acá está viniendo un tema que tiene que ver con temas de de Dios. ¿Listo? Entonces, ¿qué temas cristianos? Shigu plan que transforma sueños en realidades. Entonces, mira, por ejemplo, esta persona está vendiendo un planeador de del 2025, entonces mindful business planner.

(06:38) Entonces, mira, de una vez lo que hace es que lo vende a a como a \$3 y lo mete. Hay distintos checkouts que ya en un instante te voy a hablar de ellos de de porque hay distintas plataformas y páginas que lo comienzan a hacer, pero acá lo que te digo, tú tienes que dedicarte estos días a hacerlo. Entonces, mira, también analiza muy bien lo que ellos lo que ellos dicen.

(06:57) ¿Quién ya fue engañado sabe este debook es su escudo contra los golpes? Le está hablando a las mujeres. Infelizmente los golpes online están en toda parte. Yo ya

fui víctima después de aprender la forma más difícil que una guía simple y eficaz para protegerte. golpes de prestinos, fraudes, bueno, está hablando de de de cosas de de fraudes en internet.

(07:12) Entonces, mira, proteja a su familia contra golpes online con un simple producto práctico. Entonces, míralo. Entonces, está vendiendo desde el miedo, pues. O sea, está diferente. Ahora vamos a ver si este producto se escala, pero está muy interesante. ¿Tú vas a ver algún esto en español? No, en español todavía nos falta un poquito de nivel.

(07:29) Sonará muy feo lo que voy a decir, pero nos falta nivel para poder hacerlo. Listo. Y así tú sigues haciendo espionaje viral. Eh, mira, con solo la palabra guía digital. Vamos ahora a seguir continuando. Digamos, este tiene dos anuncios. Transforme su imagen en segundos. Eh, vamos a ver acá. Aprenda a estimular el el desenvolvimiento, el desarrollo de de niños de 0 a 2 años con actividades prácticas y cariñosas.

(07:56) Descubra cómo transformar el crecimiento de su bebé en momentos de aprendizaje y afecto con ideas simples, eficaces y llenas de amor. Este fue cuidadosamente desarrollado para ti. Recuerda que tú siempre lo puedes traducir con el traductor de Google. Eh, la idea, eso es muy lindo porque tú vas a aprender también idiomas.

(08:12) Obviamente tú ya sabes en algún momento esta palabra significa esto, ta ta ta, esto significa lo uno, lo otro. Si lo quieres vender a inglés, ya sabes que esta persona lo está vendiendo en portugués, entonces, ¿por qué no venderlo en inglés? ¿Por qué no venderlo en tal idioma, en ruso, francés, tal cosa? Vamos a hacerlo primero simple.

(08:25) Pero mira, estas personas ya lo hacen. Entonces, yo voy a hacer algo. Mira, por ejemplo, esta persona tiene ocho anuncios, recuerda, más de siete ya te va a decir de que algo está funcionado y lo tiene duplicado. Entonces vamos a ver qué dice. Si ustedes acceso a todo conocimiento y todos los trucos que ficulturistas naturais de elite tem, você acha que conseguir alcançar um fisco melhor que hoje, porque isso quer te oferecer.

(08:42) Muitos já sabem que eu passei vários anos treinando errado e esse era o fisco que eu tinha, mas quando corrigiu meu treino enos conseguis. Entonces, mira, esta persona tiene 220 anuncios. También es algo muy importante es ver que cuando hay una persona detrás que es real, eh eh intenta tener el cuidado de que esa persona eh

posiblemente pues también pueda vender es por su autoridad, porque es una persona real.

(09:06) Entonces, ahorita como no estás vendiendo con la cámara intenta como no modelar a personas que no sean reales. Modela algunas cosas, mensajes, pero ten como ese cuidado. Esta persona, por ejemplo, en este momento ha vendido, tiene 310 anuncios activos. Eso significa que está vendiendo un montón. Un montón. Es un montón. Listo.

(09:24) Entonces tú ya vas a tener mucho, mucho, mucha claridad sobre eso. Eh, perdón, me estoy moviendo acá que es que la silla está un poquito incómoda. En Tao Yeni, así se dice en portugués. En Tao Yeni. Entonces, gente, entonces ac hablar en portugués también en Tao Yeni. Bueno, acá no sé qué pasó. A veces puede pasar que digamos Facebook como que no le gusta este tipo de plataformas.

(09:46) Voy a pagarla eh, a ver si si de pronto eso puede estar afectando de que me pueda estar molestando. Entonces, te voy a pagar, chavos. A disparo. En un momento nos vemos y voy acá a volver a abrir esto. Voy a cerrar todo esto. Pa [Música] pa. Entonces vamos cerrando esto. Listo. Entonces, ¿qué tal? ¿lesante o no interesante? Entonces acá ustedes lo mismo.

(10:11) Ustedes pueden ver esta página si si vende, no vende, eh, más adelante la pueden meter o la pueden meter ahí en el mismo Hotmart y llegan y lo lo copian. Tantos anuncios, no hay tantos anuncios acá. Bueno, acá me equivoqué. Entonces, bueno, acá, por ejemplo, esta persona tiene 38 anuncios, o sea, sí está vendiendo, pero pues ahí no tiene cuidado, o sea, sí está vendiendo.

(10:43) Esta persona posiblemente está haciendo 1000, \$2,000, pero toca tener cuidadito porque puede que ya se haya quemado la oportunidad. Entonces también es mucho del momento. Por eso ustedes tienen que ver si dicen en tal mes, en tal momento. Entonces todo esto va a estar vigente como hasta el 2028. Entonces esto, si ustedes lo ven, si usted ahorita está en el 2028 y están viendo esto, esto va a estar vigente.

(11:02) De verdad, esto no va a cambiar. Hay cosas que sí en el marketing van a cambiar como días y esto, pero esto no va a cambiar. Listo. Esta forma de hacerlo va a durar por años. Entonces vamos acá a cargar esto y eh ustedes van a ir mirando nuevamente más cosas. Eh, ah, no sé qué le está pasando a Facebook, permítame un segundo. Listo.



(11:23) Acá lo metí en página de de lo metí en incógnito y sigo buscando y sigo haciendo una una pesquisa, se dice en portugués, una investigación. Entonces usted ya sintió que no importa lo que usted haga, usted nunca será notada la falta de deseo estar robando las oportunidades. Entonces como que está rarísimo ese anuncio, pero bueno, acá uno sea vitaminada, entonces bueno, uno a veces se encontrar cosas que en verdad sí son pues no funcionan muy bien.

(11:55) Por ejemplo, esta persona tiene siete anuncios corriendo, también te lo va a decir. Esta persona está vendiendo temas de fitness [Música] e kit para empresarios. Entonces ahí ustedes ya van a poder ver qué qué cosa puede llegar a funcionar y que no. Eh, 21 recetas en combo. Entonces, esta persona acabó de activar sus anuncios hace 19 horas.

(12:16) Acá ustedes también lo van a poder ver cuánto tiempo lleva corriendo. Entonces ahí nuevamente con AT Spares van a comenzar a ver cuáles son los que mejor pegan. Eh, y la gran pregunta que ustedes se van a tener es Santiago, tengo miedo, no sé por dónde empezar. Hay 100,000 oportunidades. Listo. En la siguiente sección te voy a dar una idea de cómo tú vas a escoger el nicho.

(12:40) El nicho es esa palabra que nosotros usamos para referir o denotar ese mercado que queremos hacer. Entonces, hay distintos mercados que ya te lo voy a explicar en la siguiente sesión. M.

## 10 - AD LIBRARY + CHATGPT

<https://www.youtube.com/watch?v=UEXybupXcdE>

Transcript:

(00:01) Bienvenido de nuevo a otra de las mejores clases más importantes de tu vida y es cómo encontrar ese mercado, ese producto para que sea mucho más rápido ganar. Mucha gente que ya ha vendido afuera en internet pensó que estaba en un nicho correcto o en un mercado correcto, llegó y la vida lo cogió y lo pensó o pensaron que porque alguien está vendiendo un cierto punto iban a ganar y la vida llegó y los cogió.

(00:21) Entonces, lo que vamos a hacer es vamos a encontrar y te voy a mostrar cómo validar ciertos productos ganadores. Supongamos algo. Supongamos que nuevamente te estoy trabajando en la forma de no te estoy enseñando a pescar, no te estoy dando el pescado, te estoy enseñando a pescar. Si yo en este momento ni idea por dónde empezar, yo qué es lo primero que haría.

(00:37) A ver, pensemos. Pues si yo no sé a quién preguntarle, tengo un amiguito que se llama Chat GPT, donde yo a mi amiguito llamado Chat GPT lo puedo y le puedo estar preguntando lo siguiente. Le digo, "Amiguito, y literalmente dila así, amiguito, amiguito, amiguito mío, estoy pensando vender, así llaman, lo que nosotros vendemos, infoproductos o ebooks que sean fácil de entregar y que despierte un deseo y eh y una necesidad urgente.

(01:17) de resolver el problema de una persona. Algo que te voy a decir, esto, espero que nunca se te olvide, es que la persona, una persona está dispuesta a pagar mucho más si le duele eso por el cual tú le estás ofreciendo. Por ejemplo, una persona, lo que tú acabaste de ver de una escena de recetas, esa persona sí va a comprar, pero tú crees que una persona le duele no tener una receta en su vida.

(01:45) pues hasta un punto, pero si por ejemplo tú le vendes un un tema que tiene que ver cómo poder, no sé, quitarte un dolor de muela o cómo poder quitarte el tinitus, que son como un un dolorcito, un un timbido que tiene el oído que parece que no tiene cura, o, por ejemplo, cómo recuperar algo de su cabello o como por ejemplo cómo poder bajar esa gordura o como por ejemplo cómo poder emprender internet porque hay muchas cosas que la gente tiene, sufre el dinero.

(02:14) Es más fácil que tú pagues eso. Por ejemplo, ese precio que tú pagaste por este programa que estás viendo, ¿tú no lo hubieras comprado? Si, por ejemplo, se te hubiera ofrecido nichos de un estilo como más tranquilo. Tú si le metiste es porque en este momento te está doliendo no tener dinero o te está doliendo no tener resultados y por eso decidiste pagar más o por ejemplo no pagaste eso mismo por otro producto, no lo hubieras pagado.

(02:35) Entonces, porque te está doliendo, sacaste tu tarjeta y lo pagaste. Entonces, lo mismo tienes que ver en los nichos de esas personas. Tiene que dolerle. Yo prefiero vender nichos que la gente sea doliente. Yo le llamo así que le duela hij si te vendo algo de verdad la gente sí claro es que lo necesito ya y como que esa ese modo ansiedad pero igual también puede pasar que hay personas que no tengan ese deseo, pero por ejemplo como el tema de los postres que demuestran que la gente a pesar de todo no es un tema doliente

(02:58) pero los compran. Entonces como que si tú tienes dos tres opciones pues ponder el que pronto pueda ser más doliente y el que y siempre pondera el que se venda más. No puede que la gente sea muy doliente pero si no lo compra y este no sea tan doliente pero lo compre más siempre pondera al que vende más. Entonces, amiguito mío, estoy pensando vender info productos o ebooks que sean fácil de entregar y que despierte un deseo y una necesidad urgente resolver ese problema de una persona.

(03:22) No importa que eso quede mal escrito, Chagp lo entiende. Él no es bobito. En otras cosas hay que ser muy explícito, pero pues errores de ortografía lo entiende. El problema de una persona, necesito que me des ideas de nichos o mercados donde sea fácil vender estos productos. mercados que ya están validados. Es muy importante que ya estén validados porque si no me voy a poner a inventar cosas que no existen validados y que otras personas ya vendan.

(03:54) Dame una lista completa de diferentes mercados con ideas de productos. Vamos a ver qué me saca. Si si no mira como me responde mi querido amiguito, o mi querido amiguito. Por ejemplo, hay algo que es muy importante que ustedes sepan es que hay algunos algunos mercados que pueden ser bloqueados por Facebook. ¿Cuáles son los mercados que pueden ser bloqueados? Te lo voy a poner acá para que nunca se te vaya a olvidar, porque esto es muy importante.

(04:23) Esto se conoce como mercados black. Black son mercados bloqueables por Facebook, Google y todas las plataformas. ¿Por qué son mercados bloqueables? Porque es fácil poder hacer promesas que engañen a las personas. Entonces, yo no te

recomiendo de entrada, por lo menos no que hasta que te vuelvas extremadamente bueno y denomines una habilidad, comenzar a vender ese tipo de productos, como por ejemplo, eh temas de salud relacionados a bajar de peso, diabetes, todo lo que tiene que ver con eh prometer curas, eh corazón, bueno, todo lo que tenga que

(04:58) ver con dolores de espalda, articulares, mucho, todo lo que tenga que ver con el nicho de la salud, ten mucho cuidado Porque Facebook te puede bloquear y eso puede ser un problema. Temas de relacionamiento también puede ser un problema. Entonces, ¿cómo enamorar? Eh, es un de hecho también es aunque no lo creas, son de los nichos más millonarios, pero por ahora ten mucho cuidado haciéndolo.

(05:22) Primero coge un skill básico, ya después te van a esos cómo enamorar, cómo conseguir novia o pareja, cómo hacer que ellas se vuelvan locas por ti, eh, divorcios. Hm. etcétera. El otro es el tema de la sexualidad, claramente. De hecho, Facebook odia este tema de la sexualidad, entonces eh agrandamiento de pene.

(05:47) De hecho, este fue el primer producto que yo vi, que por eso comencé a creer en productos digitales, sona chistoso, pero la primera persona que me contó que vendía un un un curso online fue un agrandamiento de pene, que se estaba haciendo como \$,000 mensuales vendiendo eso, agrandamiento de pene, eh temas de de de hacer hacerlas venir, erección, bueno, todo ese tema que tú ya sabes, erección.

(06:08) Bueno, eh eyaculación, precoz y bueno, todo ese tema. Eh y hay muchos nichos como de este estilo que ahorita tú también le puedes preguntar a chat GPT cuáles son. ¿Listo? Entonces, por ejemplo, finanzas personales, guías para ahorrar tal, eh trading, emprendimiento, guía, paso, desarrollo personal, productividad, eh marketing digital, habilidades profesionales, relaciones, comunicación de pareja, eh guía para padres primerizos, por ejemplo, los papás puede haber un tema del sueño, digamos, cómo hacer que mi hijo duerma, no sé, ya

(06:37) vamos a validar eso. Guía de viajes, arte, creatividad, tecnología. Enfócate y le voy a decir, enfócate en darme una lista de personas que sean dolientes y que estos productos estén actualmente en tendencia. Le vas a poner una tendencia que parece que sigue subiendo. ¿Por qué? Porque si no de pronto me va a poner algo que ya se vendió hace 10 años.

(07:07) Eh, guías de meditación y mindfulness, por ejemplo. Listo. Entonces, programas de autoayuda. Tocaría mirar cómo. Entonces, tú ya vas teniendo ideas con chat GPT por dónde es que puede ser la cosa. Emprendimiento, generación de ingresos, parenting, que es crianza de hijos, productividad y gestión de tiempo, cuidado de la belleza.

(07:22) Digamos, la productividad es un tema que le carree mucho a los profesionales y a los empresarios. Cuidado de la belleza, pues a las mujeres, eh, si se puede saber bien a los hombres, educación y aprendizajes, le va a decir, "Dame, dame más, dame más, amiguito." Claro, amiguito mío. Si ves como él me quiere, amiguito mío.

(07:40) Cuidado del cabello y tío, estilo personal, necesidad urgente, veganismo y dietas basadas en plantas. Eh, acá tú vas viendo guía de inicio rápido por una dieta vegana, tareas del hogar, educación financiera para jóvenes, freelancers. Entonces, por ejemplo, acá él te va a comenzar a votar unas cosas y bueno, ahí tú igual vas a seguir igual de perdido, mi amiguito mío.

(07:59) Pero acá donde yo te voy a introducir lo siguiente. Siempre GPT te va a dar ideas por dónde empezar y lo primero que vamos a hacer contigo es que te voy a dar una serie de plataformas donde tú vas a comenzar a buscar aquello que ya se vende y las vas a tener acá. Muchas de ellas son brasileñas, otras son eh estadounidenses, otras son europeas.

(08:16) Hmmar, por ejemplo, pues es de Brasil, pero pues está en Mercado Latino. Entonces, en la siguiente sesión vas a aprender cómo en estas plataformas puedes saber aquello que ya se vende y así hacer tu camino mucho más rápido, probable y fácil y espiar a estos hij puchas para que tú vendas en instantes. Nos vemos en la siguiente sesión. M.

# MODULO 4

## 1 - ENTENDIENDO LA IA

[https://www.youtube.com/watch?v=\\_6EDMTVdTkc](https://www.youtube.com/watch?v=_6EDMTVdTkc)

Transcript:

(00:01) Bienvenido a uno de los módulos que van a marcar el antes y el después de tu negocio digital. Las lecciones de aquí en adelante están netamente enfocadas para que entendamos la inteligencia artificial de cómo es que esta gran herramienta nos está cambiando la vida. Lo que antes pensábamos que iba a ser algo pasajero y quizás tú escuchaste por ahí mucho, ¿no? La inteligencia artificial está quitando muchos empleos.

(00:29) La inteligencia artificial va a reemplazar los humanos, la inteligencia artificial x y. Hoy quiero que tengas muy presente todas estas distinciones y todo lo que la inteligencia artificial está haciendo en nuestra vida actualmente y que esto es algo que no va a cambiar. La inteligencia artificial no se va a acabar, al contrario, la inteligencia artificial nos está facilitando la vida como nunca antes lo llegamos a imaginar.

(00:53) Antes de entrar a materia y antes de irnos con todas las herramientas que nos van a facilitar tener nuestro negocio digital funcionando así en cuestión de horas, te voy a contar sobre esa importancia y esa relevancia que tiene la inteligencia artificial en el marketing digital. Pero antes de comenzar, quiero que tengas muy presente que la inteligencia artificial no va a acabar con nosotros.

(01:15) La inteligencia artificial no va a reemplazar empleos. La inteligencia artificial lo que hace es que actúa como si fuera un cerebro superrápido. La inteligencia artificial aprende de datos. La inteligencia artificial no piensa como nosotros, pero sí encuentra patrones y toma decisiones basados en esa información que ella encuentra.

(01:39) Por ejemplo, aquí quiero irme a unos puntos muy coloquiales para traerlo un poquito más a la realidad y es que cuando tú estás buscando algo en Google, sabemos que en Google encontramos absolutamente de todo. Es Samle, como lo denomino yo. Google tiene inteligencia artificial y lo que hace obviamente es que él analiza a medida de todos esos miles de resultados que nosotros estamos esperando encontrar y nos muestra los más relevantes.

(02:12) ¿Cómo así, Lau? Por ejemplo, digamos que tú fuiste a Google a buscar hotel en Miami. Un ejemplo. ¿Qué hace Google? Google trae todos los hoteles que están en la zona de Miami y te muestra a ti los más relevantes. Él no te va a mostrar todos los que existen. Él no te va a mostrar residencia, no te va a mostrar, como decimos acá en Colombia, hoteles de bajo costo, no.

(02:37) Él te va a mostrar los más relevantes, los más lujosos, los 5, 10, 20 estrellas, los más lindos, los más apetecidos por las personas. Esto él lo hace basado en los patrones que Google tiene de esa información. Otro ejemplo muy coloquial, cuando tú estás buscando que resulta que te vas a casar o vas a cambiar algún er de la casa, por ejemplo, la nevera, comienzas a buscar electrodomésticos, neveras, te sentaste hoy en el computador, en el celular, hiciste la búsqueda y resulta que en cuestión de minutos, porque es

(03:12) que eso ni siquiera son días, eso es así, inmediato te empieza a salir publicidad. Entrás a Facebook, entras a Instagram, entras a YouTube o a cualquier plataforma y te salen esos cuadritos por allá, así como en la pantalla, de diferentes neveras, de diferentes estilos, marcas, colores, diseños.

(03:31) Y tú dices, eh, ¿será que es que me están espiando? ¿Será que es que me están, no sé, rastreando el teléfono, el computador? Yo sé que eso mínimo tú lo has llegado a pensar así sea una vez o has escuchado a alguien muy cercano diciéndolo, "No, es que nos están eh hackeando o es que ya nos persiguen o es que ya tenemos micrófonos incrustados en nuestros teléfonos.

(03:50) " Todo esto es netamente basado en inteligencia artificial. La inteligencia artificial rastrea todo lo que nosotros hacemos en las redes sociales, en internet y nos va mostrando esos patrones que nosotros nos interesa buscar. La inteligencia artificial todo el tiempo está aprendiendo, es decir, todo el tiempo está identificando nuestros pasos en internet.

(04:13) ¿Por qué? Porque así es como se va perfilando un avatar, así es como se va perfilando un ber persona. Entonces, la inteligencia artificial es tan inteligente que sabe exactamente lo que a mí me gusta, sabe lo que a ti te gusta y sabe lo que al vecino le gusta. A nosotros tres no nos va a mostrar lo mismo porque es que nosotros tres no tenemos los mismos intereses.

(04:33) A mí me gustan las carteras, a ti te gustan los viajes y al vecino le gustan los juegos. Entonces, ¿cómo nos va a mostrar algo igual si tenemos intereses diferentes? La inteligencia artificial todo el tiempo está aprendiendo de los movimientos que las

personas hacen en internet. En el marketing digital, por ejemplo, la inteligencia artificial llegó para cambiar las reglas del juego.

(05:02) Las estrategias antes se basaban bajo la intuición, es decir, una persona que realizaba como tal encargada de su del marketing de X empresa, lo que hacían es que ponían campañas a rodar o lanzaban un producto bajo la intuición. Posiblemente esto puede suplir o le puede gustar. a x persona. Ahora, gracias a la inteligencia artificial, podemos predecir, escúcheme bien, podemos predecir qué es lo que en realidad nuestro cliente quiere, qué es lo que nuestro cliente está necesitando, cuándo lo quiere y cómo le gustaría que se lo ofrezcan. Esto lo que hace es que nos

(05:41) permite a nosotros personalizar las campañas y hacerlas mucho más efectivas. ¿Recuerdan lo que hablamos en las lecciones anteriores sobre el espionaje viral? que el espionaje viral lo que nos permite a nosotros es saber qué es lo que se está vendiendo, cómo lo están vendiendo y cómo le están llegando a las personas.

(05:58) Apalancándonos de la inteligencia artificial, yo ya tengo ese camino tan claro, tan específico y ese camino tan despejado para hacer esas ventas efectivas, porque es que yo sé prácticamente ya cómo es que yo tengo que hablarle a la persona para que me compre. Otro ejemplo acá muy cotidiano y que te lo quiero mostrar aquí a continuación es, por ejemplo, anteriormente para nosotros hacer una investigación, una búsqueda de un tema en específico, ¿qué era lo que teníamos que hacer? Nos teníamos que ir a los libros, teníamos que irnos a una

(06:32) biblioteca eh física eh aunque todavía existen, todavía existen estos sitios de que podemos ir a una biblioteca y buscar en los libros. Anteriormente este recurso era más limitado, después esto fue evolucionando y ya podíamos entrar a buscar a los blogs y después podíamos entrar a Google, que eso todavía lo podemos hacer, y buscar sobre ese tema en específico.

(06:58) Ahora, hoy en día, con unos simples clips y unas simples palabritas que nosotros le demos como indicaciones a la inteligencia artificial, nos arroja la información que necesitamos, que estamos investigando en cuestión de minutos. Ya no nos pasamos horas enteras, días enteros tratando de encontrar una información verídica. Les voy a poner otro ejemplo muy muy coloquial y eso fue lo que me sucedió a mí antes de graduarme de la universidad, por ejemplo.

(07:25) Eh, para poder obtener el título de profesional, yo tenía que hacer una tesis, es decir, una investigación de un tema puntual, un tema en específico. En ese tiempo la inteligencia artificial apenas estaba como en sus pinitos, por decirlo de alguna manera. Todavía no estaba en este momento como estamos ahorita en el boom de



chat GPT de X y Y plataforma donde puedes ir a investigar, ¿no? O sea, a mí me tocó literal manual, irme a Google, ir a diferentes blogs, ir a diferentes enciclopedias como tal, pues virtuales, gracias a Dios y pues virtuales, pero

(08:00) diferentes también eh estudios, artículos científicos que me pudieran dar información del tema que yo quería presentar en mi tesis de grado. Recuerdo que fueron noches enteras, frustración tras nochos, llanto de impotencia, porque el tema precisamente que yo escogí con mi compañera no era un tema muy conocido, pero era un tema muy interesante.

(08:25) Como ese tema no era tan conocido, pues no habían muchas investigaciones científicas que me respaldaran lo que yo debería demostrar en esa tesis. Entonces, ya se podrán imaginar todo el tiempo que yo tuve que invertir para poder encontrar información que me sirviera, fueron noches enteras. O sea, fue una cosa absurda que yo tuve que invertir en esa investigación.

(08:45) Ahorita donde yo hubiera tenido ya GPT a la mano, Dios mío, yo hubiera hecho esa tesis en cuestión de máximo un día, máximo y les estoy hablando de que yo me gasté aproximadamente unos 89 meses en desarrollarla. Entonces ahí como para que vayan teniendo eso eso presente, cómo nos ha cambiado la vida, pero nos ha cambiado para

## 2 - EL IMPACTO DE LA IA

<https://www.youtube.com/watch?v=CTfJ6U3dp7I>

Transcript:

(00:00) Otros ejemplos también muy comunes y que seguramente les ha sucedido, estoy completamente segura que sí. Todas estas marcas que vemos acá en la pantalla, Spotify, Amazon, Google, YouTube, Facebook, Instagram, Netflix, por ejemplo, con Spotify. Spotify es una plataforma de música. Eh, cuando nosotros estamos escuchando música allí en esta plataforma, Spotify lo que hace es que nos sugiere canciones que me van a gustar.

(00:26) Eso lo que hace es que esa inteligencia artificial de Spotify aprende de mis gustos musicales. Es decir, si yo a Spotify eh le digo o bueno, o busco muy seguido eh reggaetón, un ejemplo, Spotify me va a seguir mostrando nuevos cantantes o nuevas canciones de reggaetón para que yo las escuche, porque él se está basando en los gustos musicales que yo estoy escribiendo ahí.

(00:55) Por ejemplo, si tú eres un usuario de Amazon, si en algún momento has hecho algún pedido por ahí, habrás notado también que esta plataforma te recomienda productos que parecen ser justo lo que estamos necesitando. Un ejemplo, te compraste un Play, un PlayStation y a los días entraste y viste que Amazon te sugirió un nuevo control o estas gafas de realidad virtual del Play, te recomendó un nuevo juego.

(01:22) Vas a decir, "Ay, pero ¿por qué? ¿Por qué? Porque pues es que la inteligencia artificial ya sabe que a ti te gusta jugar en PlayStation y no te va a mostrar lo de Xbox, te va a mostrar específicamente lo del PlayStation. O sea, nada es casualidad, nada. Por más que nosotros pensamos, ve, qué casualidad que esto me está mostrando eh cosas de PlayStation y resulta que es que yo apenas compré el Play ayer.

(01:45) No, es que no es casualidad. Aquí en la inteligencia artificial nada es casualidad. Listo. La inteligencia artificial nos recomienda y nos muestra lo que en realidad nosotros estamos eh necesitando, porque ellas son tan inteligentes que retroalimentan todo el tiempo nuestros espacios en internet. Por ejemplo, también quiero que piensen un poquito en Netflix, esta famosa plataforma donde vemos series, películas y bueno, yo sé que en algún momento la has usado y debes estar usándola por ahí. No me digas que no. Un caso, por

(02:19) ejemplo, en Netflix, no sé si lo sabías, es que Netflix personaliza las portadas de las películas y de los documentales, de todo lo que hay allí en la plataforma, basándose en lo que nosotros hemos visto antes dentro de Netflix. ¿Cómo así? Resulta que Netflix no le muestra las películas, las series o los documentales iguales a todas las personas.

(02:45) Por ejemplo, yo tengo una cuenta personal de Netflix y mi pareja, que es Santi, él tiene otra cuenta de Netflix. Puede sonar como que, "Pero, ¿cómo así si son pareja?" Sí, pero resulta que es que tenemos planes diferentes y tenemos gustos diferentes. Otro ejemplo es de Netflix. Otro ejemplo que les quiero mostrar acá es Netflix.

(03:11) Yo sé que en algún momento has llegado a ver alguna película documental o serie y sé que que lo usas. Por ejemplo, no sé si lo sabías, pero es que Netflix personaliza las portadas de las películas, de las series, de los documentales, basándose en lo que nosotros ya hemos visto antes. ¿Cómo así, Lau? Pues resulta que es que Netflix tiene una inteligencia artificial tan avanzada y esto es una cosa loca que yo sé que te va a volar la cabeza y es que si tú entras, por ejemplo, a las cuentas de Netflix, no todas son iguales.

(03:47) Yo tengo, por ejemplo, una cuenta personal de Netflix. Mi hermano tiene otra cuenta de Netflix. Y si vamos a ver, si vamos a comparar la cuenta de mi hermano con la del vecino, con mi cuenta, no nos muestra las mismas películas, no nos muestra las mismas series y no nos muestra los mismos documentales en el orden en el que están, por ejemplo, en la página principal.

(04:09) Y no nos muestra esas mismas portadas. Lo que hace Netflix es que él personaliza todo ese contenido, portadas y las películas, series documentales, basándose, como les dije hace un momento, en lo que a nosotros nos gusta y lo que hemos visto en días anteriores o en tiempo pasado. Esto lo que hace es que ellos aumentan la probabilidad de que un cliente haga clic en su contenido un 80%.

(04:37) Y eso que traduce, que obviamente esta persona va a estar más enganchada al necklist y no va a querer, primero cancelar la suscripción, segundo no va a querer parar de ver la película o si es una serie de 30, 50 capítulos, no va a querer parar de verse y de consumir esa serie hasta que llegue a su final. ¿O no les ha pasado de esta manera, por ejemplo, con tantas series famosas que escuchamos por ahí ahorita que está tan de moda el juego del calamar? eh Emily Paris, bueno, infinidad de series que uno dice, "No puedo verme un

(05:13) capítulo, sino que tengo que verla de corrido." Obviamente esto está hecho bajo una doble intención de generar retención a los clientes y que no se nos vayan a ir o en este caso Netflix que no se vaya a ir de su plataforma y que cada mes siga pagando su mensualidad y su suscripción porque en algún momento van a subir una película, un documental o una serie que a la persona le va a gustar.

(05:40) Ahora también, por ejemplo, con Instagram, Instagram, Facebook sabemos que eh son plataformas de meta y esas plataformas comparten mucho como tal eh sus datos, es decir, sus análisis de búsqueda que hace una persona. Cuando yo entro a Instagram y busco, por ejemplo, viajes a Dubai y luego me voy a Facebook, pues Facebook también me va a mostrar y así su sencillamente cuando voy entrando a las otras plataformas.

(06:09) Ellos aprenden todo el tiempo de nosotros y eso es lo que también por ahí escuchamos mucho del famoso algoritmo. El algoritmo aprende también todos los días de nuestros pasos en internet. Es decir, nosotros estamos dejando una huella de todo movimiento que hacemos en las redes sociales.

(06:29) Si hoy le dimos clic a esto en cuestión de minutos, nos va a aparecer algo relacionado al tema que estábamos buscando. Entonces, estos fueron como unos ejemplos ahí muy muy rápidamente que quería mencionarles y contarles que nos pasa y nos ha pasado a todos para que empecemos a tener esa distinción de lo que hoy en día es capaz de hacer la inteligencia artificial.

(06:50) En YouTube, por ejemplo, tú entraste a YouTube a buscar un video musical, una película, un tráiler, lo que sea, y vas a ver también que van a aparecer como cuadritos o incluso la publicidad que nos interrumpe tan maluco eh el video que estamos viendo y que cada momento nos interrumpe esa ese anuncio, esa publicidad.

(07:09) Resulta que eso que nos está mostrando es porque YouTube ya tiene una huella en su base de datos, en su análisis de nosotros que nos gustó ese tema que nos está mostrando. Por ejemplo, si entramos a buscar cómo aprender inglés, nos va a salir un montón de recomendaciones de cursos de inglés y de profesores de inglés. Y como te lo mencionaba, esos son solo algunos ejemplos de lo que la inteligencia artificial puede hacer en este momento.

(07:33) Yo ahora quiero que pienses y que reflexiones un poquito y es que qué impacto podría tener en tu vida, en tus proyectos y en tu negocio digital el uso de estas herramientas de inteligencia artificial. No quiero que me la respondas, simplemente quiero que lo pienses un momento y que comiences en este momento

que estamos ahorita inmersos acá con esta era de la inteligencia artificial y que estás aquí aprendiendo a usar cada una de ellas, que no te quedes solamente con lo que yo te estoy compartiendo, sino que vayas, investigues y que te

(08:04) comiences a ser inmerso de lo que puede hacer la inteligencia artificial en tu negocio digital, porque esto va a hacer que también nuestros resultados sean incluso mucho más rápidos. Y obviamente te invito a que no te quedes con lo único que yo te estoy compartiendo. Vayan, investiguen, revisen qué otras inteligencias artificiales han salido nuevas.

(08:27) Todos los días, chicos, todos los días se están creando inteligencias artificiales nuevas. Hay muchísimas herramientas de inteligencia artificial que simplemente con crear nuestro correo, nuestro usuario, registrarnos es completamente gratis y nos entrega un montón de recursos que lo que va a hacer es que nos va a acordar ese camino de implementación.

(08:48) Nos vemos en la próxima lección.

### 3 - INFLUENCIA DE LA IA

<https://www.youtube.com/watch?v=zF7-so-8DZc>

Transcript:

(00:01) Hay muchas otras funciones de la inteligencia artificial y no solamente como las que vimos en las lecciones anteriores. Acá, por ejemplo, eh la inteligencia artificial vemos que tiene mucho índice también y avances e impacto en la salud, en la eficiencia, en la productividad, en la automatización de tareas que son repetitivas, en la toma de decisiones basada en datos.

(00:20) O sea, la inteligencia artificial ahorita complementa absolutamente todo del ser humano, no solamente como les decía en el marketing digital, no solamente en nuestra industria, sino en absolutamente todos los campos que pueden existir. Por ejemplo, hay un estudio muy reciente que se estima que para el 2025 los chatbx, ¿cómo así que los checkbox? Es decir, cuando tú entras, por ejemplo, a una plataforma de salud que llamaste o pediste una una cita con tu médico, te envían a WhatsApp y lo que hacen es que tienes que seguir

(00:56) algunos pasos previos. Esto no es un humano, esto es un chatbox que esa eh empresa de salud tiene para la atención del cliente. Esto lo que hace es que automatiza, mejora la experiencia del cliente y lo que hace es que disminuye como tal el tiempo de atención. Entonces, como les decía, hay un estudio que dice que para ahorita el 2025 los chatbox ahorrarán a las a las empresas más de 11,000 millones al año, mientras si ahorran todo este dinero, van a seguir mejorando la experiencia del cliente. Entonces, la invitación,

(01:35) chicos, es de que no nos tomemos como un juego la inteligencia artificial, sino que al contrario, traigámosla y rescatemos todo eso que podemos aplicar en nuestra vida cotidiana, en nuestro negocio digital y en que mejor dicho yo quiero que ustedes tengan muy presente, ¿a quién no le gustaría tener, por ejemplo, empleados 247 sin tener que pagar? Yo creo que aquí todos alzaríamos la mano y yo yo lo quiero.

(02:02) Bueno, acá se los presento y es que con la inteligencia artificial nosotros podemos convertirlos en nuestros empleados sin remuneración. Lo más bueno es que no tenemos que pagarles, no tenemos que estar ahí detrás, venga, haga esto, haga lo otro, no. Nosotros con unos simples comandos, unos simples prompts, unas simples instrucciones, nos hacen absolutamente todo lo que nosotros queramos.

(02:25) Y lo mejor es que ya para crear todo esto, nosotros no tenemos que tener ningún conocimiento o experiencia previa del tema o de lo que queramos desarrollar, como antes si nos tocaba hacerlo antes de estar en la era de la inteligencia artificial, si queríamos ser expertos en un tema, si queríamos sacar un ebook, por ejemplo, o una investigación de cierto tema, pues teníamos que irnos a estudiar previamente para poder venir a hablar de ese tema en específico.

(02:50) Hoy en día, ¿no? Hoy en día, si yo quiero hablar de x, que no tengo ni idea, pues simplemente le doy la indicación y el prom, por ejemplo, a ChatGPT para que él me lo haga en cuestión de minutos. Entonces, espero que te haya quedado este panorama un poco más claro de todo lo que podemos hacer con la inteligencia artificial y en las próximas lecciones ya vamos a ir como tal a la práctica y vamos a ver cuáles son esas herramientas de inteligencia artificial que en este momento nosotros podemos adaptar a nuestro negocio digital para la creación

(03:22) de los productos extranjeros. M.

#### 4 - IA's A USAR

<https://www.youtube.com/watch?v=JljwQfkYHKs>

Transcript:

(00:00) Bienvenido a esta nueva lección de Entendiendo la inteligencia artificial. En esta lección te voy a hablar puntualmente de cuáles son esas herramientas que vamos a usar y que tú debes empezar como tal a desarrollar la habilidad si es que de pronto no la conoces, la has escuchado pero no la has usado. No te preocupes.

(00:17) Te voy a mostrar a continuación cuáles son las que en este momento nosotros debemos comenzar a tener ese conocimiento, desarrollar esa habilidad y empezar como tal la ejecución en ellas. Yo sé que estar pensando, sí, Lau, tú me dijiste en las lecciones anteriores que existen infinidad de herramientas de inteligencia artificial.

(00:34) Sí, todos los días se desarrollan un montón de inteligencia artificial hasta lo más mínimo que tú te imagines en este momento. Para eso existe una inteligencia artificial. Con decirte que, por ejemplo, Dali, que es una inteligencia artificial desarrollada por los mismos creadores de CHAC GPT, esta herramienta como tal de inteligencia artificial produce más de 4 millones de imágenes de inteligencia artificial al día.

(01:01) Ahora, o sea, dimensiona esa capacidad de lo que está haciendo ahorita la inteligencia artificial en el mundo, que solamente mencionándote esta de Dalit, que genera más de 4 millones de imágenes en inteligencia artificial al día, ¿cuántas pueden producir todas estas otras herramientas de inteligencia artificial? O sea, la verdad es que nosotros debemos de ponernos las pilas, como decimos acá en Medellín, como decimos en Colombia, y la inteligencia artificial y que juegue a nuestro favor.

(01:30) Yo sé que te mencionaba en las lecciones anteriores de que la inteligencia artificial llegó para cambiar el mundo, es real, llegó para ayudarnos a optimizar, a acelerar procesos, más no para reemplazar humanos. Yes.



## 5 - CUÁLES SON LAS IA's A USAR

<https://www.youtube.com/watch?v=s-zGZD1tGwo>

Transcript:

(00:00) Por ahora quiero que nos centremos en estas inteligencias artificiales o estas herramientas que ves acá en pantalla porque son las que nosotros vamos a estar usando muy constantemente. Va a ser prácticamente como el de nuestro diario vivir. Quizás las has escuchado, quizás de pronto ya sabes cómo funcionan alguna de ellas, quizás es primera vez que las escuches que no tienes ni idea, no te me preocupes.

(00:24) En las lecciones siguientes vamos a ver ese paso a paso de cómo también puedes crear eh las cuentas, de cómo puedes registrarte, de cómo la interfaz por dentro. Te las voy a mencionar acá rápidamente. Y por ejemplo, chat GPT, como ya vimos en las lecciones anteriores, ya sabes cómo crear la cuenta, para qué sirve chat GPT.

(00:43) Yo quiero que en este momento tú la adaptes a tu diario vivir y que prácticamente la conviertas como en tu asistente personal, o sea, como si fuera una persona que está trabajando para ti 24/7. Pero lo mejor sin tener que pagarle literal chat GPT, cuando tú empieces a darle esos prompts o esas indicaciones o esas instrucciones como debe de ser, te va a hacer absolutamente todo.

(01:06) Y eso ya lo vamos a ver más adelante. ¿Listo? Otra de las eh herramientas que vamos a usar es Gema, que funciona eh similar a CHC GPT, pero tiene otras funciones muy chéveres que ya también te las voy a mostrar más adelante. Eh, Gemini se digamos que CHGPT, gama y CH GPT funcionan superb. Nos podemos apalancar de ellas eh porque nos generan contenido, las instrucciones que nosotros le damos y bueno, eh todas tres son muy buenas.

(01:34) Victory, Canva, Capcup, Eleven Laps y Turboscribe. Como te mencionaba, ya vamos a ver más adelante para qué sirve cada una de ellas, cómo vas a poder crear las cuentas, cómo vas a poder comenzar a usarlas. Todas estas plataformas que son las que tenemos que empezar a tener a la mano, empezar a usarlas muy seguidamente, todas ellas tienen versiones gratuitas para que no te me vayas a preocupar y las versiones gratuitas funcionan superb.

(02:01) No tenemos que pagarle mensualidad a estas plataformas, no tenemos que pagar dinero extra por usarlas y con las versiones gratuitas nos podemos defender un montón para que lo tengan presente. También quiero aprovechar para decirte que en el módulo de los bonos vas a encontrar un listado de todas las herramientas de inteligencia artificial que yo uso, que yo te recomiendo.

(02:24) Allí vas a ver muchísimas más. A diferencia de las que ves aquí en pantalla, estas quiero que tengas presente que son las que más vamos a usar y las que más debemos de tener por ahí a la mano. de el listado que vas a encontrar en el bono como tal, en el módulo de bonos, también hay herramientas espectaculares, pero ya quiero que con calma te sientes, las revises, vayas, crees tu cuenta, porque de ahí también obviamente vas a necesitar algunas para empezar a generar el contenido, para hacer investigaciones y bueno, vas a ver que hay muchas

(02:53) secciones allí en el documento que les comparto, que esto es un bono eh que no les había comentado, pero ustedes saben que el propósito de nuestro programa es fácil. facilitarles a ustedes el camino para que salgamos directo a la ejecución y nos ahorremos y ahorrarles a ustedes esa trayectoria y que no cometan esos errores.

(03:15) Entonces, allí también esas herramientas los van a ayudar y los van a apoyar un montón para toda la creación de los productos extranjeros. Y adicional en la parte final de ese documento van a encontrar un link de una página como tal que es muy interesante porque literal allí van a poder encontrar cualquier herramienta de inteligencia artificial.

(03:35) Es decir, es una página especializada que te ayuda a buscar la inteligencia artificial específica para el tema que tú quieras. Por ejemplo, eh necesito desarrollar un código web para mi página. Aquí poniendo un ejemplo rápidamente, esta plataforma te trae cuáles herramientas de inteligencia artificial te van a poder crear esos códigos apalancándote de ellos.

(03:59) O sea, mejor dicho, como les decía hace un momento, hoy en día existen herramientas de inteligencia artificial para todo. ¿Listo? Que yo no sé hacer x cosa en la vida, no te preocupes, ya existe una inteligencia artificial que te va a ayudar a desarrollarlo en cuestión de minutos. Entonces, chicos, nos vemos en la próxima lección. M.

## 6 - PROMPTS EFECTIVOS PARA LA IA

<https://www.youtube.com/watch?v=36yTaN4RWtE>

Transcript:

(00:01) Bienvenidos a esta nueva lección, entendiendo la inteligencia artificial. En esta lección te quiero hablar de algo muy importante que ya me has escuchado por ahí hablar. Quizás todavía no lo tengas muy claro, quizás ya lo conozcas, pero es muy importante que veas esta lección hasta el final antes de que vayamos como tal a la ejecución y a la práctica de crear nuestros productos extranjeros.

(00:23) Quiero hablarte de qué son esos prompts. ¿Cómo así la es un prompts? Acá vamos a ver cuáles son esos prompts efectivos que nosotros vamos a darle a la inteligencia artificial. Este es un documento que yo voy a dejarles aquí debajo del video, pero por favor todavía no vayan a verlo hasta no finalizar esta lección para que así puedas entender un poco más de todo lo que voy a hablarte en el transcurso de esta lección.

(00:45) ¿Listo? Este es un documento que fue diseñado muy cuidadosamente con cada uno de los prompts que nosotros vamos a usar para el desarrollo de nuestros productos extranjeros. Esta es una herramienta que tú vas a tener todo el tiempo a la mano para encender esa creatividad, poder superar bloqueos y poder llevar esa narrativa o las investigaciones de los nichos o subnichos que queremos trabajar a un siguiente nivel.

(01:12) Yo sé que cuando estamos comenzando a generar y a realizar el espionaje viral, a definir qué producto queremos vender, por cuál nos vamos, vamos a tener algunos bloqueos, pero para eso tenemos la inteligencia artificial. Para que nos ayude a superar esos bloqueos que mentalmente, inconscientemente nos pasa. ¿Listo? Entonces, esta va a ser esa herramienta que vas a tener a la mano como tu asistente y como tu mejor aliado.

(01:39) Para explicarme un poquito mejor, para que las inteligencias artificiales a nosotros nos den esos resultados que verdaderamente estamos esperando y que no nos hagan perder el tiempo porque sencillamente no nos entregaron lo que les estábamos pidiendo y que en realidad nos entreguen resultados de alta calidad y

acorde a lo que nosotros estamos necesitando y queremos transmitir con mucho detalle claridad.

(02:02) Estas dos palabras son clave y son fundamental. Nosotros tenemos que hablarle a la inteligencia artificial con mucho detalle, con mucha claridad. La inteligencia artificial no adivina lo que nosotros queremos. Ellas responden con base a la información que nosotros le damos y ellas hacen todo lo que nosotros le pidamos.

(02:24) Eso lo tenemos que tener muy claro y eso está comprobado. Pero si nosotros le damos una instrucción a medias o una instrucción mala, la inteligencia artificial nos va a dar el resultado de eso que nosotros le estamos pidiendo. Entonces, mientras nosotros más específicos seamos, más detallistas con la descripción, con lo que queremos que la inteligencia artificial nos haga, mejores resultados vamos a tener.

(02:48) Y eso aplica para todo, tanto para el ebook que nosotros queremos generar como para todos los textos de los anuncios, de los videos, si vamos a usar videos, de la página de ventas, absolutamente de todo. Eso aplica para cualquier concepto. ¿Listo? Entre más detallados y específicos seamos, mayores resultados vamos a tener.

(03:12) También quiero que tengas presente y es que antes de ir a ver cada uno de los prompts que tenemos aquí ya como tal listos para ir y pegar y adaptar para desarrollar nuestro producto extranjero, es que estos prompts que vas a encontrar solamente es un paso inicial, es decir, la mayoría te van a servir, todos te van a servir para desarrollar tu producto extranjero y la mayoría de las veces, pero hay ocasiones que la inteligencia artificial no te va a entregar ese resultado.

(03:41) que tú esperas. ¿Por qué? Como dicen por ahí, la inteligencia artificial no la han terminado de desarrollar. Esto todos los días lo van puliendo, van creando nuevas inteligencias artificiales, van alimentando esa base de datos. Sí, eso todos los días estos estos personajes y desarrolladores web que crean las inteligencias artificiales están mejorándolas.

(04:05) Entonces, no siempre la inteligencia artificial va a entregar lo que estamos esperando. Hay en ocasiones que la inteligencia artificial, como decimos por ahí, se chispotea, se enloquece y uno dice, "Pero es que aquí le di la indicación como yo quiero que me lo entregue y me está entregando otra cosa totalmente diferente.

(04:22) " Va a haber ocasiones que eso va a pasar. Entonces, para que lo tengas muy muy presente y no te me vayas a alarmar. ¿Listo? También quiero que tengas muy presente y es que básicamente a la inteligencia artificial, esto quiero que te lo grabes, nosotros debemos hablarle como si fuera literal un niño de 5 años. ¿Cómo le hablamos nosotros a un niño pequeño, a un niño de 5 años, cuando queremos que haga algo? Nosotros tenemos que hablarle y debemos hablarle a ese niño con detalles, con pelos y señales.

(04:55) Mira, Juanito, por favor, ven, siéntate en la silla azul. Quiero que cojas el libro amarillo, que pintes con el color rojo, que pintes la nube de color. Hay que hablarle con todos los detalles, pelos y señales. Asimismo, nosotros debemos de entrenarnos para hablarle a la inteligencia artificial como si fuera un niño pequeño, detalle por detalle.

(05:19) ¿Listo? Entonces, ahora, ¿qué es un prom y por qué esos prom son tan importantes? Un prom básicamente es la instrucción que nosotros le damos a la inteligencia artificial para que nos genere ese contenido que nosotros queremos. Y ese PROM es nuestra forma de hablar con la herramienta, es nuestra forma de guiarla para que nos pueda traer esos resultados que nosotros queremos y que deseamos.

(05:47) Si el prom que nosotros le estamos dando es incompleto, es vago, no tiene el suficiente detalle, los resultados que nos va a dar la inteligencia artificial van a ser iguales, o sea, también van a ser vagos, van a ser incompletos, porque es que nos faltó esa pequeña brecha de detalle. En cambio, si nosotros describimos exactamente lo que queremos, es mejor que nos tomemos 10 minutos más y describir exactamente lo que queremos que hacerlo por hacerlo a la carrera en 2 minutos y tener que volver a escribir desde el inicio para que nos bote la

(06:23) información como yo quiero. Entonces, es preferible que te sientes, que pienses y que escribas detalle por detalle esa indicación que le estás dando a la inteligencia artificial. Porque una vez tú le des esa indicación, esa instrucción o ese prom bien detallado, la inteligencia artificial te va a dar todo en cuestión de minutos y tú simplemente lo que vas a hacer es copiar y pegar y no tienes que estar refinándola.

(06:50) Esta palabra refinándola es cuando nosotros a la inteligencia artificial le decimos, "Por favor, completa el párrafo tres, que me parece que está incompleto porque no dice suficiente información. Esto es lo que nosotros tenemos que evitar, que tengamos que refinar la información que nos dé la inteligencia artificial. ¿Listo? Entonces, también te estarás preguntando, ¿cómo se crean entonces los proms o

cómo es que yo necesito hablarle la inteligencia artificial? Hay algo muy importante que debes tener en cuenta y es que para poder crear los

(07:22) promes, como te venía diciendo, hay que ser muy detallados y tenemos que ser muy claros y tenemos que definir primero qué es lo que nosotros queremos que la inteligencia artificial nos entregue. Por ejemplo, qué tipo de contenido quiero, para quién está dirigido ese contenido y cuál es el objetivo principal de ese contenido.

(07:41) Por ejemplo, acá como lo veis en pantalla, quiero un texto que motive a madres trabajadoras a comprar un ebook sobre la organización. Necesito un anuncio que capture la atención de emprendedores interesados en inteligencia artificial. Nosotros debemos de incluirle detalles muy específicos sobre el tono y el estilo en que quiero en que la inteligencia artificial me entregue ese resultado.

(08:05) ¿Por qué? Yo necesito decirle a la inteligencia artificial que me entregue la información en un tono emotivo, empático, cercano, depende de lo que nosotros queremos transmitir, si es inspirador o si yo ya quiero hablar en un lenguaje muy técnico, yo también tengo que darle esa indicación a la inteligencia artificial. Quiero que pienses en ese lenguaje que quieres usar para tus productos extranjeros, formal, amigable, profesional.

(08:32) Descríbele lo que necesitas. ¿Listo? inspirador, persuasivo, educativo, etcétera. Otro ejemplo que también está acá en pantalla, y esto ya lo puedes ver más a detalle porque te voy a dejar el documento, es, por ejemplo, escribe un texto inspirador para una audiencia de mujeres de 25 a 40 años con un tono cercano y motivador.

(08:54) Esa es la indicación, la instrucción o el prom que tú le estás dando a la inteligencia artificial. También debemos de proporcionarle un contexto suficiente de lo que queremos que ella nos cree. Entonces, por ejemplo, debemos entregarle esa información necesaria para que la inteligencia artificial entienda un panorama y tenga mucho más contexto de lo que nosotros queremos.

(09:14) Entonces, incluir detalles sobre el público objetivo, el tema del que yo quiero que ella me hable y qué es lo que yo espero que ella me entregue por esa información que yo le estoy dando. Entonces, por ejemplo, evitemos ambigüedades y seamos muy directos. Vayamos directo al grano. Podemos usar frases claras y así evitamos términos genéricos o generales porque pues tampoco yo voy a esperar que la inteligencia artificial me hable genérico.

(09:41) Para que me hable genérico voy y lo busco en Google. Aquí lo que yo necesito con la inteligencia artificial es que sea básicamente como si yo le estuviera hablando directamente a mi cliente ideal. ¿Listo? Recuerden que esa es la importancia del espionaje viral porque ya sabemos entonces cómo vamos a hablarle a la persona. Entonces, un ejemplo que no deberíamos de hacer es escribe algo sobre marketing.

(10:05) Esto, por ejemplo, es muy amplio. Esto es un concepto muy grande, es muy global. Pero si a diferencia le ponemos, escribe un anuncio para Facebook corto de máximo 50 palabras que invite a emprendedores novatos a descargar un ebook gratuito sobre marketing digital. Si ven la diferencia de lo que se ven esos dos contextos, también podemos añadirle como tal formato, si es necesario o limitaciones.

(10:34) ¿Por qué? Porque yo puedo decirle a Check GPT, a Gemini, bueno, o la plataforma que estemos usando para generar el contenido, escríbeme un anuncio para Facebook eh que invite a emprendedores novatos a descargar un ebook gratuito sobre marketing digital, pero omití la parte de que es un anuncio corto y de máximo 50 palabras. Si yo esto no se lo aclaro a Check GPT o a la inteligencia artificial como tal, me va a sacar un escrito así de largo, como si fuera una carta y un anuncio en internet.

(11:05) Sabemos que estamos en una era de la inmediatez y las personas todos queremos lo rápido, lo fácil, lo que se consuma así. Entonces, si yo voy a poner un anuncio de 3 minutos, tenlo por seguro que la persona no va a ver el anuncio de los 3 minutos. Nosotros tenemos que empezar a desarrollar la habilidad de entregar información en que los primeros 10 segundos la persona ya sepa qué es lo que le estamos queriendo transmitir.

(11:33) Entonces, es importante que le añadamos un límite, decirle, "Quiero que me hagas esto en este formato específico y en ciertas palabras." ¿Listo? para que no se nos vaya pues ahí como a inspirar y sacar dos y tres páginas hablando de lo mismo. Y acá también entonces quiero hacerte alusión de cómo es que se van a usar esos prompts. Lo primero que tú debes de tener muy en cuenta es que debes adaptarlo a tu necesidad.

(12:02) Estos prompts que vas a ver acá en el programa y que yo te voy a entregar, todos son netamente versátiles y los puedes adaptar a tu nicho, a tu lenguaje y a tu estilo. No es una camisa de fuerza de que sí o sí tienes que usarlos como están, ¿no? Esto es una base, es una guía que te va a facilitar mucho el proceso, pero tú los puedes adaptar según tu conveniencia y según como tú lo desees.

(12:30) ¿Listo? Los puedes personalizar y es superfácil. Simplemente reemplazas unas ciertas palabras y listo. Esto de acuerdo a tus objetivos, a cómo estés proyectando y quieras eh como tal tus productos extranjeros, agrega tu propio estilo. No todos hablamos de la misma manera, no todos tenemos una percepción igual.

(12:51) Entonces, es muy importante que todos le demos ese toque personal. ¿Listo? No temas a ponerle ideas nuevas al prom. O sea, no, aquí la creatividad tenemos que fluirla y más que nos estamos apalancando de la inteligencia artificial. También podemos mezclar o combinar proms. Como les decía, no es camisa de fuerza usar los que están acá. Ustedes pueden adaptarlos y complementar uno con otro porque así le vamos a dar mayor instrucción a la inteligencia artificial y pues nos va a traer mucha más información.

(13:23) Aquí la creatividad es sin límites. ¿Listo? Lo lo ideal es que la inteligencia artificial tenga todo ese contexto suficiente y argumentación suficiente para que nos dé los resultados. Y por otro lado, si un prom te parece como que muy abrumador o como, "Mira, yo primero quiero empezar a darle este esta indicación a la inteligencia artificial con una o dos oraciones porque nunca la he usado, no te preocupes, lo puedes hacer.

(13:49) La idea es que te vayas introduciendo y que crezcas como tal esa habilidad de generar tus propios proms con la inteligencia artificial y adaptarlos a tu estilo. No.



# MODULO 5

## 1: CHAT GPT

<https://www.youtube.com/watch?v=-KGpfunutWM>

Transcript:

(00:00) En esta lección, chicos, vamos a crear entonces nuestra cuenta de cero de chat GTP o chat GPT. Recuerden que no es necesidad de que tengamos como tal la versión paga. Aquí con la versión gratuita podemos hacer muchísimas cosas y eso ya lo vamos a ver paso a paso cuáles son esos prompts que nosotros debemos darle a CAC GPT para que nos haga lo que nosotros queremos.

(00:25) Literal, esta es una de las herramientas fundamentales para todo nuestro proceso, porque CHCK GPT se convierte como si fuera nuestro asistente personal. Entonces, vamos a darle aquí que nos vamos a suscribir porque no tenemos la cuenta. Vamos a colocar entonces por acá el correo electrónico. Recuerden que esta es una prueba.

(00:47) Vamos a darle continuar y vamos a usar una contraseña segura. Aquí para ahorrar tiempo ustedes pueden poner la que sea de preferencia. Le damos en el botón verde de continuar para el registro. Y bueno, dice que aquí nos ha llegado un código al correo electrónico que hemos introducido. Vámonos al correo.

(01:06) Efectivamente, ya llegó el código. Lo seleccionamos y copiamos y nos devolvemos a la página principal de Check GPT. Nos pidió un nombre. Vamos a ponerle el nombre. una fecha de nacimiento. Esto es indiferente. Pongámosle por acá cualquier día porque recuerden que este es una prueba. Le damos continuar y listo. Ya tenemos nuestra sesión en chat GPT totalmente gratuita.

(01:37) No tuvimos que hacer ningún pago ni nada por el estilo. Esta plataforma funciona muy bien. Lo que les recomiendo, también pueden descargar la aplicación directamente en el computador y en el celular. Aquí la estamos abriendo desde la página web directamente. Debajo del video yo les voy a dejar el enlace para que vayan y creen su cuenta en este momento.

(01:58) Y también pueden realizar la búsqueda si tienen Android o si tienen Apple. En cualquiera de las dos funciona perfectamente y la pueden descargar directamente para que la tengan un poco más a la mano. Funciona en cualquier dispositivo móvil.

También, como les mencionaba, pueden descargarla como una aplicación directamente al computador.

## 2: GEMINI

<https://www.youtube.com/watch?v=FadTPENza8I>

Transcript:

(00:00) En esta lección quiero hablarte de Gemini, es una inteligencia artificial que fue diseñada y creada por Google. Esta plataforma o esta herramienta de inteligencia artificial combina múltiples capacidades, por ejemplo, texto, imágenes y videos en una sola plataforma. Y lo que hace es que está diseñada también para tareas avanzadas con simulaciones, generación de contenido dinámico y gestión como tal de datos a una gran escala.

(00:30) tiene una alta integración de productos y servicios con todo el ecosistema como tal de Google. Gemini, por ejemplo, puede abordar múltiples tareas que sean complejas y combinando diferentes capacidades de lenguaje, generación de contenido visual y análisis. También está enfocada en ser una plataforma integral que nos ayuda con todo lo multimedia, texto, imágenes, videos, de manera mucho más avanzada.

(00:56) es muy buena, así como ya hemos visto también eh chat GPT o chat GPT, que es muy buena y es las que tenemos que tener ahorita muy a la mano. A diferencia de Check GPT, es que Gemini nos integra lo que son los videos, las imágenes en una sola plataforma. ¿Listo? Y también responde con los prompts o con las indicaciones o con las instrucciones que nosotros le demos.

(01:20) Simplemente nos registramos con nuestro correo electrónico y listo, la cuenta es totalmente gratis. Y también lo que nos ofrece Gemini es que todos estos resultados como tal de multimedia los puede combinar con un una sola indicación, un solo prompt y es muy visual, o sea, nos puede entregar gráficos y videos superrápido porque está enfocada netamente en ofrecer estas estas soluciones como tal visuales y dinámicas.

(01:49) Por ejemplo, Gemini y Check GPT. Estas dos así de la mano funcionan superb. Nos podemos apalancar de las dos al mismo tiempo. Jack GPT a mí me encanta porque nos genera, por ejemplo, todo lo que es lo textols, como nosotros le empecemos a dar los prompts así super persuasivo, como queramos.

(02:09) Gemini también lo hace, pero adicional nos saca ese complemento visual y gráfico. Entonces estas dos complementadas nos van a ayudar un montón. para la generación de nuestros productos extranjeros.

### 3: GAMMA

[https://www.youtube.com/watch?v=O94XbgS\\_Hlc](https://www.youtube.com/watch?v=O94XbgS_Hlc)

Transcript:

(00:00) Hola, hola. En esta lección te voy a presentar esta herramienta de inteligencia artificial que se llama Gama. En esta plataforma lo que podemos nosotros crear es de forma automatizada presentaciones y documentos interactivos. Esta plataforma, esta herramienta o esta interfaz como tal se centra netamente en lo visual y con esta herramienta podemos crear diseños que se puedan comunicar ideas de una forma mucho más clara.

(00:28) Por ejemplo, es ideal para estructurar y presentar contenidos de manera visual e impactante. ¿Por qué? Porque dentro de gama también podemos generar imágenes hiper realistas simplemente con darle ciertos prompts o ciertas indicaciones de qué es lo que queramos que ella nos cree. En Gama, por ejemplo, también podemos hacer eh diapositivas, esquemas y narrativas gráficas.

(00:53) Todo esto también lo podemos hacer como tal en diapositivas, es decir, o sea, presentaciones. Eh, también tiene la capacidad de crearnos como tal PDFs. Y lo que vamos a hacer entonces que vamos a crear en este momento la cuenta gratuita. Gama también ofrece una cuenta paga, pero recuerden que aquí lo que vamos a usar netamente son todas las versiones gratis.

(01:13) Entonces, vamos a darle aquí en este botón de la parte eh del centro que dice inscríbese gratis. Vamos a usar nuestro correo electrónico, le damos continuar, abrir con Gmail, que en este caso el correo es de Gmail. Vámonos aquí y le damos verificar cuenta. Nos pide el nombre. Vamos a ponerle entonces el nombre.

(01:38) Prueba. Mi primera venta. El idioma español. Acá yo lo que les recomiendo siempre es que pongamos una contraseña segura. Eso lo pone por defecto Google. Y no tenemos que estar pensando qué contraseña pongo, será que esta no. Acá lo único es que cuando pongamos esta contraseña, pues simplemente la guardemos en un lugar donde podamos recordarla.

(02:00) Le damos siguiente o continuar y listo. Ya tenemos por acá entonces nuestra cuenta creada en gama. Aquí nos pregunta eso por defecto, pero pues eso no tiene relevancia. Démosle que uso personal, continuar, marketing. Igual pueden elegir

cualquier opción. Esto aquí es más como por room cumplir. Dmosle cualquiera y listo.

(02:21) Ya tenemos como tal nuestra cuenta creada en esta otra herramienta de gama y ya vamos a ver más adelante entonces cómo es su funcionalidad y qué es lo que podemos crear en ella. Aquí en esta parte inicial nos muestra esas opciones diferentes que tenemos disponibles. Dice que podemos pegar un texto, es decir, yo puedo traer un copy, un guion, un script y pegarlo para que él me cree contenido de acuerdo a lo que yo le diga.

(02:49) También a partir de una instrucción, es decir, como un prom, como una instrucción. Quiero que me crees una imagen de un bebé llorando. Un ejemplo, yo simplemente le doy ese prom y me crea las imágenes. O también tenemos opción de importar un archivo o una URL. Es decir, yo puedo traer un PDF y puedo ponerlo acá, lo cargo o simplemente le pego una URL o un link o un enlace de lo que quiero que él me genere como tal.

(03:18) mejora documentos, la presentación o páginas web existentes. Por ejemplo, yo puedo traer la URL de una página web y le digo, "Mira, quiero que me mejores esta página web que ya existe y que me des otra versión." Eso lo podemos hacer. Entonces, por aquí les dejo esta otra herramienta de inteligencia artificial que es muy intuitiva y nos va a ayudar también un montón con la creación de nuestros productos extranjeros.

(03:43) Nos vemos en la próxima lección. M.

#### 4: PINTEREST

<https://www.youtube.com/watch?v=LHupmbv8o8g>

Transcript:

(00:01) Una herramienta que quiero mostrarles en este momento y que lo hagamos juntos se llama Pinterest. Es super chévere porque allí vamos a poder encontrar muchos recursos de imágenes que podemos usar incluso pues para nuestros productos extranjeros. Ya por acá teniendo como tal la cuenta, esa también es gratuita, simplemente nos registramos con el correo electrónico y listo.

(00:22) En el buscador vamos a poner palabras relacionadas y nos arroja varios resultados. Mira, por ejemplo, acá todo lo que nos muestra, incluso nos entrega videos, nos dice que un antes y un después, ejercicios, o sea, acá hay una infinidad de recursos que podemos usar. Literal, esto es como un banco de imágenes y de videos.

(00:46) Mira, por ejemplo, acá nos hace el antes y el después. Esta está buenísima. Lo que hacemos es simplemente podemos guardarla dentro de la plataforma. Por ejemplo, yo puedo darle aquí guardar y automáticamente ella me crea como unas carpeticas dentro de Pinterest para que no se me pierda esa imagen, pero no se me descarga en el computador, en el celular.

(01:05) Entonces, lo que yo tengo que hacer es darle los punticos, descargar imagen y automáticamente ya me guardan el computador o simplemente le doy clic derecho, guardar imagen y la guardo en mi computador. Es así sers sencillo. Aquí nos sale otras relacionadas. Miren, estas, por ejemplo, están muy buenas.

(01:29) Guardémosla porque todos estos recursos nos van a servir para nuestro producto extranjero. Aquí, por ejemplo, nos muestra este video. Pero bueno, ahorita no vamos a usar videos. Yo voy a poner solamente imágenes para hacerlo mucho más rápido. Aquí está muy chévere. Esta chica se ve joven, pero muestra como lo que tiene en el rostro y lo que necesitamos es que la persona perciba de que esto es un producto que le va a enseñar a prevenir ese envejecimiento.

(01:57) Entonces, esa imagen se nos adapta s. Esta también, por ejemplo, acá encontramos la verdad un montón. Esto nos sirve porque en el ebook hablamos algo de ejercicios como con los labios. Entonces, esto ya va también acorde a lo que

ustedes estén creando y pues van revisando con calma que puede funcionarles.

(02:27) Buscan con palabras claves. Aquí ya tenemos bastante, ya hemos guardado un montón y mire, en cuestión de qué, de segundos, porque ni siquiera nos hemos tomado un montón de minutos para buscarnos nada, o sea, eso nos sale inmediatamente. Ev.



## 5: DEEPSEEK

<https://www.youtube.com/watch?v=ZWlkF5rn3WY>

Transcript:

(00:00) Hola, hola chicos, estoy superemocionada porque les voy a presentar esta nueva herramienta de inteligencia artificial, nuestro nuevo asistente 247. No sé si de pronto ya la han escuchado, si quizás no la han escuchado, no se preocupen, es muy nueva. Hace un par de días apenas que salió al mercado.

(00:22) Esta plataforma o esta herramienta se llama Deep Zip y es la que vino a competir directamente con CHPT. Esta nueva inteligencia artificial fue creada en China y está, mejor dicho, arrasando con todo porque está, como se dice por ahí en guerra con Chat GPT. Entonces están las dos disputándose en ahí cuál es mejor, que esta no, que esta sí, que esta tiene menos costos, que esta es más costosa, que esta tiene más actualización.

(00:50) Entonces, mejor dicho, para nosotros esto es una maravilla porque entre más estas empresas se les redan, más fácil nos van a hacer a nosotros la vida para vender productos extranjeros virales. Entonces, hoy quiero que la probemos aquí juntos. Vamos a hacer la prueba en vivo. Vamos a ver cómo se comporta con los prompts que yo ya les he dado, los que tenemos en los documentos y ver qué resultado nos arroja de DIPS.

(01:18) Por acá les estoy mostrando en pantalla un artículo de un periódico muy famoso aquí en Colombia, donde nos cuentan pues de que esa herramienta está arrasando con todo y de que llegó como número uno apenas hace un par de días se posicionó como número uno, incluso llegó pisando fuerte a Estados Unidos.

(01:39) Entonces, bueno, por acá se los quería mostrar rápidamente. Igual les voy a dejar el enlace acá debajo de este de esta nota por si la quieren leer. Pero entonces vámonos ahorita en este momento, manos a la obra. Lo que tenemos que hacer es abrir una página en Google y vamos a colocar el nombre de c enter. Y vámonos a esta primera opción.

(02:03) Aquí tenemos ya como tal esta nueva plataforma, esta nueva inteligencia artificial, este nuevo asistente 247 que nos hemos conseguido. No se asusten, esta página inicial sale en inglés, pero no pasa nada. Ustedes saben que pueden darle clic derecho, traducir al español y asunto arreglado. Listo.

(02:25) Miren que ya lo tenemos en español. Aquí deepsip nos hace la presentación, nos dice que ya está disponible, que es de código abierto, que es un modelo 01 de Open Imagínense. Rivalizando con el modelo de Open Ey, ¿qué es Open Eye? Es la empresa dueña de Jack PT. O sea, literal, con esto ya nos dicen un montón de cosas. Disponible en la web, la aplicación y la app das click para tener más información.

(02:53) Lo mejor de todo es que está disponible aquí en web, es decir, acá en el computador. O si queremos también podemos descargar la aplicación en nuestro teléfono celular. Yo, por ejemplo, ya la descargué acá. Por aquí está, es gratis. Simplemente nos registramos con el correo electrónico y la tenemos a la mano. O sea, ya este es otro asistente 247 para mí.

(03:13) Yo ya mejor dicho no lo voy a soltar. Espero que ustedes tampoco. Vamos a hacer entonces aquí el registro desde la web. Aquí se empieza a cargar esta página, verifican que no seamos un robot y nos pide que si ya tenemos una cuenta entremos y si no pues que eh nos logueemos o que creemos la cuenta.

(03:32) En este caso, vamos a crear la cuenta, le damos en esta opción y vamos a ingresar nuestro correo electrónico aquí. Entonces, lo ponemos. Recuerden que este correo es el de prueba donde nosotros hacemos todas estos ejemplos con ustedes en vivo. Por acá creamos entonces una contraseña. Ustedes saben que por practicidad yo siempre les recomiendo que usen este tipo de contraseñas además de que son seguras.

(03:55) Y dicen que nos van a enviar un código a nuestro correo. Entonces, enviémoslo. Listo. Entonces, por acá ya tenemos el código de verificación. Nos vamos nuevamente para la plataforma, lo pegamos y vamos a darle sin app, que es para que nos registremos. Aquí, miren qué tan fácil ya tenemos creado nuestro nuevo asistente de inteligencia artificial.

# MODULO 7

## 1: ENTENDIENDO EL MERCADO

<https://www.youtube.com/watch?v=p2KtYZHNyuM>

Transcript:

(00:00) En esa lección quiero hablarte de dos términos que quizás lo has escuchado, quizás es nuevo para ti, quizás ya me los has escuchado en las lecciones anteriores y la idea es aquí que lo tengas muy claro porque de aquí en adelante pues también vas a empezar a escucharlo mucho más y no quiero que te me confundas. Uno de ellos es el nicho.

(00:20) El nicho en este campo del marketing digital y como tal del marketing en general es un grupo específico de un mercado. Al identificar como tal un nicho o ese segmento como tal específico, nos permite llegar a un grupo de personas con una necesidad puntual. Es un grupo de personas, un segmento que están necesitando algo.

(00:45) La otra palabra como tal que también quiero que tengas muy presente y que sepas su distinción es la siguiente. Subnicho. Son dos palabras que se repiten muchísimo, nicho y subnicho. El subnicho es un segmento aún mucho más específico, es decir, más pequeñito que el nicho. No quiero que te me confundas.

(01:08) Hace un momento veíamos que el nicho es un grupo o un segmento de un tema en específico. El subnicho es algo aún mucho más pequeño de ese nicho. Supongamos que este es el nicho y que aquí dentro está el subnicho, es decir, pertenece como tal a este tema en específico, pero el subnicho es más pequeñito, es decir, las personas o como tal el tema o el producto es mucho más específico para ese público objetivo que nosotros estamos llegando.

(01:44) Quiero mostrarte acá un ejemplo muy puntual y es que para que tengas un poquito más de claridad, el nicho que es el grande, es el grupo general al que nosotros estamos atacando y al que queremos llegar, vamos a denominarlo, como lo vemos acá en pantalla, mamás. Entonces, el nicho principal es es mamás, pero vemos que ese grupo es muy grande.

(02:07) O sea, si yo quiero venderle un producto a mamás, Dios mío, o sea, ¿cuántas mamás hay en el mundo? Hay billones. y billones y billones. Yo tengo que llegar a

venderle algo a esas mamás que tienen una necesidad específica. Si el nicho es mamá que esté este grande, entonces después de yo haber hecho el espionaje viral, identifiqué que de este nicho grande se dividen varios subnichos, que son estos pequeñitos de acá.

(02:35) Por ejemplo, el subnicho podría ser mamás que trabajan desde casa. No todas las mamás tienen esta posibilidad. actualmente de trabajar desde casa. Hay muchas mamás que hoy en día tienen que desplazarse a una oficina, a una empresa, a otras ciudades, incluso a cumplir con sus labores. Pero hay otro grupo pequeñito de mamás que tienen el privilegio de trabajar desde casa cuidando a sus niños.

(03:03) Entonces, si vemos esa distinción, las dos son mamás, mamás general que trabajan por fuera, mamás que trabajan desde casa. Entonces, este es el nicho y este es el subnicho. ¿Cuál sería otro subnicho? Por ejemplo, del nicho de las mamás, como lo vemos acá en la pantalla, mamás de niños de 2 años que buscan dormir mejor.

(03:27) Esto es una necesidad puntual, esto es un problema en específico, esto es un grupo específico de mamás que necesitan y buscan ayuda de cómo poder dormir mejor sabiendo que tienen un niño de 2 años. Como veíamos ahorita, el nicho de mamás es gigante, es muy grande, hay muchas mamás en el mundo, pero ¿cuántas mamás tienen un niño de 2 años que están buscando dormir mejor? De ese grupo general, no todas tienen niños de 2 años.

(03:57) se va a dividir una pequeña torta de ese nicho general y yo necesito llegarle esa ese pedacito de la torta para que me compren el masas. Yo no puedo hablar general ni llegarle a todo el mundo genérico porque lo que voy a hacer es que voy a perder tiempo y dinero porque si yo estoy hablando genérico, la persona va a notar que yo estoy hablando para todo el mundo y no se va a identificar.

(04:22) Pero si yo creo un producto para mamás de niños de 2 años, de 2 años, ¿qué buscan dormir mejor? Esa mamá que está pasando en este momento, noches de desvelo tras noche, que el hijo no duerme, el niño tiene 2 años y ella lleva 2 años con su esposo que no duermen bien, si acaso duermen una hora. ¿Ustedes creen que esa mamá no va a ver mi producto, no va a ver mi anuncio, no va a entrar a la página web y ver qué es lo que yo estoy ofreciendo? Claro, no lo va a pensar ni dos veces.

(04:53) Pero si yo llego con algo y le digo, "Ah, sí, mira, mamá, tú que tienes un hijo y quieres dormir mejor, pero mamá, tú que tienes un niño de 2 años y quieres y buscas mejores noches de sueño, o sea, ya como tengamos el copi establecido, claro que la persona me va a prestar atención, claro que se va a identificar con lo que yo tengo.

(05:13) " Otro nicho, por ejemplo, para que nos quede aquí un poquito más claro. Otro nicho y que seguramente tú compartes, yo personalmente comparto y me encanta, es el nicho de las mascotas, pero aunque yo tenga mascotas, no quiere decir que me identifique con todos los que tienen mascotas o con todos los productos que yo vea por ahí en el mercado que hablen de mascotas.

(05:33) ¿Por qué? Porque puntualmente las mascotas abarcan muchísimos animales y muchísimos subnichos de ese nicho general. Por ejemplo, yo personalmente tengo perrita y tengo dos gaticas. Posiblemente tú tengas o gatos o perros o posiblemente tú tengas un hámsteritos. Posiblemente tú tengas algún otro animal como tal de mascota, quizás tengas caballos, tengas vacas, tengas gallinas, tengas pollitos.

(06:07) Bueno, infinidad de especies que existen, ¿cierto? Y que son hermosos todos. Si quizás yo, por ejemplo, tengo un caballo, pero no tengo ni perros ni gatos, ¿cómo voy a pretender yo llegar y venderte un producto de perros y gatos cuando pues es que no no hay, o sea, no me gustan, no tengo, yo lo que tengo son caballos, yo no tengo ni perros ni gatos, yo paso derecho ese producto y paso de largo esa publicidad que vi, sencillamente porque no me identifico.

(06:33) Entonces, de ahí es donde parten, como les contaba, los subnichos. Yo quiero entonces venderle a personas que tengan vacas. Ah, perfecto. Yo, ¿para qué entonces voy a usar un lenguaje o voy a usar como tal algo visual de perros y gatos cuando estoy vendiendo algo de de vacas? Cuando yo quiero llegarle es como tal a personas que tienen vacas.

(06:57) Quiero que me cojan la idea del de lo que les estoy queriendo compartir y aclarar. ¿Por qué? Porque no podemos irnos entonces por ese nicho general, sino que nosotros tenemos que abarcar el subnicho como tal, porque ahí está esa mina de oro. Vuelvo y les cuento, si a mí me llega ese mensaje, ese producto, ese anuncio o x estrategia que están usando para venderme productos o como tal secretos, lo que sea, para yo tener mejor a mis vacas, a mí se me prenden las alarbas y venga, ¿qué me están diciendo acá? Yo tengo vacas. A mí me

(07:31) interesa saber qué es lo que están hablando hoy de ellas, pero si me llega un anuncio de un perrito que puede ser muy lindo, de un gatico que puede ser hermoso, scroll, sigo derecho porque es que a mí no me interesan, a mí me gustan, son las vacas. Entonces, bueno, ya teniendo claro estos dos conceptos de nicho y subnicho, que necesito que lo tengan también muy claro a partir de hoy, es que la clave es que tenemos y debemos enfocarnos para conectar mejor con ese grupo específico.

(08:04) Mientras nosotros aprendamos a identificar esos subnichos, mayores serán los resultados que vamos a tener.

## 2: ¿QUE SON LOS PEV?

<https://www.youtube.com/watch?v=6MCgQFO0z3M>

Transcript:

(00:00) Bienvenidos a esta nueva lección donde vamos a hablar de qué son los productos extranjeros virales. La que es un producto extranjero. La ¿Cómo así que un producto extranjero? He recibido muchas preguntas con respecto a esto y bueno, nosotros ya hemos venido hablando en las lecciones anteriores sobre los productos digitales y sobre los infoproductos que sabemos que netamente se componen de todo lo que es digital.

(00:26) un infoproducto, un producto digital, es todo lo que no es tangible. ¿Y qué podemos vender? Simplemente con hacerle entrega al cliente con un solo clic y que la persona lo va a recibir a través de su correo electrónico o que va a poder ingresar a cierta plataforma para el contenido de lo que nosotros estamos vendiendo.

(00:44) Ya con esta información clara y así como lo vimos en las lecciones anteriores, básicamente un producto extranjero viral es un ebook o un PDF. Así es como está compuesto nuestro ebook. Nosotros le entregamos a nuestro cliente un PDF con la información que ellos están necesitando en el momento. Aquí, por ejemplo, en la pantalla vemos algunos ejemplos específicos del nicho de las mascotas, de eh recetas saludables y, por ejemplo, un tema también interesante que es el de champú natural.

(01:15) Solamente se los pongo como ejemplo para que lo tengamos ahí un poco más tangible y como tal estos ebooks, estos PDFs no cuestan absolutamente nada en hacerlo. Y esto es lo que vamos a aprender a desarrollar y hacer aquí dentro del programa. Esto lo vamos a hacer apalancándonos netamente de la inteligencia artificial y no nos va a costar nada ni un centavo, porque hay muchas plataformas, como se los voy a mostrar en las siguientes lecciones, que son totalmente gratis.

(01:47) Simplemente nos registramos con un correo electrónico, creamos nuestro usuario y listo, no tenemos que pagar por ellas y los vamos a crear en cuestión de minutos. Lo que antes nos tomaba en la investigación, en creación, días, horas enteras, hoy con la inteligencia artificial, simplemente unos 30 minutos, máximo una hora, ya tenemos todo nuestro producto extranjero listo para salir a vender.

(02:13) Y quizás también te preguntes, pero cómo así que productos extranjeros, cómo así que productos virales, eso que tiene que ver o o cómo es. Básicamente, por ejemplo, yo estoy en Colombia, todos mis productos yo los vendo al extranjero, es decir, fuera de Colombia, fuera de mi país como tal, fuera de mi ciudad, fuera también de Latinoamérica, porque pues he vendido en otros idiomas, por eso los he denominado productos extranjeros virales.

(02:40) Virales, porque estamos atacando o estamos ofreciéndole a nuestro cliente algo que a él le hace falta en este momento. Toda persona tiene una necesidad puntual en este momento de su vida y nosotros lo que hacemos es que se la suplimos con nuestro producto extranjero viral. Ahí es donde entra el módulo del espionaje viral, el módulo más importante del programa.

(03:03) ¿Por qué? Porque aquí es donde nosotros vamos a poner en práctica nuestras habilidades de ese espionaje y de saber identificar qué es lo que está necesitando las personas en este momento, cuál es esa necesidad puntual. Toda persona, como les acabo de decir, tienen una necesidad puntual, tienen un problema puntual, necesitan algo en este momento.

(03:25) Muchas personas necesitan algo y no lo saben hasta que lo ven. Quiero que tengan eso muy presente. ¿Listo? Y nosotros como somos tan inteligentes, como ya hemos hecho previamente nuestro espionaje viral, sabemos por dónde le vamos a llegar a nuestro cliente, sabemos el lenguaje que vamos a usar para que se siente identificado. Por eso entonces es que los denominamos productos extranjeros virales, porque los vendemos en masa, llegamos a nuestro cliente con ese mensaje y esa solución directa que es imposible que se resista a comprarlo. Nos vemos. en la próxima

(04:00) lección.



### 3: ¡NO TE SALTES ESTA LECCION!

<https://www.youtube.com/watch?v=UjMyLoGKLMo>

Transcript:

(00:00) para identificar esos nichos y esos subnichos. Lo clave aquí es el espionaje viral. Y no quiero sonar muy repetitiva o la ya me lo dijiste en la lección anterior. Sí, ya lo sé. Chicos, el espionaje viral es la clave. Si no hacemos un buen espionaje viral de lo que se está vendiendo en el momento, de cómo lo están vendiendo en el momento, a quién se lo están vendiendo, vamos a perder el tiempo.

(00:28) Y el tiempo aquí en el marketing digital traduce a dinero. ¿Listo? Por eso soy tan repetitiva y espero que ustedes lo hagan verdaderamente como debe de ser, que se tomen el tiempo de hacer ese espionaje viral, porque aquí yo prefiero que ustedes se tomen las horas, el tiempo de enfoque en el espionaje viral y dejemos de lado la creación del producto, porque es que la creación del producto no nos va a tomar mucho tiempo.

(00:59) ¿De qué vale yo ir a crear un producto, ponerle todo mi esfuerzo, todo el diseño lindo, me gustó, quedó hermoso, pero a la hora de la verdad ir a venderlo, nadie me compró. ¿Qué pasó ahí? Perdí el tiempo. ¿Y por qué perdí el tiempo? porque no hice el espionaje viral como debía de hacerlo. Pero otra cosa que también quiero que ustedes tengan muy presente y es que antes de decidir por cuál nicho y por cuál subnicho vamos a irnos y cuál es el que ustedes van a elegir para crear ese producto extranjero viral, necesito que desarrollen esta checklist

(01:33) que les voy a dejar acá debajo del video, donde ustedes van a identificar seis posibles productos extranjeros que quieran vender. No significa de que los vamos a hacer en este momento, no. Después del espionaje viral, yo quiero que ustedes se tomen la tarea de sentarse a escribir, identificar seis productos extranjeros que quieran vender.

(02:00) Luego de haber llenado el checklist con esos seis nichos o esos seis subnichos, ustedes van a comenzar a hacer un ejercicio muy interesante y van a comenzar a darle una calificación de uno a cinco a esos seis posibles productos que identificaron y van a empezar a darle esa calificación con el espionaje viral de cómo se está vendiendo, cuánto se está vendiendo, a qué países se están vendiendo, cómo lo están vendiendo y la viabilidad o probabilidad de éxito.

(02:33) Una vez ustedes empiecen a darle esa calificación de uno a cinco, se van a dar cuenta cuál es el de mayor puntaje. Y quiero que se queden con dos de esos seis. Cuando tengan esos dos, vamos a volver a hacer el ejercicio del espionaje viral con esos dos últimos productos extranjeros que nos quedó después de identificar de la checklist, los de mayor puntaje con el espionaje viral.

(02:59) ¿Cuál de estos dos se está vendiendo más? ¿Cómo lo están haciendo? Y vamos a hacer nuevamente ese ejercicio. Cuando ya hagamos el ejercicio con estos dos últimos, estas dos últimas opciones que nos quedaron del checklist, ahí sí vamos a poder empezar a desarrollar nuestro producto extranjero viral listo para ir a vender, pero no sin antes haber hecho el ejercicio mínimo de seis.

(03:26) ¿Listo, chicos? Entonces, manos a la obra y nos vemos en la próxima lección.

#### 4: ¡CRITERIOS PARA ELEGIR UN PRODUCTO EXTRANJERO VIRAL!

<https://www.youtube.com/watch?v=v2eKaLh7Rw>

Transcript:

(00:00) En las lecciones anteriores yo te hablaba de qué es un producto extranjero viral, cómo es que vamos a ir a buscar esos nichos y esos subnichos de los productos que queremos comenzar a vender y sobre el espionaje viral. También te mencionaba sobre una checklist que debemos de tener muy presente en el momento de que estamos haciendo este ejercicio.

(00:19) Como lo ves aquí en la pantalla, esta es la checklist de la que te hablaba. Te la voy a dejar aquí debajo de este video en un enlace para que vayas y puedas tenerla y la diligencies. Pero antes, préstame mucha atención porque te voy a explicar esos criterios que debes de tener presente antes de ir a elegir el producto extranjero viral y antes de ir a como tal a la práctica del espionaje viral.

(00:41) Entonces, lo primero que vamos a hacer, ya cuando tengas esos nichos elegidos, ese tema que quieres empezar a modelar y a vender en tu producto extranjero viral, vas a venir acá a diligenciar este checklist o esta tablita que ves en pantalla. Te recomiendo que no sea mínimo de seis productos o de seis nichos o de seis subnichos.

(01:03) ¿Por qué? Porque de aquí es donde vamos a empezar a darle esa calificación de los criterios y una vez le estemos ya dando esta calificación, vamos a comenzar a depurar para quedarnos con el producto extranjero viral que tenga más probabilidad de éxito. ¿Listo? Entonces, una vez ya tengas identificados bienes y los plasmas en esta tablita uno por uno.

(01:23) Pero entonces ahora quiero que tengas muy presente esos criterios para poder venir a elegir los productos extranjeros virales. Como hablamos en las lecciones anteriores, y esto te lo voy a poner aquí resaltadito porque quiero que lo tengas muy presente y no se te vaya a olvidar es que si queremos tener una alta probabilidad de éxito y de resultados, que es lo que todos queremos, y si queremos encontrar un producto extranjero viral exitoso para vender, que nos traiga resultados, sí o sí debes de seguir estos pasos. Y lo

(01:59) importante es elegir algo que ya esté funcionando, algo que otra persona ya haya validado, algo que otra persona ya le esté generando ventas y no irlo a crear de

cero, porque así nos estamos ahorrando mucho tiempo, mucho esfuerzo y estamos aprovechando la hora o la el momento o la ola, como yo la denomino, la ola de viralidad o de tendencia.

(02:25) Entonces, el primer criterio para tener muy presente y uno de los más importantes, aunque estos puntos todos son muy importantes, pero que sí o sí el nicho o el producto ya esté validado, que otra persona honestamente ya lo haya vendido, lo esté vendiendo, le esté generando muchos resultados y que tenga mucha probabilidad de éxito.

(02:49) Es decir, de que si tú lo modelas tengas una probabilidad alta de que si hoy lo lanzaste que esa probabilidad sea tan alta que hoy mismo te traiga resultados. Entonces, asegurémonos de que el nicho, el tema o el producto ya sea netamente popular, o sea, que ya se esté por ahí hablando de él. Eh, ¿recuerdan en las lecciones anteriores que yo les hablaba y les ponía el ejemplo del termo Stanley? Bueno, acá quiero hablarles y y retomar un poco más ese ejemplo para hacerlo más tangible.

(03:19) Y es que, por ejemplo, con ese termo, si ustedes recuerdan, eso se viralizó un montón en todo internet. Todas las redes sociales tenían que hablar del termo Stanlit, los influencer, los actores, los cantantes, etcétera, etcétera. Todo el mundo tenía que ver con esos términos. ¿Qué pasó? Las otras marcas aprovecharon esa ola esa tendencia o esa viralidad y lo que hicieron fue que crearon ese producto muy similar, simplemente le cambiaron el logo, el color, le pusieron un dibujito o lo que sea, pero prácticamente era el

(03:55) mismo, es el mismo producto y lo que hicieron fue comenzar a venderlo. ¿Por qué? Porque ellos vieron de que Stanley, esta marca, estaba teniendo tantas ventas masivas, de que esto se volvió un tema tan viral de que todo el mundo quería tener este termo, todos tenían que ver con ese termo, hasta los niños más pequeños como hasta el adulto más grande quieren o querían tener ese termo.

(04:18) Entonces, las marcas que no tenían nada que ver con con esta marca de Stanley decidieron, "No, un momentico, ya Stanley validó el mercado, Stanley está teniendo millones y millones de ventas con este solo producto. Venga, nosotros vamos a modelarlo, saquemos uno muy similar y lancémonos a ventas. Ellos aprovecharon esa tendencia que estaba aquí en este top máximo, sacaron su producto similar y comieron de la torta del pastel, de ese pedazo que les correspondía de la viralidad.

(04:46) Entonces, nosotros tenemos que aprender a identificar esos productos de tendencia, esos productos que están ahorita virales, porque cuando es virales se

dispara y lo que hoy es viral mañana no puede ser. Entonces, por eso tenemos que movernos y estar, como dicen por ahí, con las pilas puestas, con el espionaje viral, porque si algo se está vendiendo, venga, yo miro como lo esto lo está haciendo esta otra persona, venga, yo lo modelo y arranquemos.

(05:13) ¿Listo? Eh, una pregunta super clave y es que tienes que tener muy presente si hay personas, hay gente interesada comprando este nicho, comprando este producto, eh, para que lo tengas ahí muy en cuenta. Sí, sí. Bueno, ya sabes qué hacer aquí. Y por eso te mencionaba ese ejemplo de del termo. El punto número dos o criterio número dos, si el producto ya se está vendiendo, busca productos que otras personas ya estén vendiendo con éxito.

(05:43) Si ves anuncios, mínimo 30, y aquí también te lo voy a señalar porque es bien importante cuando estemos haciendo el espionaje viral. Si nosotros, por ejemplo, en la librería de anuncios de Facebook en I Library o en Sparrow o en Aermo, bueno, o la herramienta que estemos usando para hacer el espionaje viral, si vemos que esta persona tiene mínimo 30 anuncios rodando, es decir, que los tenga por ahí activos en publicidad, es porque esa persona ya está escalando, es porque esa persona está vendiendo superb ese producto que está ofreciendo. Entonces,

(06:15) esto es una banderita roja para nosotros de que, ey, aquí está pasando algo con ese producto. No cualquier persona va a tener mínimo 30 anuncios prendidos. Si los tiene prendidos es porque está vendiendo bien, es porque el producto está viral y es porque tiene una alta probabilidad de éxito de que si yo lo replico también posiblemente va a tener unas ventas muy buenas.

(06:38) Entonces, siempre revisar de que mínimo el producto que nosotros hayamos encontrado después del espionaje y de estos criterios cumplan con el mínimo 30 anuncios eh que esté por ahí rodando, que tenga buenas reseñas, publicaciones frecuentes, eso también es una buena señal, pero lo que más te recomiendo es que sea anuncios mínimo 30.

(07:00) Una regla clave y por eso te la resalto también acá en color para que la tengas muy presente es que al menos cinco personas deben estar vendiendo ese mismo producto. Literal, si veo que no solamente hay si acaso una o dos personas por ahí vendiendo, un ejemplo, un producto de padres, pues inventándome acá el nicho, eh, descartado, mínimo que hayan cinco personas, que tenga el mínimo esos 30 anuncios por ahí rodando eh en pauta publicitaria, en la biblioteca de Facebook, que lo hayamos visto, lo hayamos comprobado. Entonces,

(07:34) ya sabemos que es un nicho y es un producto con probabilidad alta de éxito, al menos cinco, no se te vaya a olvidar ese número de personas que estén vendiendo ese mismo producto. El criterio número tres, que sea fácil de crear y de modelar. Y aquí quiero ser muy honesta contigo y es que no debemos tardarnos más de 3 horas creando nuestro producto extranjero viral.

(08:02) ¿Por qué? porque es que vamos a tomar un producto que ya está validado, es decir, lo vamos a modelar, no lo vamos a crear de cero. Si lo fuéramos a crear de cero, incluso rápido, porque es que para eso tenemos las herramientas de inteligencia artificial que lo hacen prácticamente todo por nosotros, pero como ahorita lo estamos modelando, si acaso, si acaso, como les digo, 3 horas y que nos lleve en crear todo completo, no solamente el producto, sino los anuncios, la página de venta, el producto como tal, irlo a montar en la página de Hotmart, eh subir nuestro

(08:36) producto, hacer todas las configuraciones, mejor dicho, que esto ya lo vamos a ver más adelante el paso a paso, pero sí quiero que tengas muy presente también de que no más de 3 horas. Si tú ves que el producto, los anuncios, la página de ventas te va a tomar 2 3 4 5 días, descarta ese producto, descártalo, porque entonces eso quiere decir de que se está complicando la creación, la modelación y vas a perder tiempo.

(09:02) Y recuerda que necesitamos es productos virales que se estén vendiendo en el momento para nosotros ir a actuar, atacar el mercado y poder generar resultados rápidos. El criterio número cinco, ah, no, perdóname. El criterio número cuatro, si tiene demanda comprobada. ¿Cómo así que demanda comprobada? Debemos de asegurarnos de que existan y que en este momento hayan personas interesadas en ese producto.

(09:28) Vuelvo al ejemplo del termo Stanley. Fue tan viral y fue una tendencia tan grande que todos querían tener ese termo. No importa que no fuera Stanley, o sea, no importa que no fuera la marca como tal pionera, por decirlo de alguna manera, que que salió en el boom, sino que todos querían tener ese estilo de termo.

(09:47) Todas las personas querían ese tipo de termo con la orejita y que les enfriara la bebida o que simplemente se viera en su exterior muy similar, pero todos querían y tenían que ver con ese termo. Entonces, asegurarnos de que muchas personas quieren tenerlo, que que al revisar y al hacer el espinaje viral sepas que ese producto o ese tema está en tendencia.

(10:10) ¿Y cómo saberlo? nuevamente buscando anuncios, revisando en redes sociales las personas que que están hablando, cómo lo están hablando, cómo se

está entregando esos anuncios y obviamente en las páginas de venta, ya por ahí en el espionaje viral sabemos y tenemos varias herramientas a la mano de ir a buscar estas páginas de venta de cómo se está haciendo en el momento y la persona como le está comunicando al cliente.

(10:37) Y ahora sí, el número cinco es si obviamente tenemos evidencia de ventas. Este criterio, si yo ya hice los otros cuatro anteriores, pero estoy dudoso y será que si le trae ventas, no le trae ventas, o sea, no estamos perdiendo el tiempo porque es que sí o sí es importante cumplir con los cinco criterios. ¿Cómo nos damos cuenta de que trae ventas, de que sí le está generando resultados a la persona que lo está vendiendo? Hay que buscar el espionaje viral.

(11:07) Ya sabemos por ahí esos truquitos de cómo darnos cuenta. Incluso en el Hotmart eh en el Hotmart Place, incluso en el merclace de Hotmart, incluso en el merclace de Hotmart podemos ver en este checkout las personas que lo han comprado, eh la reseña, los que están interesados. Eso también lo podemos verificar y obviamente cuántas personas y obviamente cuántas personas están vendiendo ese producto.

(11:32) Puede que yo no tenga en este momento el dato que tú me digas, Lau, no me aparece en el checkout cuántas personas están comprando o cuántas personas pertenecen a ese curso. Listo. Hay otras formas y otras modalidades de ir a buscar si es que en realidad está generando ventas. ¿Y cómo lo hacemos? Mientras más personas estén pautando o promocionando el producto, por ejemplo, en la biblioteca de Facebook, ah, pues yo ya sé que es que yo ya tengo una probabilidad muy alta de tener éxito, porque si yo encuentro un ejemplo, 100 personas que estén vendiendo el producto

(12:04) de yoga facial, entonces yo tengo una probabilidad alta de que si yo vendo este producto de yoga facial también me va a ir bien, porque no por nada 50 o 100 personas van a estar vendiendo el mismo producto, no van a estar ahí perdiendo el dinero pagándole a Facebook, eh, promocionando algo que no se vende.

(12:23) Entonces, esto es un criterio super clave también para tener presente. Una vez tengamos ya muy presente estos cinco criterios que les acabo acá de contar, nos vamos a ir a la práctica de darle esa calificación o esa puntuación al producto extranjero. En esta tablita que ves acá en la pantalla, vas a ver en este lado izquierdo entonces como tal el criterio de puntuación o de calificación, que básicamente son estos que yo te acabo de mencionar en esta en esta parte superior.

(12:54) Y al frente vamos a ver entonces el número de de puntuación o de calificación. El número uno es un criterio o una puntuación muy baja. El dos es bajo, el tres es moderado, el cuatro es bueno y el cinco es excelente. Aquí tienes entonces como tal la definición de cada uno de los criterios. Por ejemplo, en este te lo resalto porque necesito que lo tengas muy presente y que te lo grabes.

(13:20) Y es que si más de cinco personas están vendiendo el el producto es porque hay una probabilidad de éxito elevada de que ese producto me traiga resultados. Entonces, por eso te lo señalo de esta manera para que lo tengas presente. Y como recomendación, ojalá ojalá todos los productos, a los que tú les hagas espionaje viral y decidas que quieres vender, que quieres modelar, estén en una puntuación cinco.

(13:49) Sería excelente, o sea, sería lo ideal porque vamos a ir a la fija. ¿Listo? Sin embargo, pueden haber productos que estén en puntuación cuatro, que también pueden traer buenos resultados. Entonces, ya para que lo veas con calma. y comiences a darle esa puntuación o esa calificación a cada uno de ellos.

(14:06) Y en esta parte final vas a encontrar entonces la interpretación de ese resultado. Cuando tú le des la calificación al producto, vas a sumar esa puntuación. La suma total te va a dar un máximo de 25 puntos. Por ejemplo, que tú dices, bueno, el producto a mí me dio 22. Okay. Entonces, te vas a situar en este rango que dice 21 o 25. en ese rango es una excelente opción y vas a tener alta probabilidad de éxito y vas a tener entonces como tal una alta probabilidad de resultados con ese producto.

(14:43) Si está en el rango de 16 a 20 puntos es una buena opción, pero requiere ajustar algunos detalles, es decir, debemos de revisar qué criterio es el que está más flojito, qué criterio es el que falta para que sea un un 10 de 10. Si está de 11 a 15 puntos, la viabilidad es limitada y revisar antes de avanzar. Es decir, aquí como que no, o sea, si está ahí no te lo recomiendo.

(15:08) Y si está entre los cinco y los 10 puntos, netamente descartado, no recomendable, busca otra opción. Si te salió aquí por x o y razón, le damos el hasta luego a ese producto, a ese nicho y nos vamos a buscar otro que sí nos cumpla con ese criterio, porque aquí no nos vamos a poner a inventar algo que no sabemos si va a funcionar o va a funcionar.

(15:33) Sí, aquí lo que nosotros necesitamos es salir a vender los productos con alta demanda, los productos que son virales y los productos que están en tendencia. Eso es básicamente lo que debemos de centrarnos. Entonces sí, por x o y yo me enamoré de este producto, es que me gusta mucho este tema, es que yo me siento



identificado, okay, está bien, pero asegúrate de que más de que te guste y además de que eh te sientas cómodo y cumpla con esos criterios.

(15:59) Si por ejemplo te gusta un ejemplo, el nicho de maternidad, te sientes como hablando del tema de maternidad y además ese producto cumple con esos cinco criterios, excelente. O sea, vétele a vender de una vez, o sea, no esperes más. Ve a modelarlo, ve y haz como tal toda la estrategia y a vender de una vez.

(16:20) Pero si por el contrario es que me gusta, me siento cómodo, pero es que me dio calificación seis, un ejemplo, ¿no? O sea, next, como decimos por ahí, búscate otro, porque por más que me guste, a veces las cosas que nos gustan no nos traen resultados. Entonces, para que lo tengamos muy presente, esta este documento y este checklist se los dejo aquí debajo de esta lección.

(16:44) para que vayan y comiencen entonces a diligenciarla, comiencen a llenarla y muy presente todos estos criterios, por favor ténganlos muy presente porque de esto depende netamente que nuestro producto tenga una alta probabilidad de éxito o que no la tenga. Nos vemos en la próxima lección. Yeah.

## 5: ONE TIME OFFER

[https://www.youtube.com/watch?v=G\\_5ZxRR0n4U](https://www.youtube.com/watch?v=G_5ZxRR0n4U)

Transcript:

(00:00) La lección anterior veíamos esos criterios que son demasiado importantes en el momento de que vayamos a elegir un producto extranjero viral, el cual vamos a modelar y el cual queremos vender. Quiero mostrarte acá, como lo vemos en pantalla, esta página es un checkout de un producto.

(00:17) Cuando estés haciendo el espionaje viral y cuando estés como tal cumpliendo con esos criterios para los productos extranjeros virales, si te encuentras por ahí con un checkout, que básicamente es la página donde se llena el formulario, o se completa como tal los datos para realizar la compra, si ves que en ese checkout como tal te encuentras con productos complementarios, como lo estamos viendo acá en la pantalla, eso es de gran alerta para nosotros, porque eso quiere decir que la persona que está vendiendo este producto es una persona que sabe lo

(00:48) que está haciendo y que no es una persona novata. ¿Por qué lo digo? Estos productos complementarios como tal se llaman order bombs. Eso ya lo vamos a ver más adelante las lecciones y ya vamos a ver cómo vamos a poderlo aplicar y cómo lo hacemos en nuestras estrategias. ¿Listo? No se me vayan a preocupar por eso.

(01:08) Yo ya les voy a enseñar en las lecciones siguientes el paso a paso. Por ahora quiero contarles de qué se trata. Aquí vemos, por ejemplo, que se llaman one time offer, es decir, esos son ofertas o son descuentos o son promociones, ya como tú lo quieras denominar, de única vez. Es decir, yo vengo y es que estoy interesada en comprar este producto para aprender a hacer pomadas naturales.

(01:32) Como yo estoy interesada en este nicho, en este producto, yo comienzo a llenar acá todos mis datos personales para completar la compra, pero resulta que me encuentro con cinco productos complementarios. Verdad es que ni siquiera son uno, son cinco. Si yo estuviera interesada en ese producto, obviamente me van a interesar estos otros cinco que esa persona me está ofreciendo.

(01:54) Miren, por ejemplo, el valor que esta persona está usando. 67 .98. Ustedes dirían, "No, pero es que eso es muy barato." O sea, eso prácticamente no vale nada. Eso también lo va a pensar la persona que en el momento está haciendo la compra. O

sea, si va a comprar un producto que vale \$4,99, ¿cómo no va a comprar un producto que vale 1,67? prácticamente regalado estos productos complementarios.

(02:20) También poniéndoles un ejemplo un poquito más tangible. Cuando ustedes van a los supermercados y están en la registradora ya pasando los productos para pagar, ustedes ven que sí o sí siempre sobre el lado izquierdo o derecho van a encontrar como una un mostrador pequeñito con diferentes dulces, chicles, bombones, incluso cigarrillos, preservativos, bueno, un poco de de productos ahí que están como a la mano de de pastillas, eh, Y bueno, lo que lo que nos pone normalmente ahí como de rápido, sí, que cuando uno está pagando los productos, uno dice, "Ve,

(02:59) llevémonos esta cajita de chiclex, ve, llevémonos esta chocolatina." Y son compras impulsivas. No es de que yo haya pensado en todo el tiempo mientras hice el mercado y voy a pagar en la caja de registradora, qué rico una chocolatina, ¿no? Resulta que yo la vi en el momento de que estoy pagando y dije, "Ah, pues llevémosla, eso es barato, eso no quita ni me pone.

(03:21) " Sí, esto mismo va a pensar la persona cuando va a hacer la compra acá en este checkout. Lo ve tan barato que no se va a resistir y obviamente le está complementando al producto principal. Entonces es bien importante que estos productos complementarios se entrelen, o sea, que tengan un complemento a ese producto que estamos vendiendo principalmente.

(03:41) Entonces, cuando ustedes vean un checkout como esto, alerta roja, prestémosle atención a ese producto de cómo es que esta persona lo está vendiendo, cómo lo está vendiendo y qué es lo que está vendiendo. Porque como les mencionaba, una persona que apenas está empezando, una persona novata, esto no lo va a tener en su checkout.

(03:59) O sea, simplemente va a vender el producto principal y ya. Pero esta persona me hace, por ejemplo, una pauta publicitaria, a mí me salió el anuncio, estoy interesada y con esa sola publicidad va a hacer que yo no compre un producto, sino que yo compre seis. Entonces, imagínense el nivel de viralidad y el nivel de masividad de estas ventas.

(04:22) Y eso es lo que nosotros tenemos que cerciorar y asegurarnos de que nuestro cliente nos compre masivo y por impulso. Por eso es que nosotros vendemos a bajo costo. A nosotros aquí no nos interesa el ticket de venta, porque nosotros estamos vendiendo a bajo costo porque nos interesa masividad, venta tras venta, venta tras venta. No nos vamos a concentrar en tickets de venta alto, nos vamos a concentrar en

la masividad para que lo tengamos muy presente, como les había contado también en las lecciones anteriores sobre los tickets de venta, estamos vendiendo a

(04:55) bajo costo para que sea viral y masivo. Entonces, cada vez que vean esta página así con varios productos, ya saben que esta es una persona que tiene experiencia y sabe lo que está haciendo. No se les vaya a olvidar. Más adelante vamos a ver entonces cómo podemos aplicar estos order bombs o estos productos complementarios a nuestros propios productos extranjeros virales.

(05:20) Nos vemos en la próxima lección. M.

## 6: LO QUE SIEMPRE DEBERÍAS HACER AL VENDER ONE TIME OFFER AND UPSELLS

<https://www.youtube.com/watch?v=h0gKG9cMSeQ>

Transcript:

(00:01) Listo. Te voy a explicar algo que diferencia los novatos, los que no saben versus de los que saben. Y es algo que se conoce como order bombs y apells. ¿Listo? Entonces, ya se ha hablado un poco de que es un order bomb. Lo voy a recapitular y voy a explicar que es un porque es la cosa más importante que tú tienes que entender.

(00:20) Los novatos, esos que que realmente dicen saber internet, pero no saben vender en internet, van a hacer algo. Y es que cuando venden un producto, solamente venden un producto porque es que les dijeron y tienen su cabeza claro pensar que una persona es imposible que comple más productos en internet y que esto es falso, que yo no sé qué, que ta ta ta ta ta.

(00:41) novatos, novatos, novatos, novatos, que por eso nunca van a hacer \$00,000 en un mes como lo hicimos nosotros. Entonces, ¿cómo lo hacen los GS? La gente que es Tesa, los verdaderos cracks, los verdaderos cracks lo que agregan en sus ofertas son order bombs y apells. Entonces, tú ya sabes que cuando tú compraste este programa, tú tuviste la oportunidad, literalmente acá estaba el nombre del producto, acá completabas el checkout y después acá aparecía el producto, el producto de nosotros, pero también abajito aparecían dos productos o tres donde tú podías comprar y podías

(01:13) decidir si comprabas o no. ¿Sabes qué es lo interesante? que este primer producto, el 50 o 70% de personas que compraban el primer producto de este programa que tú estás viendo, literalmente le daban clic en la casilla y lo compraban y más o menos el 50 30% de personas compraba el segundo y así con el tercero está.

(01:33) Y adivina, esto hacía que mi ticket aumentara y como tú te vas a dar cuenta, tú vas a tener que modelar aquellos que sí tienen este tipo de productos así en el checkout como los que yo ya te he mostrado, como estos de acá. ¿Listo? Los novatos no lo ponen, los que venden en internet sí lo ponen. Nunca, nunca, nunca, nunca me vas a vender en internet sin agregar otros productos complementarios.

(01:59) Nunca, porque posiblemente nunca vas a ser rentable. En Brasil incluso pasa algo y es que ellos nunca son rentables por este producto de acá. Ellos son rentables por los productos de acá y pueden hacer literalmente por cada dólar que le inventan pueden sacar \$5 solamente con este tipo de productos y con otro producto que te voy a decir que se llama Appsel.

(02:17) Entonces, nunca en internet me vayas a vender un producto sin este tipo de cosas que tú vas a ver acá. ¿Listo? Los que te van a aparecer sobre el checkout sin agregar productos, duda de ellos, de modelarlos porque ellos no saben tanto de internet. Listo. Entonces, dicho esto, lo que tú tienes que comenzar a hacer acá es agregar productos order bombs que más o menos tengan el siguiente criterio.

(02:36) ¿Listo? Entonces, importante que tú ya lo vayas pensando y en un momento más adelante, técnicamente yo te voy a decir en Hotmar cómo se crea eso, cómo se configura. Por ahora el order bomb llama order bomb porque es como un pum pin p, como un bomb, como que sale de la nada, pin pin. Solamente en esta oportunidad puedes adquirirlo, tin.

(02:56) Clic aquí, clic aquí, clic aquí, pin pin. Como la maquinita de los gimnasios, de los de los que de los casinos, perdón, como clic, clic, clic. Solamente va a estar disponible una vez. Entonces, con una X tú lo seleccionas. Usualmente lo ideal es que esto pueda llegar a ser alrededor de la mitad del precio del producto.

(03:15) Si tu producto vale \$10, tus order bombs van a ser de aproximadamente \$, incluso pueden ser un poco más. Esto ya puede dividir, puede ser un 60% o incluso puede ser un 30%. Ya lo que tú decías acá tú ya lo puedes literalmente probar. Puede ser un la mitad del producto, digamos, cuando ya son productos de, por ejemplo, \$70, yo ya recomiendo que no pasen por encima de los \$15, \$2, como que intento manejar ese es ese ese número, pero con productos de \$10, \$7 es fácil y probable que tú le puedes agregar order bomb de cinco, de cuatro, de tres. Mira mucho

(03:53) también tu competencia, qué precios maneja. Recuerda, ellos ya lo hicieron por ti, ellos ya gastaron plata, tiempo y ventas validándolo por ti, digamos, por un producto de 7 \$10. Los puntos ideales pueden ser entre dos a \$4. Tú ya miras cuánto quieres que vendas. Entonces, literalmente, esto va a ser de que si tu producto cuesta \$7, una persona te va a comprar tu order bump de \$ y si la gente llega y lo selecciona en su cajita, vas a tener literalmente \$.

(04:26) Listo. Cachí, cachin, cachin, cachin. Pero ahí no termina la cosa. Las personas piensan que la gente no compra en internet, pero eso es falso. Una persona que sigue en inercia de compra va a comprar más. Y acá es donde los novat donde los

buenos se distinguen de los élitos. Y es que ellos crean algo que se conocen como apps o productos de una oferta única.

(04:50) Apenas tú compres, nosotros te hicimos algo a ti y te voy a explicar esto. Eso es como la secuencia donde la donde tú compraste. Tú llegaste primero viste un anuncio de Facebook, Instagram o YouTube. Entonces, posteriormente te dirigí a un video donde tú viste un video van y al final compraste. Después tú lo que hiciste es que fuiste a un checkout.

(05:11) Un checkout es el nombre que de nuevo le decimos a a la página de pagos. Acá llegaste, agregaste tu producto, acá está el nombre del producto, ta ta ta. Pusiste tus datos y después acá te dimos dos opciones para comprar nuestros productos. Tú llegaste y los compraste. Listo. Entonces leiste acá tan, tan tan.

(05:32) Esa la secuencia no termina ahí. Tú lo que tienes que comenzar a hacer, amigo mío, es lo que te va a hacer mucha plata y es seguirle vendiendo a una persona. Por eso tú viste que cuando yo te compré, cuando yo yo Laura te vendí, nosotros te seguimos ofreciendo acá más productos. Entonces acá te decimos, "Hey, espera, espera, te quiero ofrecer algo.

(05:57) " Entonces, espera. Te decíamos, "Espera, no, no, no te devuelvas en tu compra, pueden haber errores, espera. Ta ta ta" t. Y al final lo que hacíamos es que te vendíamos otro producto y tú llegabas y lo comprabas y te decíamos, "Este producto no va a estar disponible en otro momento. Ta ta ta.

(06:13) " A este precio, ¿lo quieres o no lo quieres? Si sí, llegabas y pum, lo comprabas. Si no, lo que nosotros hacíamos es que principalmente te dirigíamos a otro producto, a ese mismo producto, por ejemplo, llamémoslo producto uno, apsel 1, porque es un producto que que es añadidura a lo que tú compras y si tú no comprabas, tú lo que hacías o yo lo que lo que nosotros hicimos fue que ese mismo producto te lo decimos, está bien, no lo compraste, te voy a vender uno más económico, ese mismo producto te voy a dar un \$20 de descuento más para que lo compres. Si lo

(06:45) quieres, haz clic aquí y tú lo comprabas. Eso es lo que tú tienes que comenzar a hacer y esa es la secuencia que técnicamente después te voy a explicar. Básicamente lo que tú tienes que hacer es seguir vendiéndole productos a personas hasta que se cansen. Y como todo es creado por Chat GPT, tú no te vas a sorprender que una persona te puede comprar hasta 10 veces en un mismo momento y tú puedes ver 10 tipos de notificaciones distintas.

(07:09) Y no te lo estoy diciendo porque es que una persona lo ha hecho, es que todos los que venden en el mercado estadounidense y brasileño lo hacen. Compra un producto de esta gente y vas a ver que te siguen vendiendo productos. Entonces acá, por ejemplo, acá yo te vendí tres productos. Listo, tres productos.

(07:27) Acá yo te vendí otro producto, entonces voy cuatro productos. ¿Listo? ¿Qué es lo que yo sigo? Te sigo vendiendo un quinto producto. Santiago, la gente se va a sentir saturada, ¿no? Porque la gente en este momento tiene problemas que quiere resolver y tú lo que vas a hacer es que les vas a seguir ayudando y como ellos siguen en compra, en inercio de compra y ya compraron, ya te creyeron, recuerda acá HostMart tiene un tema técnico que solamente con un click ellos no tienen que volver a agregar la tarjeta, sino que de una vez se compran. Entonces, por

(07:51) eso se vuelve como tan guow guow guow guow guow. Entonces llegan, compran y después tú lo llegas y lo rediriges a otra segunda página y lo mismo, espera, tengo otro producto para ti. Si lo quieres comprar, cómpralo ahora, no va a estar disponible. Si no lo compran, pues bueno, no pasa nada. Los envías a un ¿qué? A un sexto producto. Ah, sí.

(08:10) Y lo mismo llegas y le ofrece ofrece otro producto y quiere comprarlo. Sí, no, listo. Y no lo compran. Y listo. Les envías hasta un séptimo producto y sigues y sigues y sigues y sigues y sigues. El número ideal es que mínimo, mínimo, mínimo tú lances tu embudo. Así se conoce a esto, porque un embudo es algo que que comienza mucha gente y después poquita gente va llegando.

(08:39) Entonces acá a tu página llegó 100 personas, ¿no? Por ejemplo, eh te compraron eh 10 personas. Entonces, entonces, por ejemplo, compra 10 personas, te compraron los order bombs cinco personas. Después te compraron el Opsel 1, ¿recuerdas? Se llama Absel, una te compraron eh dos personas. El Apsel 2 te la compró una persona y así. Por eso cada vez hay menos personas.

(09:13) Es un embudo, porque cada vez van a ir menos personas. Pero mira lo interesante. Tú vas a ver que literalmente cuando tú comienzas a vender acá, por ejemplo, tú vendiste un producto de \$1, pum, ¿te acuerdas que habíamos dicho que en este momento teníamos \$3? Acá tu offsel es de \$12. Pum, agrégale eso que antes no se lo habías agregado, pan.

(09:34) Después llegas este producto, voy a ponerle acá \$12 + 12. Este producto, por ejemplo, puede ser de \$7. Este, por ejemplo, puedes venderlo un poquito más caro. Puedes venderlo a \$20. Este, por ejemplo, acá lo puedes vender incluso a \$2. Pum. ¿Y



qué es lo que haces? Que todo esto se comienza a acumular. Entonces, literalmente pasas de Entonces, otra persona compró tu tu quinto producto.

(10:02) Tu quinto producto lo vendiste a se a siete, tu sexto producto lo vendiste a 20 y el otro lo vendiste creo que a cuánto fue que puse acá, a Entonces, literalmente tú llegas y pasaste de vender un producto de \$ a 1 solamente con los subselles, a literalmente sumando esto de acá. Entonces, \$3. Esto acá lo voy a dividir para que sepas que son los apps no Apps eso.

(10:34) El apel es lo que viene después de que la gente compra. Entonces acá aproximadamente hay eh 32, 39, 41. Entonces, hay alrededor de 54 más o menos ahí mal contados. Eh, no voy a hacer bien la matemática, si la hice mal, bueno, no se preocupen, quiero dictar la clase rápido, pero aproximadamente 54 eh 54 por venta.

(11:00) Esto es una locura, mis amigos. ¿Listo? ¿Por qué es importante que tú sepas esto? Porque recuerda, estabas vendiendo un producto de bajo costo, pero terminaste haciendo \$54 por cliente. Esto por esto es que hay personas que literalmente hacen \$1,000 al día, \$2,000 al día o \$3,000 al día. Este es el mejor secreto que diferencia los novatos a los que no venden.

(11:27) Y por eso tú tú no tienes que pasar la curva de 2 años de ay, después me di cuenta de esto, no, tú vas a ganar a la primera. Por eso te digo, este curso yo lo enseño literalmente a \$15,000 y te puedo mostrar el pantallazo que yo a mis mentorías las cobro a 15,000, 20,000, 25,000 o hasta \$30,000 las he vendido. ¿Listo? Esto que yo te estoy dando es único y si tú reembolsas de verdad que me sorprende porque tú no lo vas a encontrar en ningún otro lado.

(11:51) Entonces esto lo que tú haces acá es lo que ha hecho que algunos de mis estudiantes puedan alcanzar la barrera de los \$,000 al día o \$10,000 al día. Sí, suena una locura, pero como te digo, este curso es dictado por personas que han hecho cosas que otras personas no han hecho en internet. Entonces, así es que tú vas a hacer lo que tú vas a vender en internet.

(12:14) Nunca me vas a vender un producto que no exista, perdón, un producto que no tenga esto y que no tenga appses. Entonces, literalmente eh el proceso es eso. Literalmente llega la gente, compra y después, pum, compra y le sale una página, oye, ta ta. si quiero o no quiero, pum, listo. Y así y lo haces por la cantidad de productos que tú quieras.

(12:32) Mínimo, mínimo yo recomendaría que tú agregues dos order bombs y mínimo dos apsisito para que tengas cinco o seis productos. Literalmente tú puedes ver cómo

puedes pasar de ganar \$10, como te digo, a \$4 y como todo es creado por ida, pues ya lo haces. Eso es lo que hace que sea tan hermoso este método de vender en internet.

(12:56) Y te lo juro, esto no lo hace la gente que no sabe. ¿Listo? Y la gente que sabe más o menos no lo suele hacer también. Entonces, ese es el mejor secreto guardado en internet. Y no le tengas miedo. Y si tú no lo haces, estás condenado a no vender y estás condenado a no ser exitoso. Si tienes concepciones, porque yo me he enfrentado con mucha gente decir, "No, no quiero dañar la experiencia del cliente, no, no, no quiero hacer eso." Eso es falso.

(13:16) La gente le encanta comprar y más y ya te decidió comprar. Ellos quieren soluciones tuyas. Entonces, no te dejes vender cuentos de personas que digan que eso no vende, es falso. Y lo dicen unas personas que han facturado más de 2 3,,000ones dólares vendiendo en internet. Y asimismo nosotros hemos estudiado personas que han hemos formado con personas que han hecho 50 100 millones de dólares en internet.

(13:35) Así que no no comas cuento, por favor. ¿Listo? Esta clase también es super importante y por eso te digo, este curso que tú acabaste de adquirir no es el precio que tú pagues 100 veces más. ¿Listo? Tú literalmente, ese es el primer curso, como te digo, el resto de los cursos que tú vas a tener que comprar en tu vida.

(13:51) Ya después el curso que siguiente que vas a comprar va a ser de \$1,000 porque ya generaste \$1,000 para hacer 10,000 y así, así. Queremos que te enamores de nosotros, ¿listo? Porque te estamos dando un contenido que nadie en todo internet lo está dando. ¿Y por qué lo digo yo? Pues porque a mí me están pagando puntualmente, yo Santiago Leal Lunar Púrpura, estoy cobrando 15,000, 20,000, 2 \$5,000 o \$30,000 por enseñarle a dueños de negocio cómo hacer esto.

(14:13) Entonces, como te digo, aprovéchalo, aprovéchalo y como te digo, esto es único y si tú de verdad quieres reembolsar o o exiges más o exiges más, te estoy diciendo, tú no sabes o no has comprado otros cursos y no vas a ver el valor de de esto que se está viendo. Así que de verdad es un momento para decir, "Pues pucha, esto, queremos ayudar a la gente para que tenga resultados." Listo.

(14:33) Queremos volvernos famosos. Es el motivo por el cual hacemos esto. ¿Y cómo? Haciendo que la gente venda como loco. Entonces, de verdad que te deseamos lo mejor en este proceso y que la rompas desde ya. Yeah.

## 7: ¡LECCIÓN MUY IMPORTANTE! CON ESTO VENDERÁS 5 VECES MÁS

[https://www.youtube.com/watch?v=ZXvT-Q\\_uBu8](https://www.youtube.com/watch?v=ZXvT-Q_uBu8)

Transcript:

(00:00) Hay algo que quiero complementar, este módulo de Absel downsel y es que necesito que me creas. ¿Por qué? Porque yo he mentoreado mucha gente y la gente es terca y no me hace caso y y perdón si soy tan directo y tan crudo, pero es que por eso la gente no vende en internet y después como dice un eslogan de un circo que había acá en Colombia, después no digas que no te avisamos.

(00:18) De nuevo, la gente que hace plata en internet tiene mínimo dos order bombs, que son los productos del de la cajita, y mínimo dos apsels mínimo. Si tú no tienes esto, te aseguro que el método posiblemente no te va a funcionar o no vas a cambiar tu vida ni vas a poder llegar a hacer \$1,000 al mes, ni 10,000, ni ya, ni todos esos números que quieres.

(00:42) Así que por favor te lo pido, si quieres ganar, nunca me vas a salir sin mínimo estos productos. o por lo menos llegas, sales y al ratico ya los vas creando. ¿Listo? Porque ya te voy a explicar por qué muchas veces hay veces la publicidad puede salir un poco cara. Entonces, por ejemplo, si tu producto principal cuesta \$7 y, por ejemplo, Facebook te cobró \$7, ¿qué es lo que haces? Quedas en iguales, en tablas, como decimos.

(01:06) Entonces, pues no ganaste ni perdiste, pero con estos productos acá es donde ganas, ¿sí me entiendes? Entonces acá si si tuviste dos dos que por ejemplo valían cuatro y cuatro y te compraran los dos, ya ganaste \$8 y te compraron acá uno de 10 y otro de siete, literalmente ya tuviste ahí alrededor de \$25.

(01:26) A pesar de que con el primer producto de pronto Facebook te cobró \$7, quedaste igual de tablas, pero con esto ganaste. De hecho, en Brasil ocurre eso. La gente que vende nunca rentable por el primer producto principal, pero son extremadamente rentables y por eso los millonarios con este tipo de productos complementarios. Los productos complementarios son los que te van a volver rico.

(01:45) Y lo repito, los productos complementarios como los orderombs, obsell son los que te a volver rico. No es el producto principal este producto simplemente es una carnada para que la gente llegue y caiga y te compre los otros productos. ¿Listo? Es un carnada así. Por favor, quiero que te lo metas a a la cabeza y aceptes. Tu primer

producto no es para hacer plata, es para traer gente para que el segundo producto, los orders y los apps los compren. Con estos es que se hace plata.

(02:10) ¿Listo? Con los de acá. Espérame que no sé qué le pasó acá a mi a mi a mi tablet, pero con esos productos es que se hace dinero. Listo. Entonces, por favor, a partir de ahora quiero que lo sepas. Eh, hay algo que también es muy importante saber. No sé qué le pasó acá a la a la tablet. Bueno, otra cosa que es muy importante que sepas y es que en promedio alrededor, literalmente para que te quedes boque abierto, las personas que compran el producto principal alrededor, las personas que compran el primer order bomb, que es la primer cajita que tú

(02:50) viste en el checkout, el primer order bomb para que te quedes boque abierto. Y no te estoy diciendo esto mentiras, esto ya está totalmente comprobado por millones de personas que venden internet. Alrededor de entre un 50 a un 30% de personas te lo van a comprar para que te para que quedes así boca abierto. ¿Qué? Sí, tú podrías pensar que por ahí podía ser un dos, un cinco, ¿no? Literalmente si 100 personas te compran un producto, 50 o 30 te van a comprar el segundo. Está comprobadísimo.

(03:22) Por eso tú quieres dejar toda esa plata sobre la mesa, ¿no? Y como te digo, más si eso va a ser de que ganes más. El segundo order bomb para que sigas quedando boque abierto. Esto ya son métricas que están estandarizadas. Por eso te digo, nunca me vas a vender sino estos productos. Nunca.

(03:41) Y por favor, si yo veo que tú estás vendiendo sin estos productos, te vamos a regañar porque estás haciendo, estás siendo novato y estás siendo terco. Cuando de verdad, yo soy tan explícito con esto es porque quiero que ganes, quiero tus testimonios, lo necesito porque nos vamos a volver extremadamente famosos. Si tú te vuelves millonario y yo quiero volverte millonario, ¿listo? Entonces, necesito que te vuelvas millonario y por eso no nos estamos guardando absolutamente nada acá en este curso.

(04:02) Pero por eso no quiero que seas terco y no nos hagas caso. Quiero volver, quiero verte haciendo mucha plata, literalmente, que generes \$10,000 en un mes. Para allá te voy a llevar, así como lo hago con otros dueños de negocio, que incluso lo llevo a facturar, millón de dólares. Entonces, no, bueno, eso es otro dilema.

(04:19) Pero muy importante que tú veas eso. El seguro order bomb más o menos lo está comprando alrededor entre un 30 a un 20%. Esto es una locura. ¿Por qué? Porque es decir que si por ejemplo de 100 personas en este escenario de 100

personas acá hubieran comprado 50 este en este escenario hubieran comprado 30. Es decir, hubieras tenido 80 ventas de más acá que no contabas que tuvieras.

(04:45) En este segundo escenario, por ejemplo, que nos va mal, hubieras tenido 30 personas acá y 20 personas acá, que hubieran sido 50 ventas, que no esperabas, que literalmente si tu producto valía \$7, acá hubieras hecho \$700 por esto. Y si esto hubiera valido \$5, pues bueno, ya haces la multiplicación y literalmente pasas de \$00 a 1000 mil y punta o incluso el o lo puedes hacer con esto.

(05:10) Está comprobado que la facturación usualmente en internet el 60% viene de los productos complementarios. Escúchame lo que te acaba de decir. El 60% viene de los productos complementarios y solamente por ahí alrededor del 40% o el 50 viene el producto principal. Así que no dejes plata sobre la mesa.

(05:30) De nuevo, te repito, el producto principal no es para hacer plata, es para traer personas que compren los demás productos. Y esto nadie te lo va a decir en internet. Pero necesito que lo sepas. Así fue que nosotros hicimos millillón de dólar en 6 semanas haciéndolo así. Entonces, si no vas a ser terco, pues no lo hagas.

(05:47) Pero eso sí es una cosa que tienes que hacer. Después el primer producto, eh, que eso se puede llamar un offsel o en inglés también se conoce como OTO, porque en inglés es one time offer, una oferta de una vez. Por ahora tú le puedes llamar como tú quieras, offer o producto un apps es porque usualmente suelen ser productos un poco más caros que el principal.

(06:07) Por ahora llamémoslo como el el producto que sigue. El producto que sigue usualmente, que como te digo, puede ser un poco más costoso o puede ser incluso el producto. Eso ya depende como tú lo quieras testear. Por ahora, testeémoslo con un 60% del producto principal. Por ejemplo, si cuesta \$7, tú lo puedes poner a \$, ya que estamos vendiendo productos muy bajitos o a \$10 o a \$, como tú quieras.

(06:31) Ese más o menos, ese número uno alrededor literalmente para que te caigas de de cara, lo puedes estar comprando alrededor también para que te caigas de cara entre un 30 a un 20%. Es muy parecido a la conversión del del order bomb número dos, es decir, de estos de 100 personas, 30 te pueden comprar o 20 te pueden comprar.

(06:55) El apsel 2 número dos también para que te caigas de cara. Eso está comprobado y es que como te digo y más y gente que ya está vendiendo en internet válido que se vende, esto es superproble que tú vendas. Entonces el apsel número dos más o menos está alrededor entre un 20, perdón, entre un 25 a un ponle un 17%.

Entonces puedes tener acá 25 personas más, 17 personas más, como no sé lo que sea.

(07:23) Si por ejemplo son 100 personas, un offsel 3. Quiero que te vuelvas extremadamente rico, o sea, quiero que hagas tanta plata que tu familia no te reconozca en pocos meses. Pero como te digo, esto es tema de creer y de hacerlo. UnEL puede ser entre el 17 a, por ejemplo, un 10%. unel 4 porque como te digo, buena puedes meter hasta yo conozco gente que le mete hasta 10 productos, literalmente mentoreado, gente.

(07:49) Eh, digamos, tengo ahorita una persona justamente que me pagó \$1,000 en este momento por por yo mentorearle, escucharle su negocio, eh, tiene 10 productos de estos PR hacia abajo y pues le va extremadamente bien y él dice que él no es rentable por este producto principal, pero con esto es donde él pues hace un montón de plata, ya factura más de \$500,000, \$200,000.

(08:09) Entonces, pues ya gente que tiene mucha plata y aprendió que era así y todo también lo hace él con PDFs igual que tú lo estás haciendo. Entonces, bueno, de acá también puede ser alrededor de un 5%. Entonces, no importa, ya quiero que sumes todo esto y es que fue pucha, calcula en este primer escenario que literalmente de 100 personas que compran el producto principal, 50 van a comprar posiblemente el segundo producto.

(08:38) Entonces vamos 150 ventas. El 30% va a comprar 30, entonces vamos 180 ventas. El option número uno lo va a comprar 30 personas. Vamos 210 ventas. Acá lo va a comprar un 25%. Entonces vamos 235 ventas. Acá lo va a comprar un 17 personas. Entonces vamos 252 ventas aproximadamente, si no hice mal el cálculo. Y estas vamos 260 ventas.

(09:05) Escucha lo que te digo. Hiciste 100 ventas, pero hiciste con tus productos complementarios otras 160 ventas más. Acá es donde está el money, el money, el money, el money. ¿Listo? Y en este escenario malo, por ejemplo, supongo que hiciste otras 100 ventas. No importa, hiciste la mitad de ventas. En este caso, hiciste más del doble de la mitad, más del doble que con el producto principal.

(09:31) Lo que te digo, créeme ahí. Ya verás si tú me crees y si ejecutas lo que te estoy diciendo. Esta metodología es para volverte rico. ¿Listo? Entonces, todo lo que tú vendas, suplementos, productos, PDFs, cursos, servicios, siempre gárgale todo esto, aplica para todo producto de internet. ¿Listo? Nunca me vuelvas a vender un producto solo. Hm. Eso es para novats.

(09:54) Incluso la gente como loamos de los supermercados lo hacen. Nunca me vuelvas a vender un producto solo y sois fastidioso con esto porque es que necesito que tú te compres la idea que nunca me vas a vender un producto solo. Y si alguien te lo dice, no le creas, por favor, no le creas. Esa gente no sabe.

(10:12) Y lo mismo, si tú ves que estás modelando a alguien que no tiene un order B, dúdale, dúdale, es un criterio para no confiar en ellos. es como, si esta gente no tiene ord, vamos porque no sabe vender en internet. Así que esta clase también es de las más importantes que yo te voy a dictar en tu vida y espero que con mucho cariño tú la uses porque si tú aplicas toda esta metodología y sigues con esto, literalmente es inevitable que tu vida no cambie en pocas semanas.

(10:35) Y te lo digo, mi amigo, amiga, estás a semanas de cambiar tu vida. enfoque, hazme caso, repasa las lecciones. Estás a semanas de cambiar tu vida, mi amigo, de taparte, nosotros pusimos un número bajito de hacer ,000 al mes. Sí, sí, sí. Bueno, porque no queríamos ser muy extremistas, pero la gente que le pega esto no hace, hace 20,000, 30,000 al mes.

(10:59) ¿Listo? Entonces es fácil hacer es es muy probable hacer los 1000. Ahora pues, parce, hagámoslo bien para que de una vez le pegues de primeras y llegues a los 30.000 1000 mensuales. Listo, vamos para esa, vamos para esa, yo te voy a inspirar. Listo, vamos primero pasito a pasito, pero est esta es la misma esencia de hacer como hacer de 30,000, como hacerte 100,000 o hacer 500,000 al mes.

(11:18) Literalmente con esta misma estrategia que nosotros hicimos \$500,000, más de \$500,000 en un mes. ¿Listo? Entonces es muy importante que nunca se te vaya a olvidar y que la guardes con mucho, mucho, mucho amor esta lección que te acabamos de dar el día de hoy.

## 8: CONECTANDO LA IA CON LOS PRODUCTOS EXTRANJEROS

<https://www.youtube.com/watch?v=RdD7y8U1NfA>

Transcript:

(00:00) Listo. Complementando esto, yo te voy a decir algo muy importante y es con qué tiene que ver todo esto del espionaje viral con loss, con los anuncios y todo eso. Tu competencia ya creó Appsel, tu competencia ya creó una página web, tu competencia ya creó anuncios, tu competencia ya creó un producto. El siguiente módulo que viene es cómo usar la IA para literalmente tú usar eso que ellos ya venden, pasarle esa información a la inteligencia artificial como cha GPD y que ella lo haga lucir diferente.

(00:30) ¿Listo? Conservando las mejores cosas, incluso las mejores. Por eso el siguiente módulo es explicando esto. Ya te estudiando los principios fundamentales y ya vamos a comenzar a irnos a lo técnico. ¿Listo? Vamos a hacerlo contigo. Y por eso te digo, estudia este curso las veces que sean necesarias. Y te lo juro, tú ya vas a ver que cuando tú te la pases haciendo espionaje viral no vas a tener que estudiar porque vas a ver que todos los grandes y toda la gente que factura un montón está haciendo apseles, tiene unos anuncios

(00:54) que no son tan bonitos, eh tienen cierta cantidad de anuncios activos y bueno, tú ya vas a ver que todos ellos tienen order bombs y bla bla bla bla. Entonces, esa es mi lección para ti el día de hoy.



## 9: TAREA ANTES DE CONTINUAR AL OTRO MÓDULO

[https://www.youtube.com/watch?v=QSsH8z9\\_wnU](https://www.youtube.com/watch?v=QSsH8z9_wnU)

Transcript:

(00:00) Listo. A partir de acá quiero recapitular lo que hemos hablado y además de eso tengo una tarea muy importante para ti que es ino no quiero que continúes a los siguientes módulos. ¿Listo? Entonces nosotros ya hemos hecho una recapitulación, ya hemos hablado un poco sobre cómo es que se ve el proceso. Entonces, en este momento tú ya hiciste espionaje viral.

(00:22) En este momento yo quiero y tú ya estás comenzando a entender cómo se ven los productos. Yo quiero que en este punto tú comiences a hacer el dos y el tres. ¿Listo? Y es que a partir de acá tienes que escoger ya tu producto. Listo. No me puedes pasar al siguiente módulo. No me vas a crear absolutamente nada porque no tiene sentido si tú no has definido cuál es tu producto viral que quieres comenzar a hacer.

(00:45) ¿Listo? Entonces acá a partir de acá lo que necesito es que tú llegues y comiences a tenerme lo siguiente. Lo primero, quiero que ya mínimo me tengas cinco productos que ojalá se pues ojalá sean relacionados al mismo tema. Recuerda que entre más tú te cases con un mercado, por ejemplo, si es de plantas, de plantas, si es de salud, salud.

(01:02) Si es de depresión, de depresión. O sea, la idea es que siempre intentes como casarte con un con un mercado para entenderlo mucho más. Pero bueno, puede ser, ojalá sean del mismo tema, pero que tengas cinco productos y que literalmente ya después de tenerlo te te definas por uno. No le metas mucha mente.

(01:19) ¿Listo? ¿Por qué? Porque eso es de velocidad, el que más te suene. Listo, ya lo probamos. Después lo que necesito es que tú tengas de este producto mínimo, mínimo, mínimo me tengas cinco referentes. Necesito que sí o sí tenga referentes. Si tú no encuentras, si tú no tienes referentes en este momento de persona, significa que los referentes pues el producto no se vende porque pues no es viral.

(01:40) Si ni siquiera puedes encontrar cinco competidores es porque no se vende. Entonces, lo que necesito es que tú ya has escogido cinco productos. Dentro de esos que me escojas uno y que tengas cinco competidores. Adicionalmente, necesito que me tengas mínimo tres anuncios que tú de esos competidores que tú quieras

modelar, mínimo tres, ¿listo? Que los selecciones, los guardes, son tres de tu competencia que viste, por ejemplo, como el de las pomadas, que ahorita te decía que aparecían unos chamanes, no sé, los guardas y los descargas. Y también vas a (02:06) buscar de que aparezcan eh esas páginas web. Eso es lo que necesito, que ya te hayas definido tu producto, que ya tengas los anuncios que quieres modelar, que ojalá mínimo sean tres, y que ya tengas tu página, porque lo que sigue es que vamos a enseñarte cómo comenzar literalmente ya a crear el producto, a crear los anuncios y comenzar a crear todo para comenzar a venderlo.

(02:28) ¿Listo? Entonces, eso es lo que quiero entregarte a partir de ahora. Te mando un gran abrazo y te deseo lo mejor para que sigamos avanzando en el programa.

# MODULO 8

## 1: CREANDO NUESTRO ACTIVO EN HOTMART

<https://www.youtube.com/watch?v=HhQBXutiKeY>

Transcript:

(00:00) Ahora sí vamos a iniciar con nuestro negocio. Este es uno de los primeros pasos fundamentales y vamos a ir directo al grano. Esta es la plataforma de Hotmart. Hotmart es una plataforma que funciona en más de 180 países y que nos permite distribuir nuestros productos a nivel mundial.

(00:21) Hotmart funciona como una pasarela de pagos. Por ejemplo, para ustedes ingresar aquí al programa lo compraron a través de Hotmart. Hotmart nos facilita los métodos de pago que están en los diferentes países, por ejemplo, tarjetas de crédito, transferencias bancarias, pagos en efectivo. Ya esto lo vamos a ver más adelante.

(00:42) Por ahora lo que vamos a hacer es crear nuestra cuenta. Si por ahora no la tienes, si aún no conoces cómo funciona la plataforma, super importante que me prestes atención y que veas este video hasta el final. Vamos a hacer el paso a paso y te voy a enseñar cómo configurarla. Lo primero que debes hacer es entrar a hotmar.com.

(01:02) Debajo de este video yo te voy a dejar el enlace para que puedas ir directamente y crear tu cuenta. Es muy importante que al crear la cuenta lo hagas con un correo electrónico al cual tengas acceso, es decir, que regularmente puedas entrar a él porque pues allí vas a tener la contraseña y todos los comunicados y las notificaciones cuando comiences a tener tus primeras ventas.

(01:27) Entonces, vamos a la práctica. Entonces, en esta parte derecha vamos a completar todos nuestros datos. Entonces, vamos a llenar todos estos datos. Esto es una prueba. Vamos a poner el correo electrónico. Ya lo tenía por aquí listo. Y vamos a crearnos una contraseña. Listo. La contraseña que tú quieras. Esto es una contraseña eh sugerida por por Google, no hay ningún problema.

(01:56) Le damos aquí click para aceptar las condiciones de la plataforma y vamos a darle registrar. Ahora, cuando ingresemos entonces nuestro correo electrónico, el nombre y la contraseña, nos va a aparecer esta pantalla que estamos viendo aquí y

Hotmar nos pregunta cómo nos puede ayudar, es decir, qué es lo que queremos hacer nosotros dentro de la plataforma.

(02:16) Aquí nos da una primera opción que es migrar un producto. Es decir, si yo tuviera un producto que estoy vendiendo en otra plataforma, por ejemplo, Amazon, que también permite vender productos digitales y si ahora quisiera venderlo en Hotmart, lo puedo trasladar y escojo esta opción. En este caso no lo vamos a escoger porque no es nuestra situación.

(02:37) La segunda opción es si quisiéramos prestar servicios, si aún no sabemos y simplemente vimos Hotmar y nos causó curiosidad si queremos vender el producto o si queremos afiliarnos a un producto. Por ahora nos vamos a enfocar en vender nuestro producto. Esto también es muy importante que lo tengan en cuenta y es afiliarnos a productos.

(02:58) Pero, ¿qué significa afiliarnos a productos? Es decir, yo, Laura, soy dueña de un producto digital y tú quieres vender ese producto que es mío. Tú te conviertes en este momento un afiliado del producto de Laura, pero no eres el dueño del producto. Y Hotmar lo que hace es que te va a enviar una parte del valor de la venta a ti como afiliado y el otro porcentaje a mí, que soy la dueña del producto.

(03:26) Pero bueno, esto ya va a ser un tema que más adelante les voy a explicar y se los voy a contar más a detalle. ¿Listo? Entonces por ahora vamos a darle en la opción vender mi producto. Le damos en el botón azul de avanzar. Nos pregunta cuántos seguidores tenemos en una red social. Esto, la verdad es indiferente. Aquí podemos elegir cualquier opción.

(03:48) Pongámosle 5,000. Esto la verdad pues no no importa. No le prestemos atención. Hagámoslo superfácil. Aquí nos pregunta también cuál es esa red social que tenemos aquí. Pues como les digo, no es importante. Vamos a poner prueba. En este caso, por defecto me muestra Colombia porque yo estoy en Colombia. Él detecta como tal la IP de donde nosotros estamos en el momento.

(04:08) Esto aquí pues tampoco es importante. Vamos a poner un número cualquiera y le damos crear cuenta. Listo. Es sers sencillo. Aquí ya tenemos nuestro perfil creado dentro de Hotmart y nos va a aparecer entonces este otro pantallazo. Nos dice que si queremos crear el producto o qué es lo que queremos hacer.

(04:29) Por ahora esto no lo vamos a hacer, lo vamos a ver más adelante. Aquí lo que vamos a hacer en ese momento es personalizar nuestro perfil dentro de la plataforma. Listo. Entonces, nos vamos como tal. Yo corro esto por acá a esta bolita

que son las iniciales de nuestro nombre. Aquí al lado también vemos estos punticos donde vamos a poder encontrar muchas más opciones.

(04:54) Por ahora vamos a personalizar como tal entonces nuestra cuenta. Le damos en la bolita superior que está de color azul, le damos en mi cuenta y posterior entonces vamos a ingresar todos nuestros datos personales. Es muy importante que todos los datos que pongamos aquí sean datos correctos. Ahora es porque estamos haciendo una prueba y esto es netamente un ejemplo para que ustedes puedan hacerlo conmigo en este momento.

(05:20) Entonces, aquí colocamos nuestro nombre. En este caso es la prueba de lo que estamos haciendo acá en el ejemplo, el correo electrónico que inicialmente pusimos en el registro y si quisiéramos los datos públicos en este caso, pues si quisieras puedes dejar tu mismo nombre un pseudónimo, como tú quieras.

(05:38) Aquí configuramos el idioma. En este caso yo la tengo en español. Tú la puedes colocar en inglés, en portugués, en francés, en italiano, el idioma que tú quieras. ¿Listo? La zona horaria. Aquí me sale por defecto la hora de Sao Paulo, Brasil, porque Hotmart es una plataforma brasilera, entonces por defecto, pues ya está eh en ese horario, pero aquí podemos elegir el de nuestra preferencia.

(06:02) En este caso, yo voy a elegir la hora de Colombia, en este caso es América Bogotá. Podemos conectarla con Facebook. Esto no es obligación. Yo, por ejemplo, no lo tengo. Entonces, aquí podemos omitirlo dado el caso que no lo quieras conectar. Le damos guardar cambios. Aquí ya nos muestra que quedaron guardados nuestros datos.

(06:22) Aquí en datos personales vamos a verificar y revisar qué nos hace falta. Nosotros somos una persona física. Aquí tenemos otra opción de persona jurídica. Esto no lo vayamos a tocar, chicos. Es muy importante porque si yo le doy en esta opción de persona jurídica, entonces debo de ingresar los datos de la empresa.

(06:44) Es decir, si yo tuviera una empresa, yo puedo registrarla en Hotmart sin ningún inconveniente, pero cuando yo realice las ventas, Hotmart no me va a entregar el dinero a mí, a Laura, sino que se lo va a entregar a la empresa que está registrada en la cuenta. Si esa empresa no tiene una cuenta bancaria con ese mismo nombre de empresa, el dinero no nos lo entregan.

(07:06) Entonces, por favor, muy importante que aquí tengan muy presente la opción de elegir. En este caso, yo soy una persona física, es decir, como decimos aquí en Colombia, una persona natural. Una persona natural es una persona que no es

empresa. Entonces, en este caso vamos a elegir la opción de persona física que se traduce a persona natural.

(07:27) ¿Listo? Aquí colocamos entonces el documento identidad, el DNI o la cédula. También podemos colocar el pasaporte, licencia de conducir. Bueno, ya es decisión tuya, pero es muy importante que ese documento de identificación sea real, es decir, que sea el tuyo. Porque como te decía hace un momento, cuando Hotmart traslada el dinero de nuestras ventas, ellos confirman nuestros datos que si sean verídicos para poder hacer el traslado de dinero a nuestra cuenta bancaria y que pues los datos sean reales.

(07:56) ¿Listo? Entonces, aquí esto es netamente un ejemplo. Voy a poner aquí cualquier número. Listo. Suponiendo que eso es una cédula real. Aquí también nuestra fecha pues de de nacimiento. Es esto es netamente un ejemplo. Si fuéramos una persona jurídica, que era lo que les mencionaba hace un momento, entonces aquí es donde yo debería de ingresar los datos de la empresa.

(08:18) Aquí también tenemos que ingresar, dado el caso que tuviéramos la empresa, este campo. Miren que acá nos dice que es obligatorio, pero como en este caso no somos empresa, somos personas físicas o personas naturales, le vamos a decir que no tenemos aquí. Listo. La dirección en este caso, por defecto, me sale que es Colombia porque la IP me detecta que yo estoy en Colombia.

(08:40) Puedo colocar la dirección de mi casa, de mi pareja, de mi oficina, la que ustedes prefieran. Entonces, aquí pongamos, por ejemplo, una cualquiera. ¿Listo? Eh, la ciudad si quisiéramos ponerla, pongamos por ejemplo Medellín, que en este caso yo estoy en Medellín. Antioquia y el código postal. Acá inventémonos uno. Listo. Aquí si quisiéramos colocar nuestro teléfono celular también lo pudiéramos poner acá. Pongamos cualquier número.

(09:16) Le damos guardar. Ah, bueno, aquí sería, perdónenme que me salté esta parte. nuevamente nuestro número de cédula porque aquí estamos diciendo que no tenemos este dato de empresa. Listo, le damos guardar. Ups, me faltó el nombre completo. Si ven que es super bien que hagamos esto acá en vivo porque así resolvemos todo en el mismo momento y ustedes no van a tener de pronto estas dudas o estos pequeños errores que se les salte, sino que ya están viendo que acá está pasando en vivo.

(09:48) Entonces, acá pongamos prueba Euroía. Verifiquemos que todo esté completo. Listo. Démosle guardar cambios acá. Entonces, Hotmar nos pregunta que si la información que nosotros estamos ingresando es correcta. Son fundamentales

para usar la plataforma y solo se podrán modificar posteriormente con la ayuda de nuestro equipo de soporte.

(10:13) Es decir, si yo, por ejemplo, me equivoqué en un número de identificación, pero resulta que yo le di que sí, que me lo guardara, entonces yo ya debo contactar a Hotbar. para que Hotmart sea quien me modifique estos números. ¿Listo? Démosle que sí porque esto es netamente una prueba, no hay ningún problema.

(10:29) Ya nos guardó entonces los datos aquí en documentos. Esto es netamente después de que nos llegue esa primera comisión. Por ahora esto dejémoslo así. Aquí en datos financieros también sucede lo mismo. Es posterior a que tengamos esa primera venta y que tengamos esa comisión. Estos documentos financieros vienen siendo la cuenta bancaria donde yo quiero que Hotmart deposite mi dinero que me he ganado realizando las ventas.

(10:58) Es muy importante que tengas esa cuenta bancaria igual a tu nombre, es decir, que sea una cuenta bancaria tuya. Por ejemplo, si yo, Laura, me registré en la cuenta de Hotmart y yo estoy haciendo ventas, pero resulta que aquí registré una cuenta bancaria a nombre de Pepito Pérez, Hotmart no me va a transferir ese dinero porque Hotmart se cerciora con la entidad bancaria que los datos del aura coincidan con los datos de la cuenta bancaria y coincidan con el número de identificación o la cédula de ciudadanía o el DNI. Entonces, por eso eh soy

(11:33) insistente y les repito tanto que estos datos sean certeros y que sean sus datos personales. Si ustedes me dicen, "Lau, yo no me quiero registrar en Hotmart eh con mi nombre, con mi número de cédula, porque resulta que yo no tengo cuenta bancaria, sino que la tiene mi pareja, la tiene mi mamá, la tiene mi hijo.

(11:49) Pero ojo, si el tu hijo es mayor de edad, no hay ningún problema. ¿Listo? No hay, digamos, como que un proceso adicional. Lo puedes hacer siempre y cuando los datos de la cuenta de Hotmart, la cuenta bancaria y el número de documento de identidad sean de la misma persona. Es decir, tú estás administrando como tal la cuenta de Hotmart, tú haces las ventas, tú te encargas de todo, pero esas comisiones y ese dinero va a llegar, por ejemplo, a la cuenta de tu esposa.

(12:19) No hay ningún inconveniente, lo puedes hacer siempre y cuando sean datos certeros, que sean reales. ¿Listo? Entonces, esto pose que tengamos esa primera venta. Aquí en la pestaña de preferencias ya es netamente como tú prefieras y quieres recibir notificaciones en tu correo electrónico, digamos como estrategias, promociones, que pues, por ejemplo, Black Friday, Hotmar hace estrategias y y

enseña tips de cómo vender masivamente en estas fechas que son de mayor auge de compras de productos.

(12:51) Entonces, si no quisieras recibirlo, simplemente apagas la opción. En este caso, pues es indiferente y lo podemos dejar así. Las conquistas, estas conquistas lo que quiere decir son premiaciones que nos da Hotmart dentro de la plataforma. Aquí, por ejemplo, listo, ya tenemos el registro completo. Pionero, esto es si eh conseguimos como tal o si fuimos una de las primeras personas en que nos registramos en Hotmart.

(13:15) En este caso la vamos a tener así porque es que Hotmart lleva ya 12, 13 años en el mercado. Entonces, bueno, no fuimos de los primeros en registrarnos. Esto ya va a quedar así para que no se me asuste. Vendedor principiante. Listo. Cuando ya hacemos esa primera venta, esto entonces se nos va a poner de colorcitos, así como tenemos esta primerita de acá.

(13:34) Y así sucesivamente cuando vamos alcanzando niveles de ventas. Aquí, por ejemplo, nos muestra cuando conseguimos nuestras primeras 100 ventas, se nos activa esta otra medalla o este otro otra conquista y así sucesivamente. Entonces, bueno, el perfil público es lo que hablamos hace un momento.

(13:53) Si yo quisiera tener un seudónimo de cómo quiero que me vean dentro de la plataforma de Hotmart. Aquí puede ser tu mismo nombre, eso también pues es indiferente como te lo comentaba hace un rato. Y la pestaña de seguridad y privacidad. Entonces es si quisiéramos modificar nuestra contraseña, la hacemos en esta parte.

(14:12) Y si queremos hacer un pin de seguridad, este pin de seguridad no es si queremos, en verdad es obligación, por llamarlo de alguna manera, cuando vamos a retirar nuestro dinero de comisiones. La plataforma de Hotmart es muy segura, chicos, es demasiado segura. Una vez nosotros tenemos como tal el dinero en nuestra cuenta y después de que esté liberado, porque pues Hotmart da un periodo de garantía y nosotros como productores y como vendedores también damos un periodo de garantía para nuestros clientes.

(14:41) Una vez este periodo de garantía se cumpla, el dinero entra por un periodo de liberación y cuando esté liberado, nosotros ya podemos traerlo a nuestra cuenta bancaria. Este pin es necesario para cuando queramos trasladar ese dinero a nuestras cuentas bancarias. Entonces, eso también lo puedes crear, pero ya lo vamos a ver más adelante.



(15:01) ¿Listo? Eh, aquí sí quisiéramos entonces conectar como algunos dispositivos. Eh, esto ya es básicamente para que tú lo veas entonces con calma. Pero lo más importante es lo que acabamos de ver. configurar nuestros datos personales con nuestra contraseña segura, nuestro correo electrónico seguro, los datos personales que sean reales y listo, ya tendríamos como tal nuestra cuenta en Hotmart y ya tenemos ese primer paso y ya tenemos listo nuestro negocio digital para que comience como tal a rodar. Yeah.

## 2: DOS CAMINOS PARA ELEGIR

<https://www.youtube.com/watch?v=xeFJmFEzxMg>

Transcript:

(00:00) En esta lección les quiero hablar de dos caminos que toda persona tiene dentro de Hotmart. Una vez nosotros nos registramos dentro de Hotmart y tomamos la decisión de querer vender infoproductos o productos digitales, Hotmar a nosotros nos da dos eh caminos o dos opciones para elegir. Voy a hablarles de cuáles son ellos para que tengamos muy clara cuál va a ser nuestro rol que vamos a tomar dentro de Hotmar y para que nos evitemos confusiones y para que ustedes de aquí en adelante se denominen como tal. ¿Listo? El primer

(00:35) camino que nosotros tenemos en Hotmart es el de afiliado. Alguna vez quizás has escuchado esa palabra como que sí, yo soy afiliado de Cuando uno es afiliado de un producto o de una marca, uno está autorizado para vender ese producto y al vender ese producto generamos una comisión. ¿Qué pasa? El dueño del producto no soy yo.

(00:59) El dueño del producto es un ejemplo, Pepito Pérez. Y yo hago toda la parte de la estrategia de marketing, de distribución y de venta del producto. Y por ende, a Pepito Pérez, por ser el dueño del producto, le llega un porcentaje de comisión y a mí, Laura, me llega otro porcentaje por ser la vendedora de ese producto.

(01:21) No me llega el 100% de la venta porque sencillamente yo no soy la dueña de ese producto. Pepito Pérez lo que hizo fue que me dio la afiliación de ese producto, pero el producto es de él. Por ende, Pepito Pérez en cualquier momento simplemente puede llegar a cancelar las ventas de ese producto y yo me quedo sin con qué vender.

(01:44) Un ejemplo, que yo esté escalando ese producto y me está yendo muy bien, estoy generando ventas constantes, estoy escalando ese producto todos los días. A Pepito Pérez les está llegando esa comisión por esas ventas, obviamente que yo estoy haciendo. Pero si Pepito Pérez decide, "No, ya no quiero seguir vendiendo ese producto, yo ya no quiero seguir en Hotmart, no quiero seguir en X plataforma donde lo estamos ofreciendo y vendiendo, ya me cansé, no quiero.

(02:09) " ¿Por qué? Pues porque simplemente él es el dueño y puede decidirlo en el momento que quiera. Si él llega a hacer eso, yo me quedo sin con qué vender y mi fuente de ingresos se vino al piso, se vino abajo, ya no voy a tener ingresos. Entonces,

es algo que debemos de tener muy presente cuando tengamos la opción de ser afiliados o si ya estamos siendo afiliados en este momento. Yo lo fui en algún momento.

(02:30) Claro. Y así fue como comencé en esta industria porque no tenía el conocimiento en ese momento de este otro camino que ya les voy a hablar. Entonces, por eso en este momento si me preguntan Lau, ¿qué me recomiendas? No seas afiliado. Crea tus propios productos. El siguiente camino es el de productor o la siguiente opción que nos eh presenta Hotman, afiliado y productor.

(02:58) Productor quiere decir de que yo produzco, yo desarrollo y yo soy el dueño del producto como tal. Y este es el camino que ustedes van a desarrollar de aquí en adelante con este programa que van a desarrollar con nosotros. Entonces, quiero que de aquí en adelante ustedes se denominen y tengan muy presente acá que ustedes no son afiliados, ustedes son productores o infoproductores.

(03:25) Dentro de la plataforma de Hotmart nos vamos a denominar y nosotros hacia las otras personas infoproductores o productores. ¿Listo? Los productores somos los dueños 100% del producto. Por ende, cuando hagamos esas ventas nos van a llegar el 100% de las comisiones. Ya si ustedes más adelante quieren tener afiliados, es decir, ustedes siendo el dueño del producto, pero que otras personas lo vendan, lo distribuyan, les haga como tal toda la estrategia de marketing, lo pueden hacer y bienvenido sea, pero que ustedes principalmente, chicos, sean los

(03:59) productores. Entonces, quiero que tengan muy presente esos dos caminos que tenemos dentro de Hotmart y dentro del marketing digital, pero también que tengan muy presente y muy claro cuál es el camino que a partir de este momento ustedes tomaron y que comenzaron a desarrollar. Nos vemos en la próxima lección. M.

### 3: ASÍ RECIBES LAS COMISIONES DE HOTMART

<https://www.youtube.com/watch?v=NYdERugNFCQ>

Transcript:

(00:00) Y después de haber creado nuestra cuenta en Hotmart, así como lo vimos en las lecciones anteriores, ustedes de estar preguntándose en bueno y entonces cuando yo comience a vender la cómo me llegan las comisiones cómo me llegan las notificaciones cómo hago para que se me vean así en la pantalla, cómo he visto por ahí.

(00:16) Así como lo estamos viendo acá en la pantalla, así se les van a empezar a ver a ustedes las comisiones, en el teléfono celular, en el computador, incluso hasta en el reloj. Por ejemplo, este es un Apple Watch, pero también Hotmart funciona en Android. Entonces, para tener esas notificaciones, cuando ya comencemos a vender nuestros productos extranjeros, lo que tenemos que hacer es descargar la aplicación en nuestro teléfono celular, independientemente si el sistema operativo es Android o es iOS, que es el de Apple. Simplemente vamos a la tienda,

(00:46) es decir, a App Store o el Play Store y buscamos Hotmart. La descargamos. Debemos iniciar sesión con nuestro usuario y contraseña en el que previamente creamos como tal nuestra cuenta en Hotmart. Recuerden que para nosotros poder vender en Hotmart debemos de tener una cuenta registrada importante que donde queramos que nos lleguen las comisiones, como lo vimos en la lección anterior, que esa misma cuenta de Hotmart sea igual a la de nuestra cuenta bancaria.

(01:15) ¿Listo? Eso ya lo vieron allá en la lección anterior, pero vuelvo y se los menciono. Entonces, una vez ustedes ya descarguen esta aplicación en el teléfono celular o en el reloj, van a poder ver las comisiones así como está acá en pantalla y así como está acá en mi teléfono celular. Entonces, ahí se los dejo, chicos.

(01:34) Muy fácil descargarla y instalarla. Nos vemos en la próxima lección. M.

#### 4: IMPORTANTE ANTES DE CREAR LOS PRODUCTOS EXTRANJEROS EN HOTMART

<https://www.youtube.com/watch?v=EZkhOMsUGgg>

Transcript:

(00:00) Llegaste a uno de los módulos esenciales dentro del programa Productos Extranjeros Virales. En este módulo, por fin vamos a ver cómo es que vamos a subir nuestros propios productos extranjeros virales a la plataforma de Hotmart. ¿Cómo es que vamos a poder recibir esas comisiones cuando tengamos ventas? ¿Cómo es que vamos a configurar los productos extranjeros virales en los diferentes idiomas? ¿Cómo es que se conecta? Entonces, Lau, es que no sé cómo me llegan las ventas.

(00:28) Lau, no sé cómo subir el producto. No te preocupes, en estas lecciones te voy a mostrar el paso a paso para que lo hagamos juntos. Pero si ya estás en esta lección, si ya llegaste a este módulo, significa de que ya los otros módulos anteriores ya los dominas y ya tienes muy claro ese paso a paso.

(00:46) Y antes de continuar, quiero que hagamos una recapitulación de cuáles son esos módulos anteriores que tú en ese momento ya debes de tener en cuenta antes de ir a subir tu producto en la plataforma de Hotmart. El primero es el de el módulo donde tienes toda la información de la estructura del programa, cómo está conformado y todas las recomendaciones para poder seguir la estructura y como tal el orden cronológico de todo lo que te enseñamos.

(01:11) El otro módulo es el de los primeros pasos. Este también es muy importante porque aquí entonces estás entendiendo los principios, en qué consiste nuestro eh negocio digital y qué es lo que tenemos que tener en cuenta. El módulo número tres, que es de los más importantes del programa, es el espionaje viral.

(01:30) Espero que en este módulo te hayas detenido por lo menos unos dos o tres días a hacer el paso a paso de cada una de las lecciones. Este módulo del espionaje viral depende que tú vayas a tener éxito o que no vayas a tener éxito con tus ventas. Este es el que va a determinar si tienes un producto extranjero viral en este momento que esté en tendencia y que te traiga resultados.

(01:57) depende de esta búsqueda y de este espionaje que tú hayas hecho. Si lo hiciste a medias, si todavía no lo entiendes muy bien, te recomiendo que te devuelvas a este módulo número tres y que comiences nuevamente a seguir el paso a paso y a buscar esas ofertas que son virales, esos productos que ya están validados en otros

idiomas, que están validados en otros países y que en este momento otra persona más ya los validó y que están listos para que nosotros cojamos esas ofertas, las modelemos y comencemos entonces a crear los productos extranjeros virales.

(02:28) Entonces, mi recomendación es que si te hizo falta y tú sientes en este momento de que el producto o el nicho que tú elegiste no está siendo como tan bueno, que tienes dudas, devuélvete, hazlo nuevamente y regresas acá. ¿Listo? Es preferible de que te tomes uno o dos días más y de que hagas un muy buen espionaje viral a que realices todo el proceso de la creación, la modelación y de toda como tal las campañas de tráfico a un producto que tú no estás completamente convencido o un producto que sencillamente no está escalando en

(03:03) este momento. Entonces, el espionaje viral, por favor, no lo dejes pasar por alto. Como les decimos en las lecciones anteriores y como se lo hemos venido explicando, de aquí depende que tengas o no tengas resultados. Una vez entonces ya dominas que el espionaje viral, que esta es la gran habilidad que toda persona se tiene que llevar hasta la muerte, ahí sí vas a continuar entendiendo cómo es que funciona la inteligencia artificial y todo lo que te contamos allí en ese módulo.

(03:33) También, por ende, ya en este momento tienes que tener creados tus asistentes de inteligencia artificial. Y también ya has visto entonces que son los productos extranjeros virales, en qué consisten, ya sabes que es un nicho, ya sabes que es un subnicho, ya sabes qué criterios debe tener un producto para que cumpla ser un producto extranjero viral.

(03:56) Y estamos en este momento aquí donde vamos a crear nuestros productos extranjeros virales. En esta lección tú ya entonces has creado esos productos extranjeros virales con inteligencia artificial partiendo de un tema, de un nicho con eh inteligencia artificial como CHGPT y las otras herramientas que hemos visto creándolo desde cero.

(04:21) También ya sabes cómo modelar un producto extranjero viral a tu estilo. Es decir, si un producto extranjero viral está en francés y tú lo quieres vender a inglés, ya también sabes cómo es este proceso. Y lo que vamos a hacer en este momento es entonces como ya tenemos nuestro entonces como ya tenemos nuestro producto extranjero viral listo, yo ya sé que me va a traer eh resultados porque ya es una oferta que es muy probable de que lo haga porque en otros países ya está validada, entonces yo tengo una probabilidad muy alta de que

(04:52) me traiga ventas. Ya teniendo todos estos pasos previos que te he mencionado cumplidos, es decir, que ya los hayamos realizado como debe ser, ahí sí

enfoquémonos entonces a la creación de nuestro producto en nuestra plataforma de Hotmat en la próxima lección. Entonces vamos a ver ese paso a paso.

# MODULO 9

## 1: ¿CÓMO CREAR LOS PRODUCTOS EXTRANJEROS?

<https://www.youtube.com/watch?v=1tdw2oiwf8Y>

Transcript:

(00:00) y ya has llegado al módulo más esperado, el que vamos directo a la creación de nuestros productos extranjeros virales. Pero si estás viendo esta lección, yo asumo y estoy completamente segura que las lecciones anteriores ya las has aplicado en su totalidad y que ya has ido a ejecutar, porque de lo contrario, si comienzas a hacer y a ejecutar estas lecciones sin antes haber hecho las previas, no te va a funcionar y no te va a traer los resultados que en realidad esperas.

(00:31) Entonces, si estás viendo esta lección y te ha saltado alguna de las lecciones anteriores o si simplemente las viste, pero no aplicaste, por favor, devuélvete a los módulos anteriores para que vayas realizando el paso a paso y luego regreses. Aquí esta lección y las de aquí en adelante vamos a ir ya directo como tal a la práctica para generar y desarrollar nuestros productos extranjeros virales en cuestión de minutos.

(00:57) previamente también ya vas a tener que tener muy claro esa habilidad del espionaje viral, porque de lo contrario entonces aquí nos vamos a tardar muchas horas o muchos días y la idea es poder desarrollar nuestros productos muy rápido. Entonces vamos a las siguientes lecciones y a la práctica. Pero antes también quiero hacerte una salvedad y es que ya debes de tener previamente también las herramientas de inteligencia artificial con tus usuarios y tus contraseñas ya creadas, ¿listo? porque así vas a garantizar optimizar el tiempo

(01:32) y que puedas aplicarlo aquí conmigo directamente y que vayamos juntos haciendo ese paso a paso.



## 2: CREANDO UN PRODUCTO EXTRANJERO CON CHATGPT

<https://www.youtube.com/watch?v=1RjMpXSqYEA>

Transcript:

(00:00) Bienvenidos a esta nueva lección y lo que vamos a hacer es que nos vamos a ir directo a la ejecución y desarrollo de nuestro producto extranjero viral. Vamos a hacerlo con chat GPT o chat GPT, que previamente ya habes de tener como tal una sesión iniciada. Recuerda que podemos hacerlo tranquilamente con la sesión gratuita.

(00:20) Entonces, lo primero que vamos a hacer es que me voy a ir a este documento que estás viendo acá en pantalla. Ya lo vas a encontrar aquí debajo del video, no te preocupes. Y recuerda que todo lo vamos a hacer con prompts, es decir, con unas instrucciones previas que ustedes van a encontrar, van a copiar, pegar, van a adaptar a su estilo y que le vamos a poner a ChatGPT para que nos entregue la información de lo que queremos desarrollar.

(00:43) ¿Listo? Como nosotros ya tenemos previamente el espionaje viral y ya sabemos con qué nicho y subnicho vamos a trabajar, es decir, ya tenemos clara la idea de producto que queremos vender, entonces es simplemente adaptar los prompts con ese tema o ese nicho en específico. Como les mencionaba en la lección anterior, por ejemplo, entonces vamos a seguir de aquí en adelante trabajando con los prompts y esos prompts que van a encontrar a continuación son un punto de partida.

(01:13) En la mayoría de los casos sirven un montón, te van a ayudar, van a ser muy útiles para esos resultados satisfactorios con la inteligencia artificial. Sin embargo, van a haber ocasiones y vuelvo y te lo cuento, de que la inteligencia artificial no va a generar exactamente lo que estamos esperando o los resultados que queremos que nos proporcionen en esos casos.

(01:34) Entonces, tenemos que tener muy en cuenta y es fundamental y muy importante revisar siempre la información que nos da la inteligencia artificial para así poder detectar posibles mejoras, correcciones y siempre que sea posible poder enriquecerla con datos con fuentes confiables. Por eso la importancia de darle contexto a la inteligencia artificial.

(01:58) Si un prom es incompleto o si no nos entrega el resultado que estamos esperando, entonces reajustemos y refinemos esa descripción o ese detalle que le estamos dando a la inteligencia artificial para poder lograr entonces un resultado más claro, más efectivo y alineado con el objetivo que queremos. ¿Listo? Entonces, ahora sí, como dicen por ahí, vayamos directo al grano.

(02:23) El primer prom es básicamente el del índice del producto de que queremos trabajar, es decir, de nuestro producto extranjero. Como yo ya sé entonces el tema, simplemente vamos a darle aquí copiar y nos vamos directamente a chait lo pegamos y simplemente reemplazamos estas palabras que están acá en el documento resaltadas.

(02:51) ¿Listo? Entonces aquí lo que le digo inicialmente es actúa como un copywriter experto en la creación de ebooks de alta calidad. borro lo que dice nicho o subnicho, eso lo eliminamos y reemplazamos por el tema nicho que queremos vender. Aquí en el ejemplo voy a poner de que vamos a vender un ebook, un producto extranjero de yoga facial.

(03:14) Entonces, actúa como un copyrightor experto en la creación de alta calidad de ejercicios de yoga facial. Tu tarea es desarrollar y crear un ebook profesional completo que resuelva el problema de aquí es donde también tenemos entonces que reemplazar la información de nuestro producto. que resuelva el problema de el envejecimiento de las mujeres, coma, que proporcione ejercicios prácticos de yoga facial desde casa.

(04:11) sin tener que invertir mucho dinero en tratamientos costosos. ¿Por qué? Porque esa es mi promesa, suponiendo que es lo que yo voy a vender. ¿Listo? Entonces, actúa como un copyright experto en la creación de ebooks de alta calidad de ejercicios de yoga facial. Tu tarea es desarrollar y crear un ebook profesional y completo que resuelva el problema del envejecimiento.

(04:44) Voy a poner acá prematuro de las mujeres que proporcione ejercicios prácticos de yoga facial desde casa, sin tener que invertir mucho dinero en tratamientos costosos. Asegúrate de que sea detallado, práctico y efectivo. Pero antes, ten en cuenta los siguientes puntos claves. Usa un tono profesional, pero no muy técnico, que sea un lenguaje empático. Aquí yo le voy a agregar algo.

(05:09) Miren que yo lo estoy refinando desde ya. que sea empático, que sea cercano y que suene un tono como si fuera de una amiga muy cercana que le está dando consejos. Entonces, si ven que yo aquí en este momento estoy refinándola con

ustedes y no me estoy quedando simplemente con el prom que les mostré inicialmente, esto lo podemos adaptar a cualquier contenido.

(05:44) Entonces, usa un tono profesional, pero no muy técnico, que sea un lenguaje empático, cercano y que suene un tono como si fuera de una amiga muy cercana que le está dando consejos. Incluye citas, frases y referencias que refuercen y complementen el contenido. Estructura el ebook con los siguientes apartados.

(06:02) Índice, introducción, desarrollo, conclusiones. Si crees que hace falta algún apartado extra, no dudes en añadirlo. Aquí el ebook debe tener entre 60 y 100 páginas. El primer paso será desarrollar un índice completo, claro y bien estructurado, sin sobrecargar, pero con la información suficiente. Luego desarrollaremos cada módulo con información teórica.

(06:31) ejemplos prácticos y recursos útiles para que los lectores puedan aplicar los conocimientos en su vida diaria. Asegúrate de que toda la información esté respaldada por investigaciones, estudios o expertos o fuentes confiables para garantizar que sea realmente útil y transformadora para los lectores. Esto es básicamente el prom instrucción que yo le estoy dando inicialmente a Check GPT para que me empiece a desarrollar mi producto extranjero.

(06:57) Yo aquí le quiero agregar algo más y es que como yo voy a vender suponiendo este producto extranjero de yoga facial, quiero decirle que aquí es de mujeres, pero voy a hacerle una salvedad porque no todas las mujeres van a estar interesadas en este producto. ¿Recuerdan lo el subnicho? Entonces, aquí yo le voy a decir envejecimiento prematuro de mujeres en edad entre, pongámosle 35, 35 a 55 años.

(07:36) Entonces, tu tarea desarrollo de crear un profesional y completo que resuelva el problema del envejecimiento prematuro de mujeres en edad entre 35 a 55 años, que proporciona ejercicios prácticos de yoga facial que puedan que pueden, perdón, que pueden desarrollar y hacer desde casa con sus propias manos, sin tener que invertir mucho dinero en tratamientos costosos y sin tener que invertir mucho tiempo en estos ejercicios.

(08:17) ¿Listo? Entonces, bueno, aquí ya le tenemos todo el PROM listo. Vamos a darle en enviar y esperemos que nos haga su trabajo. Miren qué rápido es. Aquí ya está, mejor dicho, generándose toda la información. De verdad que es que me encanta la inteligencia artificial. Vamos a ver qué nos trae. Aquí está escribiendo.

(08:38) Esto fue todo el brono, toda la indicación que yo le di. La creemos aquí en esta parte izquierda y él está desarrollando. Ya aquí nos entregó el índice del ebook. Dice,

índice del ebook, yoga facial para el rejuvenecimiento natural. Miren que ya él me está dando ese nombre, incluso. Introducción. Bienvenida. Descubre el poder del yoga facial.

(08:58) ¿Por qué elegir el yoga facial? Beneficios físicos, emocionales y económicos. La ciencia del envejecimiento facial. ¿Qué sucede con nuestra piel y músculos, filosofía y principios del yoga facial? Ese es el primer módulo como tal de la introducción. Ya lo tenemos listo. Y nos entrega capítulo por capítulo. Mira que aquí nos desarrolló siete capítulos, otro capítulo de conclusiones y anexos.

(09:23) Y adicional me está diciendo, con este índice como punto de partida podemos proceder a desarrollar cada sección con contenido detallado, ejercicios prácticos e ilustraciones que hagan que el ebook sea fácil de seguir y efectivo para las lectoras. ¿Cómo te gustaría continuar? Entonces, como ya aquí yo ya tengo como la estructura previa o el esqueleto que llamamos de toda la información que ya puedo ir a poner en el ebook, me voy aquí al documento y nos vamos entonces para el segundo promo que es el de la introducción. Lo

(09:58) copiamos, nos vamos nuevamente a chat GPT y le escribimos acá. Basándote en el índice y la estructura previamente desarrolladas para el ebook. Necesito que elabores el primer módulo correspondiente a la introducción. Asegúrate de incluir los puntos claves que mencionamos previamente y crea un texto que sea profundamente inspirador, logrando captar la atención del lector desde el inicio y motivándolo a continuar explorando el contenido del ebook.

(10:29) Aquí yo le voy a adaptar un poquito más el lenguaje como lo hice en el prom anterior. Entonces creo un texto profundamente inspirador, cercano y logra captar la atención de nuestra lectura, porque vamos para un público que es de mujeres desde el inicio y motivándola. a continuar explorando el contenido del listo, se fue la otra indicación o el otro prom.

(11:08) Vamos a ver qué nos muestra checkpt. Aquí está escribiendo. Recuerden que todo esto lo estamos haciendo con la versión gratis. Aquí no le estamos pagando a Check GPT. Aquí estamos desarrollando nuestro producto extranjero sin invertir absolutamente nada. Bueno, vamos a ver. Aquí está escribiendo, está desarrollando.

(11:28) Listo, por acá ya nos está mostrando. Esto está maravilloso. Listo. Dice, "Introducción. Bienvenida. Descubre el poder de yoga facial. Bienvenida a este espacio creado especialmente para ti. Imagina poder mirarte al espejo cada mañana y sentirte plena, renovada y en armonía contigo misma. Este ebook es más que una guía, es tu compañero de viaje hacia un rostro más saludable, radiante y lleno de vida.

(11:52) A través del yoga facial descubrirás una forma sencilla, natural y efectiva de cuidar tu piel y tus emociones mientras te conectas con la mejor versión de ti misma. ¿Por qué elegir el yoga facial? Beneficios físicos, emocionales y económicos. El yoga facial no es solo una tendencia, es una solución respaldada por miles de mujeres que han transformado su apariencia y su confianza sin necesidad de tratamientos costosos ni invasivos con movimientos simples.

(12:22) Miren esto acá, o sea, las personas y más ahorita queremos todo rápido. ¿Qué puedes realizar desde casa? Fortalecerás los músculos de tu rostro, mejorarás la circulación, reducirás los signos de fatiga y envejecimiento. Además, esa práctica te brinda momentos de autocuidado y relajación que tanto necesitas en el día a día.

(12:39) Bueno, aquí vemos otros puntos. La ciencia del envejecimiento facial, ¿qué sucede con nuestra piel y nuestros músculos? Filosofía y principios del yoga facial. Vamos a ver qué nos dice en este último. El yoga facial no se trata solo de movimientos, sino de un enfoque holístico que integra mente, cuerpo y emociones. Definitivamente me encanta.

(12:58) Al practicarlo no solo trabajarás tus músculos faciales, sino que también aprenderás a relajarte, a respirar profundamente y a conectarte con tu belleza interior. Este equilibrio entre lo interno y lo externo es lo que hace el yoga facial, una herramienta tan poderosa y transformadora. Con cada página del este ebook, te invitamos a explorar esta maravillosa práctica y a descubrir todo lo que puedes lograr con solo unos minutos al día.

(13:24) Estás a punto de dar un gran paso, hacer una versión más radiante y confía en ti misma. O sea, wow. Y miren, y esta es la primera parte, esta es la introducción. Entonces, listo. Aquí nos dice Charg, he desarrollado el primer módulo de la introducción enfatizando un enfoque inspirador y cercano que conecta con la lectora desde el inicio.

(13:40) ¿Te gustaría revisar algún detalle o avanzar con el siguiente apartado? Aquí vamos a avanzar. Entonces, me voy para el documento y voy a copiar el prom número tres. Este prom número tres es ya para el desarrollo como tal de todo el contenido. Esto debemos usarlo eh para cada módulo del eBook. Listo. Aquí vemos que Check GPT nos desarrolló inicialmente eh siete capítulos.

(14:09) habíamos visto hace un momento. Entonces, vamos a pegarlo y le decimos con base en el índice y la estructura previamente realizados, es momento de avanzar con eh es momento de avanzar y realizar el módulo uno. Asegúrate de incluir ejemplos prácticos y de comprobar que toda información sea precisa y confiable, de

manera que la lectora, pongámosla acá porque es una mujer, que la lectora pueda obtener los resultados que busca.

(14:39) de forma clara y efectiva. Ten en cuenta que cada palabra utilizada es fundamental, clave para nuestra lectora. Acá si lo personalizamos, ella está buscando una solución y nosotros le estamos brindando la respuesta que tanto buscaba. Se lo enviamos y esperemos que siga siendo nuestro trabajo. Bueno, aquí ya nos está mostrando el capítulo uno, comprender tu rostro. Anatomía facial.

(15:09) básica y nos es que está maravilloso. Antes de comenzar con los ejercicios, es fundamental conocer la estructura de tu rostro. Tu cara está compuesta por músculos pequeños y delicados que trabajan en conjunto para expresar emociones y realizar funciones básicas como masticar, hablar y sonreír. Alguno de los músculos principales que trabajaremos incluyen frontal, orbicular de los ojos, sigomático mayor y menor y platisma. Crear el ambiente ideal.

(15:38) Herramientas, espejo y espacio, importancia de la hidratación y nutrición, calentamiento facial, la clave para un ejercicio seguro y efectivo y wow, termina diciendo, "Con este calentamiento estarás lista para comenzar tu rutina de yoga facial con seguridad y efectividad. Ahora sí, vamos a transformar tu rostro.

(15:58) " Y nos dice Check GPT, "El primer módulo ha sido desarrollado con información práctica y detallada para preparar a la lectora de manera adecuada antes de comenzar los ejercicios. incluye fundamentos anatómicos, consejos para crear el ambiente ideal y una rutina de calentamiento. ¿Te gustaría añadir algo más o pasamos al siguiente capítulo? Vamos a pasar al siguiente capítulo.

(16:18) Entonces, le vamos a decir, pasemos al siguiente capítulo, por favor, y se lo enviamos. Vamos a ver. Capítulo dos. Aquí nos muestra. Entonces, mire como van quedando toda como todo el historial para que nosotros luego vayamos copiemos y vayamos a pegar en la herramienta que vayamos a diseñar el IBO. Esto ya lo vamos a ver más adelante. Vamos a ver el capítulo dos.

(16:47) ¿Dónde está? Aquí. Ejercicios para la frente y el entrecejo. Relajando la frente. Ejercicio techo suave. ¿Cómo hacerlo? Y bueno, mira, acá están los pasos previos. dice, "El segundo capítulo ha sido desarrollado con ejercicios prácticos." Bueno, ¿le gustaría añadir algo más? Seguimos con el siguiente capítulo.

(17:06) Vamos a decirle que pasemos con el siguiente capítulo porque quiero que lo hagamos acá. Listo. Eran seis capítulos, ¿lo recuerdan que nos mostró al inicio? Seis

capítulos. Bueno, aquí está escribiendo. Todo lo va dejando así como en secuencia. nos hace muy fácil la vida porque luego es seleccionar y copiar y ya.

(17:32) capítulo 3. Ahí lo está haciendo. Si tuviéramos en el ebook solamente tres capítulos, ya lo hubiéramos terminado, pero como acá tenemos seis, vamos a hacerlo con cada uno porque quiero que ustedes vayan teniendo más claro cómo es este juego que hacemos con nuestro asistente, con Chag para que nos dé toda la información.

(18:01) Entonces, bueno, vamos a ver si ya lo terminó. Ya lo terminó. Exactamente. Capítulo 3. Aquí está. Ejercicio para ojos y mejillas. Superb. Vamos a continuar. Pasemos al siguiente capítulo. O sea, que ya vamos para el cuarto. Son seis. nos faltaría el último prom que es el de la recapitulación, conclusión y algunas recomendaciones adicionales que ese ya lo vamos a hacer tan pronto nos termine aquí con los seis capítulos que nos había mostrado inicialmente.

(18:39) Por aquí tenemos ya el capítulo cuatro y nos dice que son ejercicios para la boca y la mandíbula. Y por acá nos muestra algo muy muy chévere. Es que nos sacó incluso hasta un testimonio. Quiero que lo vean por ustedes mismos. Mírenlo acá. Testimonio inspirado. Después de un mes de incluir estos ejercicios en mi rutina, noté como mi mandíbula y labios tenían una mejor definición.

(19:04) Me siento más segura al sonreír y mi rostro se ve mucho más relajado. También nos muestra una conclusión de ese capítulo cuatro. dice, "Listos para seguir adelante. El próximo capítulo está lleno de más sorpresas y beneficios para ti." ¿Listo? Entonces, vamos a decirle que pasemos al siguiente capítulo. Vamos a ver qué nos dice.

(19:28) Mira, hay algo muy importante que yo les decía hace un momento. Acá se nos chispoteó o se nos resabió la inteligencia artificial. ¿Sí vieron lo que acabo de pasar? Le dije que siguiéramos al siguiente capítulo, es decir, al quinto, y lo que hizo fue que me votó nuevamente el capítulo 4, o sea, volvió, copió y pegó lo mismo. Entonces, cuando esto sucede, nosotros volvemos y le damos la indicación.

(19:59) O sea, hay que hablarle clarito. Recuerden que como un niño de 5 años con paciencia o si lo tenemos por aquí a la mano, pues entonces simplemente vamos arriba y lo copiamos y lo pegamos. ¿Listo? Y como en este, por ejemplo, dice módulo uno, entonces lo cambiamos y le decimos que es el módulo 5. Borramos el uno, el cinco y le enviamos el promo. A ver qué nos dice.

(20:31) ¿Vieron? Ahí sí vuelve y coge la idea, o sea, vuelve y recapitula. Entonces, muchas veces esto nos puede suceder, es normal, no se me asusten. Simplemente volvemos y le damos el prom, copiamos y pegamos y ya se soluciona. Dice, capítulo 5co, ejercicios para el cuello y el escote. O sea, esto está una locura. Los ejercicios y nos entrega aquí toda la información.

(20:57) Nos da también otro testimonio, incluso nos pone la edad, el nombre, la edad. Esto es maravilloso. Y la conclusión. Listo. Para evitar lo que nos pasó hace momento, vuelvo y le pego el prom completo y le digo que me dé el del módulo seis. Listo. Vamos a ver qué nos mostró acá. Listo, acá está el capítulo 6. Cuidado facial complementario.

(21:23) Exploraremos elementos fundamentales de una rutina de cuidado facial. ¿Por qué es importante un cuidado facial? pasos básicos de una rutina, la exfoliación. Bueno, eso está buenísimo. Mientras él va terminando de hacer como tal el capítulo 6, yo me vengo a este último, a este prom, perdón, no es el último, no es el último, pero si es el de recapitulación, que es el prom número cuatro y vengo y le digo acá.

(21:56) Finalmente desarrolla el módulo de conclusiones y recomendaciones adicionales para cerrar el IBU con broche de oro. resume los aspectos más relevantes abordados en todos los módulos anteriores y concluye con un mensaje inspirador. Aquí lo voy a agregar motivador, empático y cercano. No olvides agradecer a la lectora. Acuérdense que es una mujer, a la lectora por haber adquirido el íb. Listo, se fue.

(22:28) Vamos a ver qué nos dice. Aquí está nuevamente escribiendo. Y mientras está desarrollando, yo me voy entonces acá a este prom número seis. Este prom número seis son de los bonos o de los regalos que nosotros le vamos a dar a nuestro cliente. Recuerden que para que la oferta sea mucho más llamativa y que la persona perciba un valor gigante de lo que va a recibir a diferencia de lo que está pagando por nuestro producto, es muy importante que le incluyamos bonos y es muy importante que los bonos sean complementarios a lo que le estamos

(23:03) vendiendo. Si yo en este momento estoy desarrollando y estoy vendiendo un producto de yoga facial, ¿cómo o va a ser absurdo que yo creí un bono de decoración de globos? O sea, no tiene nada que ver una cosa con la otra. ¿Listo? Entonces es importante que sean temas relacionados. Por ejemplo, eh, vamos a ver qué nos da Check GPT de ideas, de bonos, pero por ejemplo, yo podría darle de un bono complementario a a la persona que compre el Ibu 100 recetas de mascarillas caseras que puedes usar en tu rostro, algo así. O



(23:35) sea, lo importante es que eso complemente a lo que la persona está comprando. Entonces, bueno, aquí ya nos entregó como tal, eh, ah, bueno, dice que lo ha reducido porque está demasiado largo. Listo, no se me asusten por eso, no pasa nada. Eh, que si queremos hacer un nuevo chat o obtener el plus, obviamente no vamos a pagarle, entonces simplemente vamos a darle que un nuevo chat que no hay ningún problema.

(23:59) ¿Listo? Entonces, aquí vamos a ver cuál es la información, hasta dónde llegamos. Listo, nos dio lo del módulo seis. Perfecto, acá tenemos todo. Nos falta entonces este prom número seis que es el de los bonos. Entonces, como es un nuevo chat eh vamos a pegarle o vamos a darle esta indicación. Aquí vamos a un nuevo chat y le decimos, estoy desarrollando aquí, me falta una L, un ebook de yoga facial para mujeres de 35 a 55 años que desean revertir No, revertir, no, perdón, que sean prevenir prevenir

(25:04) un envejecimiento prematuro con ejercicios desde casa sin tener que gastar mucho dinero o invertir mucho tiempo. Y aquí le pego el prom. Entonces le quito esto y le pongo teniendo en cuenta esta información, le borro esto. Necesito que propongamos, pongámosle cinco ideas, cinco ideas de bonos adicionales para complementar el ebook sobre y aquí vuelvo y le pongo eh prevención de envejecimiento prematuro para mujeres de 35 a 55 años con ejercicios

(26:11) de yoga fácil. Estos bonos deben ser estar diseñados para facilitar que la compradora de una mujer, alcance la transformación deseada enfocándose en cumplir con el objetivo principal de la lectora. Borrémosle acá. ¿Qué es entonces? Le borramos acá. ¿Cuál es entonces el miedo que nosotros vamos a atacar con ese producto? envejece rápido, que la cara se arrugue, que tenga por aquí la pateegallina que llaman, ¿cierto? Entonces, el objetivo principal de la lectora es prevenir arrugas y envejecer prematuramente. Listo, enviémoselo a ver

(26:57) qué nos dice. Aquí tiene cinco ideas de bonos adicionales para complementar el de yoga facial. Uno, guía de alimentación para la piel. Documento que detalla los alimentos y nutrientes que contribuyen a una piel más firme y saludable. Calendario de ejercicio semanal. Video tutorial de técnicas avanzadas. Plantilla de meditación para la bellosa y juventud.

(27:19) Un checklist de cuidado facial nocturno. Me gustan, me gustan. Voy a descartar el del video tutorial porque aquí lo vamos a hacer rápido, fácil, sencillo y no nos vamos a complicar la vida con entregarle a nuestro cliente como tal el producto. Recuerden que estamos vendiendo productos extranjeros virales y eso significa de

que necesitamos vender el masa y entregar rápido y no tener que hablar con el cliente, sino que nos compren a un solo clic.

(27:42) Entonces, no nos vamos a complicar la vida y yo le voy a decir con este otro prom aquí es super importante, esto ustedes ya lo pueden leer con calma. Entonces, elegimos los bonos que mejor se alineen con el producto y que resulten realmente atractivos para nuestro cliente ideal. Si por ejemplo Cheg nos hubiera votado en este momento algo que no tiene nada que ver con el yoga facial, yo necesito pedirle nuevamente que me entregue ideas.

(28:06) Y ahora entonces lo que voy a hacer es que voy a copiarle este prom número siete para que me desarrolle esos bonos. Se lo pego acá y le voy a decir ahora desarrolla el bono número. Y aquí ponemos el número. El bono número el que me gustó. Entonces, digamos el uno, que es el de la guía de alimentación, el dos también está chévere.

(28:32) Y pongámosle el cinco, que es el del checklist. Listo. Ay, ponmosle acá numeral en un formato de 15 páginas. cada uno que ahora no vaya a ser que me va a sacar en 15 páginas los tres. Ten en cuenta que estás actuando como un experto en yoga facial y cuidado de la piel. Listo. Ahora dice, bono uno, guía alimentación para la piel. Mire, portada, página dos, las a la 13 la introducción, la cinco, de la cuatro a la cinco, las vitaminas nos está sacando lo que debe de ir página por página.

(29:12) Vamos a ver qué más nos dice acá el bono número dos y vamos a decirle, bueno, el bono número cinco, escogimos tres bonos, perfecto. Y nos muestra como lo que debe ir por cada página. Dice, "Estos bonos detallados y fáciles de seguir complementan la rutina yoga facial y ofrecen un enfoque holístico para prevenir el envejecimiento prematuro.

(29:37) " Perfecto. Entonces, como solamente me dio como ideas de lo que debería de ir en las páginas, yo le voy a decir acá que me desarrolle lo que dijo en esas páginas, porque pues para eso es que está trabajando para mí, ¿cierto? Entonces vamos a adaptar este prom para que él me lo haga. Entonces vamos a copiarlo y aquí lo adaptamos.

(30:05) Entonces con base a los bonos y la estructura previamente realizada es momento de avanzar con el desarrollo de cada uno de los bonos de los bonos que te mencioné. Ahora es momento de realizar el bono. ¿Cuál fue el primero que le dijimos? Vamos a ver cuál fue el bono número uno. Listo. Asegúrate incluir ejemplos prácticos. Lo mismo.

(30:34) Mira, aquí le cambiamos entonces a nuestra lectora. Ella está buscando una solución. Listo, se fue. Claro. Entonces acá ya puedes ver que nos da todo el contenido de las páginas, porque si vemos aquí anteriormente, simplemente me dijo como que sí. por un título y está la introducción. Pero bueno, pues es que eso es incompleto, yo no necesito que me lo hagas todo acá.

(31:03) Entonces, como ya le doy la claridad con este prom, con esta indicación, ya él se refina y me dice, "Ah, listo, Laura, es que perdóname que no te había entendido. Aquí tienes toda la información. el bono uno y acá está prácticamente ya todo, todo está todo listo. Dice, "Este bono se diseñado para que la lectora pueda comprender cómo lo cómo lo que come afecta directamente a su piel, proporcionándole una guía clara, detallada y práctica para, bueno, eso está buenísimo.

(31:33) Voy a darle el mismo prom para los siguientes bonos, el dos y el cinco, que era lo que le habamos dicho hace un momento, de que simplemente copiar y pegar y reemplazar unas ciertas palabritas. No tenemos que hacer mucha mucho trabajo, mucho cambio, invertir mucho tiempo nosotros acá. Es simplemente darle la claridad a la inteligencia artificial para que nos haga todo el trabajo.

(31:57) Literal, literal. Entonces, acá ya nos está terminando. Yo voy por acá adelantando el otro bono para ahorrar tiempo y este es el bono número cinco. Desde aquí cuando termine se nos activa, ya se desactivó y lo enviamos. Listo, el bono número cinco. Y aquí ya nos está desarrollando ese tercer bono que le vamos a entregar a nuestra cliente cuando nos compre el producto principal.

(32:31) Perfecto, ya tenemos chicos entonces todo nuestro producto extranjero en cuestión de minutos desarrollado por Chat GPT. Con unos simples prompts, unas simples indicaciones, reemplazamos unas cuantas palabras. ¿Y cuánto nos demoramos haciéndolo? Cuestión de minutos. Aquí ya tenemos nuestro primer producto extranjero realizado en cuestión de minutos.

(32:55) Ya en las próximas lecciones vamos entonces a ver cómo es que vamos a diseñar nuestro producto extranjero. Por ahí están llegando ventas. Están escuchando el poder de la inteligencia artificial. Nos vemos en la próxima elección, chicos. M.

### 3: CREANDO UN PRODUCTO EXTRANJERO CON GAMMA

<https://www.youtube.com/watch?v=yTfORb3Qiu0>

Transcript:

(00:00) En esta lección vamos a crear nuestro producto extranjero con esta herramienta de gama. En las lecciones anteriores ya lo hicimos con chat GPT. Ahorita vamos a hacerlo de cero con gama porque necesito que ustedes se me vuelvan expertos en todas estas herramientas de inteligencia artificial y que puedan tener toda esa habilidad y esa capacidad de decidir con qué herramienta de inteligencia artificial van a crear sus productos.

(00:26) Entonces, vamos manos a la obra. Y la opción que vamos a elegir es entonces la que tenemos aquí en el medio, que dice que nos va a generar a partir de una instrucción de una línea en unos segundos. Una instrucción es básicamente un promo. Entonces, vamos a darle en esta opción de continuar. nos muestra como tal entonces esta página y lo que vamos a elegir entonces aquí son las siguientes opciones.

(00:52) Nos pregunta que qué queremos generar el día de hoy, si una presentación, una página web o un documento. En este caso es un documento, incluso ahí en la parte de arriba nos dice páginas sin páginas o imprimibles. Bueno, para libros electrónicos, documentos y PDFs. Básicamente nuestros productos extranjeros son libros electrónicos, son ebooks.

(01:15) Entonces vamos a elegir esta opción de documento. Esta pestañita que nos aparece de tarjetas quiere decir que son las páginas. Gama lo interpreta como tarjetas, pero básicamente son las páginas que va a tener nuestro ebook. Aquí como tenemos la versión gratuita, tenemos ciertos caracteres o una limitación, pero no hay ningún problema. Lo máximo que podemos elegir son 10.

(01:37) Vamos a elegir esos 10. dice que tenemos un tamaño predeterminado, sin páginas, carta o A4. El A4 es el que es el más recomendado para libros electrónicos, para imprimir o exportar a PDF. Acá lo podemos ver. Le damos en esa opción el idioma, en este caso por defecto el español, lo dejamos así porque estamos haciendo el ejemplo con un idioma específico que es el de español.

(02:04) Pero dado el caso que estuviéramos desarrollando nuestro producto extranjero en inglés, francés, alemán, chino, eh incluso catalán, como dice acá,

cualquier idioma, saben que no tenemos barreras para vender nuestros productos extranjeros, que podemos venderlo a cualquier lugar del mundo. Acá simplemente elegimos el idioma portugués o el que deseemos y listo, le damos crear el producto.

(02:27) Aquí vamos a pegarle entonces el promo que ya previamente teníamos por ahí. Tenemos que ser muy concisos porque Gama tiene ciertos caracteres a diferencia de chat GPT o Gemini, como lo hemos visto acá, tenemos que ser más concisos. Entonces, actúa como un copyrighor experto en la creación de IBO, que sea alta calidad.

(02:46) Bueno, vamos a dejarlo así y listo. Vamos a darle generar esquema. Esperamos que nos va mostrando y es superrápido. Miren que acá ya nos muestra como toda la estructura general de nuestro Ibuga. Está el título, la introducción, beneficios, ejercicio, rutina, yoga para reducir arrugas, técnicas de masajes, yoga para reafirmar y tonificar consejos y la conclusión.

(03:19) Acá tenemos estos caracteres que en gama se nombran como token, pero son unos ciertos caracteres que nos dan en nuestra cuenta gratuita. Aquí nos pregunta qué cantidad de texto queremos por tarjeta, es decir, por página, si lo queremos detallado, medio o si queremos que sea muy conciso o muy breve. Dejémoslo aquí en detallado.

(03:41) Si queremos usar fuente de imágenes, vamos a decir que sí, que de inteligencia artificial. Aquí podemos elegir otras opciones. Vamos a dejar esa por defecto. Y nos pregunta que qué estilo de imagen queremos y nos dice, por ejemplo, opcional, describa los colores, el estilo o el ambiente que sea utilizado. Aquí vamos a decir que queremos reflejar, queremos transmitir y reflejar armonía, rostros saludables que demuestren el cuidado facial.

(04:20) Asegúrate de usar solo rostros de mujeres porque no estamos vendiéndole a hombres. El modelo, la imagen. Bueno, aquí dejémoslo por defecto y vamos a darle continuar. En esta otra opción lo que Gama nos muestra son los diferentes estilos que podemos adaptar a nuestro ebook. Aquí con gama tenemos una ventaja muy grande y es que prácticamente nos saca nuestro producto extranjero listo, es decir, con el diseño de las páginas.

(04:55) Y aquí en el lado derecho vemos muchos estilos ya predeterminados, colores de fondo, miren, por ejemplo, que nos ahorra muchísimo tiempo. Como estamos en un tema de yoga facial, quiero ponerlo. Pongámoslo marca minimalista, pongámoslo negro y le damos aquí en generar. Vamos a ver qué nos va a arrojar.

(05:20) Dice que se está generando, que no cerremos la pestaña porque está en proceso. Aquí sobre el lado izquierdo nos va mostrando esas páginas de nuestro ebook o tarjetas como se llaman pues aquí dentro de la plataforma. Habíamos elegido 10. Aquí está cargando. Va en seis. Bueno, esperemos que termine de hacer su proceso. La interfaz es muy intuitiva, es muy sencilla.

(05:46) Aquí sobre el lado derecho encontramos más opciones de edición. Si queremos más plantillas de tarjeta, que pues son las páginas, diseños, si queremos agregar bloques de texto, imágenes, videos incluso. Bueno, super chévere. Vamos a ver. Entonces, aquí démosle acá ocultar y ya tenemos las 10 páginas o las 10 tarjetas. Vamos a ver qué fue lo que nos arrojó.

(06:11) Miren, por ejemplo, que nos trae incluso ya imágenes de portada por defecto. Aquí podemos verlo rápidamente en presentar. A ver qué fue lo que nos nos arrojó. Ebook de yoga facial. Descubre la juventud eterna. Guía completa. Esto también se lo podemos quitar. Esto de que por prueba edición, eso se lo podemos quitar. Aquí está la introducción.

(06:34) Esta imagen pues no tiene nada que ver con el con el nicho. Ahorita se la cambiamos y bueno, vamos viendo cómo va organizando como toda la información. Si quisiéramos manualmente también podemos agregarle más información nosotros mismos. Volvamos acá a la página principal y quiero mostrarles, por ejemplo, cómo cambiamos esta imagen, que no tiene nada que ver con lo que estamos hablando.

(06:58) Aquí simplemente le damos editar. Si quisiéramos elegir otra de esas parecidas, podemos hacerlo. De lo contrario, le decimos que nos genere una nueva imagen con la inteligencia artificial. Aquí tenemos esta que nos mostró ahorita por defecto y digámosle que genere más imágenes de yoga facial.

(07:26) genera una imagen que refleje ejercicios de yoga facial en de yoga facial. Déjalo así rápido y simple. A ver qué nos va a mostrar. Recuerden que estamos haciendo productos mínimos viables. Miren, por ejemplo, ah, super chévere estos que nos sacó acá. Eh, vamos a ver esta. ¿Cómo se nos ve ahí? Esperemos que cargue.

(07:55) Esta la podemos correr, pero bueno, esta como que no se distingue tanto. Elijamos acá el formato vertical y digámosle que lo genere nuevamente. Cada vez que nosotros generamos una imagen o algún cambio, eh estamos consumiendo créditos. ¿Listo? Para que lo tengamos en cuenta, pero no hay ningún problema. Dado el caso que hay nos consumimos todos los créditos, les voy a dar un hack, un truco, un tip.

(08:21) Simplemente nos creamos otra cuenta con otro correo electrónico totalmente gratis y no pasa nada. Digámosle que no, no me gustó esta imagen porque está muy calicaturesca y pues no que nos recree otra. Vamos a ver qué nos arroja. Bueno, esta puede ser. Usemos esta. Listo, dejemos eso. Listo.

(08:58) Y así podemos hacerla con cada una de las páginas, suponiendo que ya tenemos aquí todo nuestro producto extranjero ya finalizado con todo el contenido que ya nosotros eh tenemos, ¿cómo descargamos entonces el ebook o el PDF? o nuestro producto extranjero. En esta parte superior, al lado de presentar, le damos en compartir y le damos en esta flechita que es se llama exportar y lo exportamos en PDF.

(09:29) Super importante siempre en este formato porque así es como le llega a nuestro cliente. Le damos descargar y automáticamente en cuestión de segundos ya nos queda guardado el nuestro computador. Listo, esto fue todo el proceso de Gama. Miren qué tan sencillo es. Y es muy importante que sigamos desarrollando esas habilidades de inteligencia artificial, que tengamos presente las diferentes opciones de estas herramientas donde podemos crear nuestros productos extranjeros.

(09:58) Nos vemos en la próxima lección. M.

#### 4: CREANDO UN PRODUCTO EXTRANJERO CON GEMINI

<https://www.youtube.com/watch?v=FI8Vx-ruGSI>

Transcript:

(00:00) Hola, hola, bienvenido a esta lección donde vamos a crear nuestro producto extranjero con Gemini. La idea es que puedas desarrollar esa habilidad de crear tus productos digitales en cuestión de minutos gracias a la inteligencia artificial. Recuerda que tenemos muchas herramientas de las cuales nos podemos apalancar.

(00:20) Ya lo hemos creado con chat GPT, también ya lo hemos creado con Gama y ahora quiero que veas el proceso de la creación con Gemini. Vamos a utilizar los mismos prompts que hemos realizado y que hemos usado con las diferentes herramientas eh, por ejemplo, de CHG GPT y de gama. Yo ya previamente por acá lo tengo copiado.

(00:40) Vamos a pegarlo. Recuerden que estamos creando un producto extranjero de yoga facial. Entonces, vamos a enviarle el prompt o la indicación y esperemos que Gemini haga su trabajo. Aquí vemos que ya nos empieza como tal a entregar la información de nuestro ebook. Le estamos diciendo que es de yoga facial y que nos genere toda la información con introducción, índice, capítulo por capítulo y vemos que acá no lo entrega.

(01:10) Si ven que es superrápido, vamos a usar los mismos prompts. Vámonos acá, vamos por este segundo que es el de la introducción y se lo pegamos. Como le estamos hablando a mujeres, simplemente entonces aquí cambiamos estas letras para que sea un poco más intuitivo y que podamos. Entonces aquí simplemente cambiamos estas letras para que el lenguaje sea netamente para mujeres.

(01:38) Enviémoslo y listo. Miren, cuestión de segundos ya no saca todo la introducción. Superb. Vámonos por el tercer prompt. para que nos comience a desarrollar entonces módulo por módulo. Revisamos la parte del lenguaje. Asegúrate incluir ejemplos prácticos. comprobar que toda la información sea precisa, confiable, de manera que la lectora que es una mujer, pueda obtener los resultados que busca de forma clara y efectiva.

(02:12) Cada palabra es fundamental para que nuestra lectora ella está buscando. Listo, enviémosle el prompt. Gemini es espectacular y nos funciona superb como chat GPT, o sea, si nos apalancamos de ellas para generar nuestro contenido del producto



extranjero, super chévere porque lo tenemos en cuestión de minutos y vamos a tener una información verídica superrápido y un contenido muy completo para nuestros clientes y para nuestro producto extranjero.

(02:50) Recuerden que esto tenemos que hacerlo con cada módulo. Entonces, simplemente lo que hacemos acá es volver a copiar este prom, pero le cambiamos entonces ya no el módulo uno, sino que va a ser por el módulo dos y así sucesivamente hasta que lleguemos a todos los módulos de nuestro producto extranjero. En este, por ejemplo, tenemos, si no estoy mal, como seis capítulos.

(03:17) Vamos a revisar acá mientras nos realiza este segundo. Ah, bueno, en este caso Gemini nos sacó cinco capítulos, entonces vamos a decirle que los desarrolle uno por uno aquí. Entonces, simplemente reemplazamos, vamos por el módulo 3, enviamos y vamos adelantando trabajo y optimizando tiempo. Y ponemos aquí el número cuatro. Número cuatro.

(03:48) Enviamos y vamos optimizando y ponemos acá que el cinco. Listo, ya tenemos entonces todos los módulos del programa. Vámonos para el siguiente prom. Entonces vamos a decirle que nos desarrolle el módulo de conclusiones y recapitulación de todo nuestro ebook, de todo nuestro producto extranjero. ¿Listo? Eh, enviémoselo. Perfecto.

(04:16) Vamos adelantando tiempo y copiamos el prom de los bonos y aquí reemplazamos información. Entonces, como por aquí ya le habíamos dado esa instrucción de qué es lo que queremos en el ebook o a quién está dirigido, pues simplemente venimos y copiamos acá. Entonces, la descripción del ebook es es un ebook de yoga facial que resuelve todo esto.

(04:46) Y copiamos, reemplazamos acá el ebook sobre yoga facial que resuelva el problema del envejecimiento. Listo. Y acá dice el objetivo principal. Aquí reemplazamos de la lectora y volvemos a pegar. Listo. Digámosle que no nos dé tres ideas, sino que nos dé seis y que podamos elegir. Se lo enviamos. Listo. Acá ya nos saca ideas.

(05:24) guía de masaje facial con herramientas, recetas, calendario, videotutorial, entrevistas, grupo privado en redes sociales. Perfecto. Eh, dice, "¿Qué te parecen estas ideas? ¿Te gustaría agregar alguna otra?" Dejémoslo así. Y este último prom es para que nos desarrolle entonces nuestro producto extranjero, que viene siendo el bono adicional, lo que le vamos a entregar a la persona por habernos comprado nuestro ebook principal.

(05:56) ¿Listo? Entonces, aquí vamos a elegir los que más nos llamaron la atención. Digámosle que es el dos, el tres. Entonces es el bono número dos, el número tres y el [Música] número eh, pongámosle. Ah, bueno, el uno también está bueno. El número uno, recuerden que la idea es que no nos compliquemos en entregar como tal el contenido, sino que sea algo así superfácil de desarrollar.

(06:30) Aquí ya nos entrega absolutamente toda la información y ya lo único que nosotros tenemos que hacer es como recomendaciones, como les comentaba en las lecciones anteriores, muy importante revisar la información que nos entrega la inteligencia artificial. Es decir, que nos sentemos y la leamos. Si queremos refinar algo, si queremos que nos amplíe alguna otra información, le decimos, "Amplíame la información, por ejemplo, del capítulo uno o del capítulo 6.

(06:58) Una vez ya tengamos toda la información que sea coherente, que tenga un hilo conductor de lo que queremos transmitir con nuestro producto extranjero, ya lo tenemos listo para ir a diseñarlo directamente en Canva. En las lecciones anteriores ya vimos cómo se diseña el producto desde cero directamente en Canva, simplemente reemplazando información y colocando unas simples imágenes y listo.

(07:22) Entonces, así es como creamos también nuestro producto extranjero con la herramienta de Gemini. Recuerden que en Gemini también podemos eh hacer imágenes, también podemos decirle que nos genere videos o también podemos decirle que nos entregue parte visual. Y lo que tenemos que hacer es que nos vamos aquí a esta pestañita nueva conversación y se nos abre esta nueva para que comencemos a darle un nuevo prom o una nueva indicación de lo que queremos que nos realice.

(07:51) Sigamos con la misma línea de yoga facial. Entonces vamos a decirle, crea una imagen de un rostro en el cual se refleje el tejido de la piel. es para mi producto de yoga facial y la idea es mostrarle a las personas cómo puede llegar a verse el cambio del tejido del rostro. Sí, no tiene un buen cuidado. Entonces, por favor, ayúdame a crear una imagen que pueda representarlo. Vamos a ver qué nos

(08:58) muestra o qué nos genera. Si no, si no nos muestra lo que queremos, debemos de refinarle el PROM, debemos de cambiarle la indicación y darle más detalle. Bueno, mira lo que nos hizo. Wow. Ya. Si queremos como refinar y decirle, "Quiero los ojos oscuros, quiero que sea una piel blanca, una más morena, pues simplemente le decimos que lo cambie.

(09:24) " Es como que pongámosle me gusta lo que hiciste. Por favor, realiza otra versión, en este caso con los ojos de color oscuro. Wow. Miren, chicos, si ven el poder

de la inteligencia artificial. Y lo único que tenemos que hacer acá, dado el caso que listo, estas imágenes ya me gustan para mi producto extranjero, le doy en la flechita para descargarlo, automáticamente se me guarda en mi computador o si lo estamos haciendo desde el celular, es el mismo proceso.

(10:01) Ya descarga automáticamente como lo vemos acá, o simplemente están llegando ventas, están escuchando el poder de los productos extranjeros o simplemente clic derecho y guardar imagen. ¿Cómo? Así de sencillo es como podemos crear entonces con Gemini nuestro producto extranjero. Aquí tenemos toda la teoría, todo lo que vamos a entregarle a la persona.

(10:27) Y aquí tenemos las imágenes. También podemos decirle que nos cree videos si lo quisiéramos. Y ya lo que tenemos que hacer entonces es irnos directamente a Canva, copiar y pegar la información de nuestro producto extranjero, nuestro ebook y ya tendríamos el producto listo. Entonces, chicos, a sacarle el máximo provecho a todas estas herramientas de inteligencia artificial que nos están facilitando la vida.

(10:51) Nos vemos en la próxima lección. M.

## 5: CREANDO UN PRODUCTO EXTRANJERO CON DEEPSEEK

<https://www.youtube.com/watch?v=ZBEfRfIGu10>

Transcript:

(00:01) Lo que vamos a hacer es que entonces voy a poner a prueba deep zip en vivo con ustedes. Es primera vez que la voy a usar y voy a ponerle tal cual el mismo promo que hemos venido utilizando para la creación del ejemplo del producto extranjero de yoga. Recuerdan que lo hemos usado ya en varias herramientas, en Chaque PT, en Gemini, en Gama y bueno, en todas las otras.

(00:26) Y lo que quiero hacer es ponerlo tal cual aquí en deep zipp para ver qué es lo que me va a arrojar. Entonces, me voy a ir incluso directamente a chat GPT para copiar ese promo. Recuerden que ustedes tienen el promo, es simplemente copiar, pegar y reemplazar la información. Vámonos a verlo por acá. Este este.

(00:51) Lo voy a copiar tal cual. No le voy a cambiar absolutamente nada porque quiero ver qué me arroja. Vamos a pegarlo. Vamos a darle enter. Esperemos a ver qué nos va a arrojar esta nueva herramienta. Estoy, la verdad, estoy emocionada. Wow. Miren, bueno, aquí ya me arrojó entonces como tal esa primera información del ebook y quiero que lo comparemos con CHPT.

(01:27) Jackpt nos dio la introducción, los capítulos. Listo, vamos a vernos de zipp. Introducción. Módulo uno, módulo dos con ejercicios, módulo tres, módulo cuatro, incluso, miren, preguntas frecuentes y mitos comunes. Esto no nos lo había dado ya que pt la vez anterior que nosotros hicimos el ejercicio. Esto es completamente nuevo. Mito sobre yoga facial.

(01:52) Conclusiones. Invitación a la acción. Wow. Glosario de términos, recursos recomendados y diario progreso. Hasta ahora. Me ha encantado. Dice, "Este yuk está diseñado para ser tu compañero de confianza en el viaje hacia una piel más joven y radiante con un enfoque práctico amigable y respaldado por la ciencia.

(02:13) Te guiará paso a paso para que logres resultados visibles desde la comodidad de tu hogar. Prepárate para descubrir el poder transformador del yoga facial. ¿Te gustaría que desarrollemos algún apartado en específico? Por supuesto que me encantaría. Vamos a hacerlo también en este momento. ¿Recuerdan también el prom que usamos para que nos desarrolle módulo por módulo o capítulo por capítulo, vamos a hacerlo tal cual, exactamente el mismo. Vámonos por acá.

(02:40) Check GPT. Busquemos el promo por aquí. Copiémoslo. Miren que no les estoy cambiando absolutamente nada, ni una sola palabra. Simplemente estoy copiando y pegando. A ver qué nos arroja entonces con este nuevo prom o esta nueva indicación. le dijimos que nos desarrolle el primer módulo.

(03:05) Querida amiga, si estás leyendo esto es porque, como muchas de nosotras has notado esos pequeños cambios en tu rostro que te hacen preguntarte, ¿cómo puedo recuperar ese? Wow, esto está pero increíble. Si notan el lenguaje en cómo está haciéndome este producto extranjero, me tiene sorprendida. O sea, literal es como si lo estuviéramos escribiendo a mano.

(03:27) O sea, este lenguaje está demasiado persuasivo, está amigable, está cercano, para nada se nota robótico, técnico. Definitivamente lo que yo les he dicho, la inteligencia artificial llegó para facilitarnos la vida y facilitarla en un nivel pro y está en nosotros aprender a sacarle provecho a cada una de ellas. De verdad, ya depende de cada uno de nosotros si la vamos a a nuestro favor si nos vamos a quedar por ahí.

(03:57) ¿Será que sí? ¿Será que no? No, el momento es de los que la están aprovechando. Eso está maravilloso. Tu viaje comienza aquí. Ay, Dios mío. ¿Te gust No, esto está increíble? Miren toda la información que me ha sacado. El poder de tus manos, cómo puedes transformar tu piel sin gastar fortunas, testimonios inspiradores, entendiendo el envejecimiento prematuro.

(04:23) Mire que aquí incluso me pone testimonio. Wow. Listo. Vámonos para chaque PT a ver qué fue lo próximo que debemos hacer. Listo. Digámosle acá que nos desarrolle nuevamente. Ah, bueno, este es el módulo un desarrollo. Fue como tal como una pequeña introducción que es el yoga facial y cómo funciona. Que aquí nos hizo fue la introducción.

(04:54) Nos estaba haciendo era la introducción. Y aquí ya comienza con el módulo uno, que es el yoga, cómo funciona. Ay, wow. Según estudio publicado en el j Wow. Las mujeres que practican yoga facial durante 20 semanas muestran una mejora significativa en la firmeza de la vida. Frases inspiradoras, preparación para el yoga facial, limpieza, hidratación.

(05:17) No, esto me encanta, me encanta. Espero que ustedes aprovechen esta nueva herramienta que les estoy mostrando, porque vamos a tener en segundos cómo crear productos extranjeros virales. Y miren que acá lo estamos creando de cero. Todos estos ejemplos que yo les he mostrado es la creación de cero y es super rápida. Es en cuestión de minutos.

(05:38) La modelación es mucho más rápida. Aquí estamos haciendo es partiendo de un tema, de un nicho en específico, dándole un prom a la herramienta de inteligencia artificial y lo estamos haciendo de cero. Miren qué tan rápido es. No tenemos excusa para de verdad hacerlo con estas herramientas. Tenemos un montón a la mano que podemos usar.

(06:01) Vámonos a decirle que nos haga el otro el otro capítulo. Este es el de Chaque PT. Okay, entonces simplemente le decimos que pasemos al siguiente capítulo. Wow. ¿Le gustaría que desarrolle algún otro apartado o gustará algo en el módulo? Sea como si quisiéramos agregar algo diferente. Vamos a ver cuántos módulos fue que nos sacó inicialmente. El dos 3 cu.

(06:31) Bueno, digamos que nos haga absolutamente todos los cuatro módulos porque quiero hacer este ejemplo super bien detallado acá con esta nueva herramienta de inteligencia artificial, así como hemos visto en las otras. No quiero que tengan excusas de no hacerlo ni con CH GPT ni con Gemini, ni con Gama.

(06:50) Es que una me lo sacó incompleto, es que la otra no me deja, es que no. Aquí les estoy mostrando esta otra opción porque no tenemos excusas. Vamos preparando por acá este otro. Dejemos que termine y inmediatamente le enviamos este nueva o indicación de que continúe con el siguiente módulo número tres. Vamos a ver qué nos está diciendo.

(07:14) Eh, ejercicios para reducir arrugas de la frente, levantamiento de las cejas, beneficios, frase motivadora, ejercicios para las cejas y abrir los ojos. Wow. Para afinar óvalo, facial y reducir papada, no es que aquí tenemos todo. Hidratar y dar volumen de labios. La sonrisa de la Monalisa. Consejos para maximizar resultados.

(07:37) Explicámosle que continúe. Frase final motivadora. Wow. Cada ejercicio que haces es una inversión en tu belleza y bienestar tu futuro. Yo te lo agradecer te lo agradecerá. No es que increíble, increíble. por acá vámonos adelantando y pongámosle este otro para que nos vaya haciendo el último módulo, pero pues le enviamos la indicación cuando termine de generarnos este apartado porque mire que acá aparece como en stop, entonces no vamos a interrumpirlo.

(08:05) Esperemos que termine y ahí sí se lo enviamos. Increíble. A ver qué nos va a mostrar, que nos va a arrojar. Dice, "Complementos para potenciar los resultados, alimentación para una piel joven, alimentos que debes incluir en tu dieta, consejos prácticos. Otra vez una frase motivadora, hidratación y cuidado diario.

(08:31) No, esto está demasiado bueno, está muy muy completo. De verdad que me está gustando demasiado y estoy exproándola con ustedes. Yo no la había probado. Es primera vez. Estamos haciéndolo en vivo y descubriéndola juntos. De verdad que eso es tan maravilloso. No había tenido oportunidad de de hacerlo. Listo, molestado otra indicación.

(08:54) Aquí iríamos entonces ya por el último módulo porque nos había sacado inicialmente cuatro aquí en la parte inicial. Módulo 3, módulo cuatro. Listo. Vámonos para esta última parte. Módulo cuatro. Preguntas frecuentes y mitos comunes. El yo realmente funciona. Wow, no saca nuevamente evidencia científica. ¿Cuánto tiempo debo dedicar a los ejercicios? Consejos prácticos, rutinas.

(09:24) ¿Puedo hacer yoga facial si tengo la piel sensible o condiciones como rosas? Mira que aquí nos está planteando como todas esas objeciones que puede llegar a tener nuestro cliente y aquí ya las tenemos. O sea, esto incluso nos puede ayudar a crear nuestros anuncios, a crear también eh la promesa, todo. O sea, y aquí podemos partir un montón, nos da demasiadas ideas para rescatar, o sea, está buenísimo. Está buenísimo.

## 6: DISEÑANDO UN PRODUCTO EXTRANJERO EN CANVA PT1

<https://www.youtube.com/watch?v=8THwsqaCoME>

Transcript:

(00:00) En esta lección vamos a aprender a diseñar nuestro producto extranjero en Canva. Vamos a ponerlo visualmente lindo. Ya tenemos previamente como tal todo el contenido que nos arrojó GPT y también como lo vimos en las lecciones anteriores, cómo pudimos hacerlo con gama. En este caso vamos entonces a diseñarlo de cero en Canva para que nuestro cliente cuando nos compre nuestro producto extranjero le parezca lindo y que sepa que hay mucho valor al recibir el producto.

(00:32) Entonces, ya previamente debes de tener como tal tu cuenta en Canva. Esto también es una cuenta totalmente gratis. Recuerden que podemos hacer mucho, mucho con toda la las cuentas gratuitas. Y lo que vamos a hacer entonces es, esta es la página inicial que nos muestra Canva y lo que vamos a elegir, vamos a darle aquí en estos tres punticos para buscar la opción que debemos elegir para poder diseñar entonces como tal nuestro producto extranjero.

(00:59) En esta parte izquierda vemos que hay unas opciones ya como tal preestablecidas. Eh, y también si quisiéramos personalizar como tal nuestro eh documento nuestro tamaño nuestro diseño. Y aquí también nos muestran ya otras opciones. Entonces, lo que nosotros vamos a hacer es que podemos buscar con la palabra ebook y nos arroja portada para ebook.

(01:22) Vamos a elegir esa opción y nos va a abrir una página en blanco. Pero aquí en esta parte izquierda vamos a encontrar todas las opciones que nos entrega Canva como tal de plantillas, de diseños que ellos ya tienen preestablecidos, ya tienen prediseñados y que nosotros podemos adaptar eh a nuestro producto.

(01:42) Entonces, nos vamos en diseño, plantillas y aquí nos muestra muchas opciones. Podemos ver todas las que nos arroja, pero como en este caso estamos haciendo el ejemplo de yoga facial, vamos a buscar qué nos arroja y nos muestra de lo que hay de yoga facial. Algo para tener muy presente y es que todo lo que nos muestre esta coronita es porque es de la versión paga, de la versión pro o la versión premium de Canva.

(02:09) Entonces, si yo quisiera usar este diseño, él me va a decir que no puedo porque tengo es una versión de Canva gratis. Entonces, no pasa nada. En la versión



gratis hay muchas opciones, muchas, muchas opciones. No hay necesidad de que ustedes tengan la paga, se los aseguro. Me van a dar más adelante la razón. Simplemente tener presente que el diseño que elijamos pues no tenga esa corona.

(02:32) ¿Listo? Entonces vamos a ver qué hay por acá. A ver, algo que sea bonito. Pongámosle clase de yoga, yoga, meditación, relajación. Vamos a ver en bienestar qué nos muestra. Bueno, no. Salud, bienestar. Hola a buscar yoga. Vamos a mirar si en técnicas de meditación no es buscando yoga, pero yoga facial.

(03:02) Acuérdense que es diferente. A ver qué color nos gusta para la portada del ebook. Puede ser este, puede ser también como este verde. Eh, a ver qué estilos hay por acá. Bueno, no hay. A buscar de meditación y otra que podamos adaptar. A ver, ¿qué más? A ver, de relajación es explorar, es empezar a revisar qué opciones nos da. Vamos a ver de belleza.

(03:39) También podemos buscar con palabras claves. Miren que ya de belleza nos da muchas más opciones. Miren, por ejemplo, esta no nos aparecía ahorita con yoga. Esa tampoco. Esta tampoco. O sea, es empezar como a revisar con varias varios sinónimos, objetivos y no complicarnos tanto. Eso sí, no complicarnos y elegir algo rápido. Elijamos.

(04:03) Bueno, dice maquillaje fantasía parece como, la verdad no me gusta porque parece como asustada. Miren los ojos ahí como asustadas o no. Ah, bueno, estas pro. Debe de haber alguna por ahí que sea gratis así parecida. Yo sé que sí. No, vamos a belleza. Volvamos. Bueno, esta puede ser. Esta esta está chévere.

(04:35) Acá lo que nosotros tenemos que empezar a hacer es entonces adaptar cada una de las páginas de nuestro ebook. Entonces, nos vamos a chat GPT y nos vamos al a los chats donde tenemos la información. Lo que yo te recomiendo también hacer es que toda la información puedas ponerla en un documento y vayas pegando ahí como toda la información.

(05:00) dado el caso que pueda tenerla un poco más organizada aquí, porque lo vamos a hacer mucho más rápido. Listo, abramos esta parte. Listo. Vámonos al ebook. Dice que está en esto y nos vamos. Entonces, este es el nombre de nuestro IBO. Lo copiamos. Entonces, este es el nombre de nuestro ebook. Lo copiamos, nos vamos a Canamos.

(05:41) Aquí jugamos con el tamaño, también con la letra. Miren que aquí estas palabras como que no no caben. Entonces, simplemente yo arrastro, arrastro por aquí, optimizo y también lo que podemos hacer es cambiarle la tipografía. Nos vamos

a esta parte superior y aquí podemos elegir las tipografías. Una que es se usa mucho y que me gusta se llama Monserrat. Monserrat. Esta de acá.

(06:14) porque se ve como cuadradita, bonita, es entendible. Yo sí les recomiendo que no usen esas tipografías que parecen como jerográficos, que ni se entiende. Eso es mejor eh evitar usarla para pues que se entienda bien lo que queremos transmitir. Aquí, por ejemplo, podemos correr la foto.

(06:35) Esto yo también lo puedo hacer aquí, así más grande. Y lo que hago es que arrastro simplemente. Si ven, es sers sencillo, es muy intuitivo. Es yoga facial para el rejuvenecimiento natural. Aquí lo que puedo hacer es que le bajo acá. Si quisiera ponerle en negrilla, si quisiera también por acá cambiarla a mayúscula, simplemente darle clic y me lo cambia. Y aquí le adapto esto otro.

(07:14) Esto se lo podemos borrar. Esto es dado el caso. Si quisiéramos personalizar nuestro IBO, si fuera creador una persona en especial, si tuviéramos una academia, eh pongámosle acá, por ejemplo, eh, no sé, mm, como si la academia se llamara yoga. Academia eh, yoga. Yoga facial. Un ejemplo, eso es solamente como por un ejemplo.

(07:42) Dado el caso que quisiéramos que aparezca, si no, pues eso no hay necesidad de ponerlo. Ya es como nosotros queramos personalizar nuestro IBO. Aquí también lo que podemos hacer es jugar con todo esto, miren. Y yo le puedo cambiar el color. Miren acá. Dado el caso, se puede transparentear. Sí. Ay, no, no me gustó, la embarré. Simplemente le doy acá en las flechitas y me devuelvo.

(08:18) Otra cosa que podemos jugar para que ustedes vayan teniendo ahí más presente texto. Le doy aquí en título, pego acá yoga facial, lo pongo en mayúscula, leo acá enter y podemos jugar con las tipografías. Miren, por ejemplo, el acá también nos da como unas predeterminadas estas de acá. Podemos elegir y empezar a jugar con ellas de cuál es la que se nos va a ir viendo mejor.

(09:01) Mira acá ya es cuestión también de creatividad. y de cómo ustedes quieran hacer los diseños. Mir todo esto acá también nos muestra ya elementos gráficos porque mire la inteligencia artificial de Canva como vio que yo lo que estoy buscando es cosas de yoga facial. Ya me muestra cosas relacionadas a yoga facial.

(09:28) Bien, entonces puedo ponerle como esta matica por acá. Le puedo poner transparencia, miren, para que se vea como así un poquito transparentosa. Esto también es de yoga, entonces puedo ponérselo por acá como pequeñito si quisiera.

Miren, si ven, podemos poner lo pongo por acá, incluso por acá ya dado el caso que que se quiera poner.

(10:02) Pero bueno, por ahora no quiero ahondar como en todo ese tema de diseño porque quiero es mostrarles como tal la creación acá en en Canva. Supongamos que ya vamos a dejar ahí nuestra portada y que ya nos gustó y nos encantó y que ya es lo mínimo viable. Listo. Recuerden siempre mi nubo viable. Entonces nos vamos para la introducción. Entonces vamos acá.

(10:31) Cerrémoslo. Y dice que este es el índice. Vamos a ampliarlo. Ay, no, perdón, perdón. Abríel que no era. Vámonos al índice que está. Se me perdió. Entonces vamos a pegar la introducción. Nos vamos aquí a Cana, lo pegamos. Cambiémosle obviamente esta letra que está noía Monserrat. Para que no se compliquen. Yo a todo le pongo Monserrat o o una que sea pues así.

(11:15) como cuadradita. Acá le podemos bajar el tamaño. Importante que le demos aquí las márgenes. Miren que acá nos muestra por defecto como esos colorcitos para que no nos pasemos de ahí. Entonces, bueno, esa es la introducción. Empezamos a darle espacio acá. Si no queremos todo el mayúscula, simplemente venimos acá y cambiamos.

(11:40) lo queremos centrado o la alineación a la izquierda o a la derecha o simplemente todo acá completo. Entonces, bienvenida. Descubre el poder facial. Listo. Aquí jugamos entonces con la negrita. Si quisiéramos cambiarle el fondo a la página, simplemente seleccionamos y nos damos nos vamos a la bolita de colores. Si yo quisiera, por ejemplo, negra café, esta rosadita como para que quede parecida a la de acá, eh un degradé también si quisiera gris, o sea, y también podemos personalizar el color desde acá, o sea, como elegir el color dado el caso que no esté. En este caso

(12:27) vamos a dejarlo puede ser negro y la letra entonces vamos a cambiarla blanca para que se nos vea. Miren la diferencia. Así ven que cambia totalmente la percepción. Listo. Entonces, eh esta es nuestra primera página. Lo que podemos hacer también y es algo muy chévere, es que aquí Canva nos permite generar imágenes también con inteligencia artificial.

(12:56) Entonces, miren, nos vamos acá aplicaciones. Ah, no. Entonces, lo que hace Can también es que nos da muchos recursos y aquí podemos encontrar también eh imágenes de inteligencia artificial y nos da todas estas opciones. Y sin embargo, aquí en elementos o en plantillas podemos encontrar otros recursos. Vamos a entonces,

por ejemplo, si quisiéramos poner acá una imagen, Cana, lo que nos permite también es que con su inteligencia artificial podemos crear imágenes.

(13:31) Vamos aquí como a estos destellos que vemos en la parte final de la de la página y le damos en la parte de imagen. Buscamos acá la opción. Mira, también podemos añadirle el número de página. Vamos a añadírsela de una vez porque es un ebook, entonces para que esté numerado. Super chévere la fuente también si quisiéramos cambiarla y el tamaño, eso sí irrelevante, pero que quede pequeñito.

(13:59) Y démosle el mostrar más porque queremos que nos genere unas imágenes. Vamos a darle aquí ver todo. Mir que ya nos trae por defecto imágenes relacionadas al yoga facial. es tan inteligente que apenas le hemos puesto el título y esta pequeña parte de la introducción y ya nos arroja acá todo esto, ¿sí ven? Entonces vamos a elegir aquí eh cualquiera de estas.

(14:26) Esta puede ser esta de acá. Listo. Pongamos que lo vamos a dejar así. Nos vamos para la siguiente. Vamos a poner todo en el negro. Como ya teníamos esta previa también, lo que simplemente podemos hacer para que ustedes no estén una por una, una por una, le dan acá en añadir una página. Miren que ya se ponen así negritas.

(14:51) Entonces, bueno, devolvámonos aquí a HGPT y nos vamos para el capítulo uno. Esto tenemos que hacerlo, obviamente con todos los capítulos. Copiar y pegar. Copiar y pegar. Vamos aquí en color blanco. Aquí ya tenemos Monserrat y elijamos tamaño. Ay, podemos elegir un tamaño 12 14. Está bien. Damos la margen.

(15:28) Y bueno, si vemos que acá entonces se nos pasa porque fue un texto muy largo, simplemente entonces copiamos, borramos y pegamos en la siguiente página. Elegimos nuevamente Moncerrat 12. Y aquí para que no hagamos eso uno por uno, uno por uno, como cambies en este momento, le damos aquí a cambiar todos y listo.

(15:49) Ya por defecto entonces las otra tipografía y los otros textos ya nos van a quedar así. Entonces aquí podemos jugar con los espacios, si yo no quiero que sea centrado, sino más bien alineado. Le damos ya como el orden. Podemos ponerlo entonces en negrita. Listo. Aquí le damos otro espacio que no se nos vea eso así como tan pegado.

(16:16) Y si vemos que entonces acá también se nos corrió, entonces lo copiamos, borramos y venimos y lo adaptamos a la siguiente página. Ya aquí esto es cuestión netamente, como les decía ahorita, de sentarnos un ratico y comenzar a diseñarlo, pero es demasiado fácil. Simplemente copiar y pegar nada más. Acá, como esto es

un título, un subtítulo, perdón, también le podemos colocar la negrita como para que se diferencie de que es un punto importante. Aquí también.

(16:56) para que pues la persona sepa que aquí se está hablando algo que tiene que prestarle atención. Y aquí, por ejemplo, que son estas opciones, podemos darle en estos punticos. Mírenlo acá, ¿ven? Ya se va viendo la diferencia. Si ven, ya se va viendo obviamente visualmente mucho más lindo y no nos toma mucho tiempo.

(17:28) Bueno, volvamos aquí a GPT, nos vamos para el cuarto. Como ya tenemos otra parte acá de la página para que no se nos haga muy largo, entonces por eso no copié mucho texto. Y aquí es omega 3. Copiamos, aunque si quedó largo, entonces simplemente borremos acá y nos vamos para la siguiente página. Le damos aquí en los punticos. Listo. Nos vamos nuevamente. Copiamos.

(18:15) Y así sucesivamente con todo nuestro ebook. Corrémoslo acá. Supongamos que entonces ya lo tenemos terminado, ¿sí? Y queremos añadir entonces más imágenes. Le damos acá agregar una página nueva por defecto. Ya me la pone entonces en el color que preestablecimos para el fondo de la página. Y podemos añadir infinidad de imágenes que queramos, incluso también podemos poner videos si así lo quisiéramos.

(18:49) Vamos a ponerle una por acá que represente como este aceite, que refleje como toda esa parte de cuidado de la piel. Si yo la quisiera poner de fondo, simplemente le doy clic derecho y le doy reemplazar fondo. Y lo que puedo hacer es que le doy en estos cuadritos de transparencia y juego con ella. Miren, si ven y puedo cambiarle como ese color de frente a cualquier color.

(19:21) Le mirar como cuál se nos va adaptando, cuál queda más lindo así como visualmente. Miren, aquí puedo volver a ponerla un poco más así. Si digamos si yo quisiera este texto que tenga esto de fondo, simplemente vengo y la pongo así y puedo seguir jugando con esa transparencia. Así.

(19:47) Entonces, supongamos que ya está el ebook terminado, ya lo hicimos en Canva. quedaría de esta manera. ya empezar a jugar con nuestros diseños y con la distribución del contenido. Bien.

## 7: DISEÑANDO UN PRODUCTO EXTRANJERO EN CANVA PT2

<https://www.youtube.com/watch?v=ZQcRpZj7a70>

Transcript:

(00:00) Hola, hola chicos, en esta lección vamos a ver entonces cómo vamos con el diseño de nuestro producto extranjero. En las lecciones anteriores yo les mostraba cómo comenzamos a diseñarlo en Canva desde cero, es decir, trayendo netamente la información que nos entregó Chaji PT en este caso y trasladándola a esta plataforma.

(00:22) Por aquí yo ya le cambié algunas imágenes, como pueden ver, y ya está teniendo y va cogiendo forma nuestro producto extranjero. Sigue estando un poco básico porque no le he puesto muchas imágenes, como pueden ver está muy minimalista, pero aquí ya tenemos básicamente nuestro producto mínimo viable, tienes la información. Algo que yo les recomiendo es que, por ejemplo, chicos, en la parte de nuestros ebooks, si son así por capítulos, les recomiendo que lo pongan así en páginas eh diferentes o divididas, porque lo que va a hacer es que la persona va a

(00:56) percibir mucho más valor, mucho más contenido y visualmente se ve más organizado. Recuerden que todo entra por los ojos y necesitamos que nuestro cliente esté contento con lo que le estamos vendiendo. ¿Listo? Entonces, por acá ya tenemos ya la información organizadita. Lo que nos falta como tal es agregarle imágenes para terminar de que toda esta parte visual se nos vea más lindo.

(01:21) Oh, bueno, lo que podemos hacer es simplemente, por ejemplo, este, preparación para yoga facial. Démosle añadir una y aquí ponemos la imagen. Démosle en descargas, por ejemplo. Esperamos que cargue. Aquí se llena como esta lineecita y ya la tenemos acá. Si tenemos estas marcas de agua, muy sencillo, lo que podemos hacer es simplemente cortarlo y podemos darle reemplazar fondo y la podemos correr un poco hacia acá.

(01:55) Y miren, si ven, incluso otro poquito podemos bajarle la transparencia como les había mostrado hace un momento. Y si ven cómo va quedando. Incluso esta imagen la podemos subir como para que la persona cuando compre el ebook y lo abra de inmediato se encuentre con esta con esta imagen. Miren, est es como la contraportada.

(02:18) sigue el nombre del libro y listo, ¿no? Eso está super chévere. Acá los capítulos también le podemos poner imágenes de fondo, simplemente pequeñas, ya

a decisión de cada persona. Acá subamos otra, por ejemplo, esta la podemos poner acá. Esperamos que que cargue. Simplemente le damos click y la vamos colocando. Si ven lo sencillo que es, incluso si yo quisiera poner dos imágenes, tres, cuatro, lo que sea, simplemente pongo las imágenes que quiero y las acomodo.

(02:53) Es simplemente darle como los el tamaño. Miren, por ejemplo, así quedaría. En este caso, pues dejemos una solamente por el ejemplo, pero es muy muy sencillo, no necesitamos ser diseñadores, gráficos ni nada por el estilo para poder crear nuestros productos y nuestros diseños aquí en Canva. Esta herramienta es muy intuitiva y es muy fácil de usarla.

(03:16) Pongamos esta aquí, por ejemplo. Y así lo podemos hacer con cada una de las páginas si quisiéramos. Esta la podemos recortar acá un poquito como para darle un aire. Miren, miren qué chévere. Si ven como va cambiando nuestro contenido. Y en estos cuadraditos que vemos acá en la parte de abajo de la página, la en la parte inferior, podemos ver en general cómo nos está quedando nuestro producto extranjero. Acá vemos todas las páginas.

(03:47) Entonces tenemos esta vista predeterminada así muy chévere porque ya vamos viendo como el orden y podemos decidir como que bueno, aquí no tengo casi imágenes, aquí no tengo ninguna. Entonces pues simplemente me voy acá, vuelvo y le doy en los cuatro cuadritos y le pongo una imagen y no tengo que estar buscando página por página.

(04:07) Entonces eso también nos va a ahorrar mucho tiempo. Pongámosle esta por acá. Y así vamos rellenando esos espacios para que entonces se vea con mucho más valor percibido. Nuevamente hacemos el ejercicio, nos vamos y si ven, o sea, s superfácil y super intuitivo. Entonces, chicos, así va quedando nuestro producto extranjero.

(04:31) Ya estoy muy muy ansiosa de comenzar a ver y a conocer cuáles son esos productos extranjeros que ustedes van a vender y que van a romper en comisiones. Así que manos a la obra. M.

## 8: TRADUCIENDO NUESTROS PRODUCTOS EXTRANJEROS VIRALES

<https://www.youtube.com/watch?v=7AoHHyuGdg4>

Transcript:

(00:00) En las lecciones anteriores vimos cómo crear nuestro producto extranjero viral desde cero con Chaque PTY, minigama y con estas otras herramientas de inteligencia artificial, partiendo ya desde que tengamos previamente el espionaje viral y hayamos identificado el nicho o el producto que queremos ir a vender.

(00:21) Eso fue lo que vimos en las lecciones anteriores. En esta lección lo que vamos a hacer es, suponiendo que ya tenemos el producto identificado, que ya sé que es lo que voy a vender, yo ya estoy completamente seguro, cómo es que puedo pasarlo o cambiarlo a otro idioma. Es decir, si por ejemplo en el pack de PBRs yo quiero vender un producto del nicho que yo ya sé que tiene una oferta validada y resulta que en esa bolsita de más de 200 ebooks yo encontré un producto que tiene esa oferta que puedo comenzar a modelar y a vender, pero seguramente puede estar en inglés o en

(01:00) portugués o en cualquier otro idioma y yo quiero venderlo, por ejemplo, a español, suponiendo. En este caso quiero entonces mostrarles cómo es que traducimos en CH GPT esos productos extranjeros virales, esos ebooks que están en otro idioma. En este caso quiero hacerlo con un ebook que está en portugués y que lo traslade como tal a español tal cual.

(01:22) En esta ocasión yo no le voy a decir que lo modele, yo le voy a decir que me lo pase tal cual porque quiero que ustedes vean este proceso de cómo CH GPT nos traduce en cuestión de minutos algo que esté en otro idioma. Recuerden que yo por ahí les he dicho que yo no domino el inglés y vendo en inglés.

(01:40) Entonces, esa es la importancia de saber darle órdenes a nuestro asistente virtual que es CHGPT. Entonces, lo que debemos hacer es darle clic en este icono que es como un ganchito donde dice adjuntar archivos. nos vamos a la opción de cargar desde el ordenador, que en este caso lo vamos a hacer de esa manera, pero si ustedes lo tuvieran en un Google Drive, pueden conectarlo o ya una cuenta de Microsoft, pero en este caso el paso más sencillo, yo ya lo tengo guardado en el computador.

(02:07) Busco entonces la carpeta donde está guardado ese archivo, la selecciono y una vez entonces encuentre el archivo en las carpetas de mi computador, entonces le



doy clic sobre él y le doy abrir automáticamente. Entonces, ya me carga aquí en la plataforma de CH GPT. Una vez entonces ya tengamos el ebook cargado, el archivo como tal acá en GPT, vamos a darle las siguientes indicaciones o el siguiente prom.

(02:34) Vamos a decirle, por favor, traduce a español. En este caso, quiero traducirlo en español porque les quiero mostrar ese paso a paso para que ustedes puedan verlo de una manera más práctica. Ya después, por ejemplo, si está en portugués y lo quiero vender a inglés, es el mismo proceso o viceversa. Si está en inglés, quiero venderlo en portugués, lo mismo.

(02:54) Si está en portugués y quiero venderlo en francés, es el mismo. Simplemente le vamos a reemplazar, por ejemplo, en este caso, donde yo le estoy diciendo a español por el idioma que queramos e como tal nuestro producto extranjero viral. Entonces, aquí sería, por favor, traduce a español de manera natural y nativa. Estas dos palabras son super claves.

(03:17) Por ejemplo, en nuestro idioma español, en diferentes ciudades, en diferentes países, aunque hablemos el mismo idioma, tenemos gerga totalmente diferente. Es decir, palabras que por nuestra cultura de las ciudades donde pertenecemos significan algo totalmente diferente a donde la otra persona quizás también hable español.

(03:35) Entonces, por eso le hacemos esta aclaración de que nativa y natural, es decir, por si de pronto el eBOC que queremos traducir tiene una jerga portugués, que en este caso lo lo tenemos originalmente portugués, que no tiene ningún significado en español, pues entonces va a quedar como distorsionada la información y el contenido que está ahí.

(03:55) Entonces, lo que hace CHPT y la inteligencia artificial es que esas palabritas que son como extrañas las adapta a el idioma que nosotros le estamos solicitando. Entonces, en este caso de manera natural y nativa, sin añadirle ni quitarle nada. También es muy importante esto. ¿Por qué? que muchas veces la inteligencia artificial se emociona, por llamarlo de alguna manera, y empieza a agregarle otro tipo de información a lo que nosotros estamos consultándole.

(04:28) Entonces, él lo que va a hacer acá es que va a toda la información que tiene en portugués, no le va a poner ningún párrafo adicional y no le va a quitar tampoco nada. Lo único que va a hacer es que lo va a traducir de una manera a de español supernatural, es decir, como si él fuera, en este caso, por ejemplo, colombiano. ¿Listo? pues haciendo como el ejemplo más eh tangible.

(04:51) Entonces, por favor, traduce español de manera natural y nativa, sin añadir ni quitarle nada y le damos enter. Esperamos entonces que él vaya como analizando lo que está en el archivo y unos minuticos ya tendríamos como tal nuestro producto extranjero viral a español, que en este caso lo estamos haciendo en este idioma. Entonces, mira lo que nos pregunta.

(05:12) procederé a traducir el contenido del archivo de manera fiel y natural en español. ¿Te gustaría que traduzca todo el documento de una sola vez o prefieres que vaya capítulo por capítulo? En este caso le voy a decir que vaya capítulo por capítulo para que sea más práctico y también para que ustedes vayan viendo.

(05:30) También esta manera es mucho más sencilla si vamos a ir a editarlo visualmente, a diseñarlo en Canva, porque se nos va a hacer mucho más sencillo copiar y pegar capítulo por capítulo que no copiar todo el texto de corrido, porque quizás aunque este es un ebook corto, podemos eh elegir un ebook que sea, imagínense, de 500 páginas.

(05:51) Entonces, si le decimos a Jackpt, tradúcelo de corrido, nos vamos a volver locos con tanto, con tantas letras y con tanta información. En este caso por capítulo, por favor, hazlo. Capítulo. Ay, por acá me equivoqué, perdón. Hazlo capítulo por capítulo. ¿Listo? Esperemos que lo vaya generando.

(06:18) Así también él nos va a botar la información mucho más rápido porque no va a tener que centrarse en todas las páginas del ebook, sino que por secciones. Entonces, bueno, aquí dice que tenemos el primer capítulo, que es la introducción. Entonces, aquí mira que nos dice al final, si te parece bien, continuaré con el siguiente capítulo. ¿Qué opinas? Claro que sí, por favor, continúa y mientras él va haciendo el otro capítulo, nosotros podemos ir revisando lo que Chept nos va generando.

(06:47) Y por ejemplo, el ebook que nosotros estamos traduciendo acá en este momento al español es de formas naturales para superar la menopausia en las mujeres. Y en este caso entonces él me dice ya en español la introducción como tal del producto, la menopausia es el término utilizado para describir el fin de la menstruación en las mujeres.

(07:05) Sin embargo, puede significar mucho más que este simple hecho. Yo les recomiendo que cuando hagan una traducción caso puntual, por ejemplo, español, pues sí le pueden dar como una leída así muy rápidamente, como por ejemplo a las primeras páginas para saber si tiene como una coherencia. ¿Listo? Ya si es en inglés, en el mandarín, en griego, en el otro idioma que ustedes elijan.

(07:31) Simplemente en viceversa le dice HGPT, "Ven, por favor, dime si eso está bien escrito y si tiene un significado coherente." Así de sencillo. Entonces, bueno, por acá ya tenemos el capítulo número uno, que son los síntomas de la menopausia. Eh, digámosle que continúe con el capítulo 2s y así sucesivamente.

(07:56) Les va le vamos dando entonces como todas esas órdenes hasta que completemos capítulo por capítulo de todo nuestro producto extranjero viral. ¿Por qué les digo que esta es la manera más sencilla? Porque si ustedes ven acá, por ejemplo, estas dos rayitas, esta superior y esta inferior, eso quiere decir que es una sola sección de CHGPT.

(08:15) Es decir, si yo quiero venir a copiar, a seleccionar y copiar, miren que hasta ahí me deja. Si yo me quiero seguir, se interrumpe porque tiene esta rayita. Entonces, yo lo que puedo hacer para facilidad es copiar e irme a Canva o a la plataforma donde yo estoy diseñando mi producto extranjero viral y copiar. Si yo lo hiciera de una manera de corrido de todo el producto, pues entonces tendría que señalar absolutamente todo y empezar a identificar dónde termina un capítulo, dónde termina la introducción, dónde termina el índice. Entonces, por eso

(08:49) también les recomiendo como que el prom que le den o la indicación que le den a a CHGPT sea que lo haga capítulo por capítulo, porque mientras él, por ejemplo, está haciendo aquí el capítulo dos, yo me puedo ir inmediatamente a Canva, pego la introducción y pego el capítulo uno y así estoy ahorrando muchísimo tiempo mientras él me está haciendo lo otro.

(09:10) Entonces, se los recomiendo para que lo tengan presente aquí. Igual esto también depende de los capítulos que tenga el ebook, como les comentaba ahorita. Y así es como vamos viendo entonces CHGPT, cómo nos va traduciendo en este caso nuestro producto extranjero viral a español. Recuerden que podemos hacerlo a cualquier idioma, siempre y cuando le demos como tal el prom o la indicación que vimos al inicio del video, que ese también se los voy a dejar aquí en la parte de abajo de de este video.

(09:47) Y es el mismo documento donde venimos manejando los otros prom, solamente que ya este es el prom adicional para entonces hacer las traducciones, depende del idioma que queramos. Entonces, miren, por ejemplo, que este ebook tenía o tiene nueve capítulos y lo vimos hacerlo seccionado porque, como les decía es una manera un poco más práctica si yo lo estoy de pronto haciendo como tal en Canva o en gama o en alguna de estas herramientas donde estoy diseñando visualmente como tal el ebook.

(10:24) Entonces es más fácil y más práctico copiar por secciones y luego tener que ir a ver dónde es que termina la introducción, dónde empieza el capítulo uno, dónde termina o dónde comienza el capítulo 80, sino que así por secciones pues se vuelve mucho más fácil. Yeah.

## 9: CREANDO ORDERBUMPS CON CHATGPT

<https://www.youtube.com/watch?v=al6j43uK5i8>

Transcript:

(00:00) ¿Cómo vamos a decirle a Chat GPT que nos cree esos orders o esos apsel o el producto complementario que nosotros vayamos a querer vender? Aquí, por ejemplo, tengo entonces este prom. Entonces nos vamos para chat GPT o la herramienta donde ustedes lo quieran hacer en este momento. Copiamos este pro.

(00:22) Esto se los voy a dejar yo aquí debajo del video. Nos vamos para la conversación previa que ya teníamos con CH GPT cuando empezamos a hacer este producto extranjero viral desde cero partiendo desde los prompts. ¿Listo? Entonces, para que sigamos como en esa misma línea de conversación y recuerden que Jackept es superinteligente. Si acá le volvemos a decir un mensaje y no importa si después de 20 días o el tiempo que sea, si lo hacemos dentro de ese mismo chat, él va a reconocer cuál es la temática de la que nosotros nos estamos refiriendo. Acá pegamos entonces

(00:55) nuestro broma y vamos a reemplazar todo lo que tiene paréntesis. ¿Listo? Entonces, como acá ya lo teníamos, pues simplemente vamos a copiarlo y pegar. dice, "Basándote en la estructura previamente desarrollada, necesito que propongas y desarrolles." Entonces, sería, basándote en la estructura previamente desarrollada, necesito que propongas y desarrolles seis ideas de productos complementarios orders para el ebook.

(01:20) Acá entonces es donde necesitamos reemplazar toda esta información. Nos venimos para acá de qué es lo que se trata nuestro producto extranjero viral. Vamos a buscarlo. Ya está por acá. Eh, dice, es un ebook profesional. Vamos a pegar todo esto. Listo. Lo copiamos, lo pegamos. Aquí nos quedó doble, entonces simplemente borramos.

(02:07) Entonces, aquí también porque esto quedó como raro. Lo borramos. Listo, ahí ya nos quedó. Aquí entonces también buscamos. Entonces, aquí buscamos el principal beneficio que vamos a nosotros a resaltar y vender, que recuerden que nosotros estamos atacando dolores puntuales de nuestro cliente, reales y puntuales.

(02:36) Ojo con esos dos. Entonces, aquí ya lo lo pegamos y listo. Démosle enter y esperemos que nos arroja cada PT. le decimos que seis ideas, pues para poder

nosotros revisar y escoger como las que más se alineen con con nuestro producto extranjero. Y podemos elegir dos Orderboms para iniciar con nuestro producto extranjero viral, pero le decimos que seis como para revisar y no quedarnos cortos.

(03:07) ¿Listo? Aquí nos dice entonces que el uno es guía premium, rutinas de 5 minutos para un rostro radiante, colección de audios, relajación guiada para un rostro más joven. Wow, eso está buenísimo. Imagínense, este orderbón está muy bueno. Masterclass exclusiva, errores comunes que envejecen el rostro y cómo evitarlos.

(03:30) Cuarto, kick de ejercicios avanzados nivel pro resultados más rápidos. Me gusta. Diario de autocuidado, tu bitácora, belleza y bienestar. Seis, pack de aceites naturales, esenciales para un rostro radiante. Bueno, a mí me gusta, aquí yo le digo, por ejemplo, a Chaque que no fueran genéricos. Miren, si ven que esto no puede sonar genérico, no puede estar pues como que la persona vaya y lo busque fácilmente.

(04:00) Entonces este de colección de audios, relajación guiada para un rostro más joven, está perfecto. Set de audios exclusivos para con meditaciones, guiadas para relajar los músculos faciales, reducir tensiones acumuladas y fomentar un estado mental positivo que complemente tu práctica de yoga facial. Estas sesiones están diseñadas para escucharlas antes de dormir o durante tus momentos de autocuidado.

(04:22) Incluye cinco meditaciones guiadas de 10 minutos. ¡Wow! Ejercicios de visualización para fortalecer la coexcción mente cuerpo. Música relajante con frecuencias específicas para favorecer la regeneración celular. ¿Por qué lo necesitas? Porque la verdadera belleza comienza desde adentro y un rostro relajado siempre luce más joven y saludable.

(04:42) Esto suena superinesante, pero supongamos que no. No, no tengo los audios. ¿Cómo vamos a hacer? Recuerden que lo vamos a hacer fácil, pero este como order estaría espectacular porque suena superfascinante. Digámosle, digámosle, teniendo en cuenta que la opción dos me gustó bastante, necesito que la transformes en plantillas, ebooks, algo que pueda entregarle a mi cliente y que sea fácil para yo hacerlo.

(05:47) No pueden ser audios porque no los tengo. Listo, enviémoselo y miremos qué nos dice Chaque GPT dice, "Claro, transformamos la opción dos, relajación guiada para un rostro más joven en un ebook, en un ebook práctico con plantillas visuales que tu cliente pueda recibir y usar fácilmente. Este ebook se diseñará como una guía clara y atractiva que sustituya los audios con instrucciones escritas y visuales.

(06:16) A continuación te propongo el contenido estructurado. Miren que en cuestión de segundos decimos, ¿cómo así que un audio? No, yo no tengo un audio. ¿Dónde me voy a sacar un audio de una meditación? Todo se puede solucionar, todo se puede transformar. Ahorita nada queda imposible con la inteligencia artificial.

(06:35) Y aquí nos saca, miren la estructura, relajación guiada para un rostro más joven. Descubre técnicas simples de relajación facial y visualización para rejuvenecer tu rostro y conectar con tu bienestar interior. El índice, la preparación, técnicas, consejos prácticos y plantillas. Y aquí miren que ya nos sacó absolutamente todo el contenido, incluso hasta la conclusión.

(06:58) Ya claramente ya conocemos como la estructura de que queremos de que. Cada PT nos saque un ebook y los prompts que tenemos en las otras plantillas. Simplemente le vamos a venir a decir, dado el caso que queramos este, que nos arroje la información completa de cada capítulo. ¿Listo? Yeah.

## 10: CREANDO ORDERBUMPS CON DEEPSEEK

<https://www.youtube.com/watch?v=UOBly5RYMN0>

Transcript:

(00:00) Vámonos para GPT y miremos qué otro prom le dimos para que lo hagamos acá también. Bueno, ese es el de los módulos. Listo. Entonces, vamos a poner este nuevo prom. Este también ustedes lo tienen en el documento y este es para que nos desarrolle seis ideas de order bombs. Recuerden que los orderbom son los productos complementarios que nosotros vamos a venderle al cliente para aumentar nuestro nivel de facturación con el producto principal. Listo.

(00:34) Vamos a pegar el prom. Mire que no les voy a cambiar nada. Lo copio y lo envío tal cual. Vamos a ver qué opciones nos da. Y lo vamos a comparar con el el de Chat GPT. Mire qué tan rápido. El primero, kit de herramientas profesionales de yoga facial. Ay, no. Bueno, aquí hay que hacerle una aclaración de que es un producto digital porque, bueno, no vamos a vender productos físicos.

(01:02) Aceite facial antienvjecimiento. Bueno, aquí se está yendo como por una línea como si fuera productos físicos. Esos dos primeros no. Ahorita le decimos de que los modifique para productos digitales porque no vendemos físicos. Este tres ya está como más alineado. Guía de alimentación para una piel radiante.

(01:26) Programa 21 días de yoga facial. Mascarillas faciales naturales. Está buenísimo. La comunidad VIP. ¿Quién más nos va a arrojar? Mire que hasta nos da el precio. Y cómo presentar los order bom. Wow. Miren, para maximizar las ventas presenta estos productos como opciones irresistibles y exclusivas que complementen el ebook.

(01:50) Usa un lenguaje fascinante y persuasivo como Imagina potenciar los resultados de tu yoga facial con herramientas profesionales, ingredientes naturales y el apoyo de una comunidad que te inspira. Estos productos están diseñados exclusivamente para ti para que alcances tu mejor versión sin complicaciones ni gastos excesivos.

(02:09) No dejes pasar esta oportunidad única. Wow, miren que Jackpt ni siquiera nos dio esa recomendación. Este es el mismo Chrome y Jackept simplemente se limitó a darnos seis opciones, la conclusión y ya, pero no nos dio ninguna recomendación de



cómo vender o presentar los order bombs como está haciendo Drips aquí nos pregunta, si necesito que las opciones las transforme a productos digitales.

(02:40) por favor, transforma o adapta los numerales. Uno, dos y eh, si no estoy mal fue el cinco. Ahora, productos, no vendemos productos FIF. Listo. Vamos a ver qué nos adapta con esto que le estamos pidiendo. Esencia única y atractiva, pero sin la necesidad de enviar productos físicos. Aquí tiene las propuestas transformadas. Uno, curso en video domina las herramientas del yoga facial. Eso está genial.

(03:22) Tutoriales, técnicas avanzadas, PDF descargable, guía digital. Wow. Y ven, incluso nos da el precio real, entre comillas real con el descuento sugerido. Ya eso es cuestión pues de de empezar a revisarlo. Colección digital, mascarillas faciales en casa, libro electrónico, videos tutoriales, tips de combinación, el precio sugerido, 35% de descuento y nuevamente nos dice cómo debemos presentar estos orders, ¿no? Mejor dicho, eso está genial.

(03:57) De verdad que les dejo esta nueva herramienta, chicos, para que la exploren, vayan y la usen, que la conviertan como su nueva asistente virtual 247. Y miren que es totalmente gratis. Esto está funcionando perfecto. Acabamos de hacer la comparación con Jackpt. La verdad, lo que he visto hasta este momento aquí con ustedes me ha gustado muchísimo y creo que yo, como les decía al inicio de la lección, también voy a poner a competir a Chaque PT y a Dipsit porque me ha encantado.

(04:33) Entonces, se las dejo por acá para que vayan y la exploren. Descárguenla en su teléfono celular, en acá en el computador, en la tablet, donde sean y empiecen a no usarla a partir de ahora. M.

# MODULO 9

## 1: ¿CÓMO CREAR LOS PRODUCTOS EXTRANJEROS?

<https://www.youtube.com/watch?v=1tdw2oiwf8Y>

Transcript:

(00:00) y ya has llegado al módulo más esperado, el que vamos directo a la creación de nuestros productos extranjeros virales. Pero si estás viendo esta lección, yo asumo y estoy completamente segura que las lecciones anteriores ya las has aplicado en su totalidad y que ya has ido a ejecutar, porque de lo contrario, si comienzas a hacer y a ejecutar estas lecciones sin antes haber hecho las previas, no te va a funcionar y no te va a traer los resultados que en realidad esperas.

(00:31) Entonces, si estás viendo esta lección y te ha saltado alguna de las lecciones anteriores o si simplemente las viste, pero no aplicaste, por favor, devuélvete a los módulos anteriores para que vayas realizando el paso a paso y luego regreses. Aquí esta lección y las de aquí en adelante vamos a ir ya directo como tal a la práctica para generar y desarrollar nuestros productos extranjeros virales en cuestión de minutos.

(00:57) previamente también ya vas a tener que tener muy claro esa habilidad del espionaje viral, porque de lo contrario entonces aquí nos vamos a tardar muchas horas o muchos días y la idea es poder desarrollar nuestros productos muy rápido. Entonces vamos a las siguientes lecciones y a la práctica. Pero antes también quiero hacerte una salvedad y es que ya debes de tener previamente también las herramientas de inteligencia artificial con tus usuarios y tus contraseñas ya creadas, ¿listo? porque así vas a garantizar optimizar el tiempo

(01:32) y que puedas aplicarlo aquí conmigo directamente y que vayamos juntos haciendo ese paso a paso.

## 2: CREANDO UN PRODUCTO EXTRANJERO CON CHATGPT

<https://www.youtube.com/watch?v=1RjMpXSqYEA>

Transcript:

(00:00) Bienvenidos a esta nueva lección y lo que vamos a hacer es que nos vamos a ir directo a la ejecución y desarrollo de nuestro producto extranjero viral. Vamos a hacerlo con chat GPT o chat GPT, que previamente ya habes de tener como tal una sesión iniciada. Recuerda que podemos hacerlo tranquilamente con la sesión gratuita.

(00:20) Entonces, lo primero que vamos a hacer es que me voy a ir a este documento que estás viendo acá en pantalla. Ya lo vas a encontrar aquí debajo del video, no te preocupes. Y recuerda que todo lo vamos a hacer con prompts, es decir, con unas instrucciones previas que ustedes van a encontrar, van a copiar, pegar, van a adaptar a su estilo y que le vamos a poner a ChatGPT para que nos entregue la información de lo que queremos desarrollar.

(00:43) ¿Listo? Como nosotros ya tenemos previamente el espionaje viral y ya sabemos con qué nicho y subnicho vamos a trabajar, es decir, ya tenemos clara la idea de producto que queremos vender, entonces es simplemente adaptar los prompts con ese tema o ese nicho en específico. Como les mencionaba en la lección anterior, por ejemplo, entonces vamos a seguir de aquí en adelante trabajando con los prompts y esos prompts que van a vas a encontrar a continuación son un punto de partida.

(01:13) En la mayoría de los casos sirven un montón, te van a ayudar, van a ser muy útiles para esos resultados satisfactorios con la inteligencia artificial. Sin embargo, van a haber ocasiones y vuelvo y te lo cuento, de que la inteligencia artificial no va a generar exactamente lo que estamos esperando o los resultados que queremos que nos proporcionen en esos casos.

(01:34) Entonces, tenemos que tener muy en cuenta y es fundamental y muy importante revisar siempre la información que nos da la inteligencia artificial para así poder detectar posibles mejoras, correcciones y siempre que sea posible poder enriquecerla con datos con fuentes confiables. Por eso la importancia de darle contexto a la inteligencia artificial.

(01:58) Si un prompt es incompleto o si no nos entrega el resultado que estamos esperando, entonces reajustemos y refinemos esa descripción o ese detalle que le

estamos dando a la inteligencia artificial para poder lograr entonces un resultado más claro, más efectivo y alineado con el objetivo que queremos. ¿Listo? Entonces, ahora sí, como dicen por ahí, vayamos directo al grano.

(02:23) El primer prom es básicamente el del índice del producto de que queremos trabajar, es decir, de nuestro producto extranjero. Como yo ya sé entonces el tema, simplemente vamos a darle aquí copiar y nos vamos directamente a chait lo pegamos y simplemente reemplazamos estas palabras que están acá en el documento resaltadas.

(02:51) ¿Listo? Entonces aquí lo que le digo inicialmente es actúa como un copywriter experto en la creación de ebooks de alta calidad. borro lo que dice nicho o subnicho, eso lo eliminamos y reemplazamos por el tema nicho que queremos vender. Aquí en el ejemplo voy a poner de que vamos a vender un ebook, un producto extranjero de yoga facial.

(03:14) Entonces, actúa como un copyrightor experto en la creación de alta calidad de ejercicios de yoga facial. Tu tarea es desarrollar y crear un ebook profesional completo que resuelva el problema de aquí es donde también tenemos entonces que reemplazar la información de nuestro producto. que resuelva el problema de el envejecimiento de las mujeres, coma, que proporcione ejercicios prácticos de yoga facial desde casa.

(04:11) sin tener que invertir mucho dinero en tratamientos costosos. ¿Por qué? Porque esa es mi promesa, suponiendo que es lo que yo voy a vender. ¿Listo? Entonces, actúa como un copyright experto en la creación de ebooks de alta calidad de ejercicios de yoga facial. Tu tarea es desarrollar y crear un ebook profesional y completo que resuelva el problema del envejecimiento.

(04:44) Voy a poner acá prematuro de las mujeres que proporcione ejercicios prácticos de yoga facial desde casa, sin tener que invertir mucho dinero en tratamientos costosos. Asegúrate de que sea detallado, práctico y efectivo. Pero antes, ten en cuenta los siguientes puntos claves. Usa un tono profesional, pero no muy técnico, que sea un lenguaje empático. Aquí yo le voy a agregar algo.

(05:09) Miren que yo lo estoy refinando desde ya. que sea empático, que sea cercano y que suene un tono como si fuera de una amiga muy cercana que le está dando consejos. Entonces, si ven que yo aquí en este momento estoy refinándola con ustedes y no me estoy quedando simplemente con el prom que les mostré inicialmente, esto lo podemos adaptar a cualquier contenido.

(05:44) Entonces, usa un tono profesional, pero no muy técnico, que sea un lenguaje empático, cercano y que suene un tono como si fuera de una amiga muy cercana que le está dando consejos. Incluye citas, frases y referencias que refuercen y complementen el contenido. Estructura el ebook con los siguientes apartados.

(06:02) Índice, introducción, desarrollo, conclusiones. Si crees que hace falta algún apartado extra, no dudes en añadirlo. Aquí el ebook debe tener entre 60 y 100 páginas. El primer paso será desarrollar un índice completo, claro y bien estructurado, sin sobrecargar, pero con la información suficiente. Luego desarrollaremos cada módulo con información teórica.

(06:31) ejemplos prácticos y recursos útiles para que los lectores puedan aplicar los conocimientos en su vida diaria. Asegúrate de que la toda la información esté respaldada por investigaciones, estudios o expertos o fuentes confiables para garantizar que sea realmente útil y transformadora para los lectores. Esto es básicamente el prom instrucción que yo le estoy dando inicialmente a Check GPT para que me empiece a desarrollar mi producto extranjero.

(06:57) Yo aquí le quiero agregar algo más y es que como yo voy a vender suponiendo este producto extranjero de yoga facial, quiero decirle que aquí es de mujeres, pero voy a hacerle una salvedad porque no todas las mujeres van a estar interesadas en este producto. ¿Recuerdan lo el subnicho? Entonces, aquí yo le voy a decir envejecimiento prematuro de mujeres en edad entre, pongámosle 35, 35 a 55 años.

(07:36) Entonces, tu tarea desarrollo de crear un profesional y completo que resuelva el problema del envejecimiento prematuro de mujeres en edad entre 35 a 55 años, que proporciona ejercicios prácticos de yoga facial que puedan que pueden, perdón, que pueden desarrollar y hacer desde casa con sus propias manos, sin tener que invertir mucho dinero en tratamientos costosos y sin tener que invertir mucho tiempo en estos ejercicios.

(08:17) ¿Listo? Entonces, bueno, aquí ya le tenemos todo el PROM listo. Vamos a darle en enviar y esperemos que nos haga su trabajo. Miren qué rápido es. Aquí ya está, mejor dicho, generándome toda la información. De verdad que es que me encanta la inteligencia artificial. Vamos a ver qué nos trae. Aquí está escribiendo.

(08:38) Esto fue todo el brono, toda la indicación que yo le di. La creemos aquí en esta parte izquierda y él está desarrollando. Ya aquí nos entregó el índice del ebook. Dice, índice del ebook, yoga facial para el rejuvenecimiento natural. Miren que ya él me está dando ese nombre, incluso. Introducción. Bienvenida. Descubre el poder del yoga facial.

(08:58) ¿Por qué elegir el yoga facial? Beneficios físicos, emocionales y económicos. La ciencia del envejecimiento facial. ¿Qué sucede con nuestra piel y músculos, filosofía y principios del yoga facial? Ese es el primer módulo como tal de la introducción. Ya lo tenemos listo. Y nos entrega capítulo por capítulo. Mira que aquí nos desarrolló siete capítulos, otro capítulo de conclusiones y anexos.

(09:23) Y adicional me está diciendo, con este índice como punto de partida podemos proceder a desarrollar cada sección con contenido detallado, ejercicios prácticos e ilustraciones que hagan que el ebook sea fácil de seguir y efectivo para las lectoras. ¿Cómo te gustaría continuar? Entonces, como ya aquí yo ya tengo como la estructura previa o el esqueleto que llamamos de toda la información que ya puedo ir a poner en el ebook, me voy aquí al documento y nos vamos entonces para el segundo promo que es el de la introducción. Lo

(09:58) copiamos, nos vamos nuevamente a chat GPT y le escribimos acá. Basándote en el índice y la estructura previamente desarrolladas para el ebook. Necesito que elabores el primer módulo correspondiente a la introducción. Asegúrate de incluir los puntos claves que mencionamos previamente y crea un texto que sea profundamente inspirador, logrando captar la atención del lector desde el inicio y motivándolo a continuar explorando el contenido del ebook.

(10:29) Aquí yo le voy a adaptar un poquito más el lenguaje como lo hice en el prom anterior. Entonces creo un texto profundamente inspirador, cercano y logra captar la atención de nuestra lectura, porque vamos para un público que es de mujeres desde el inicio y motivándola. a continuar explorando el contenido del listo, se fue la otra indicación o el otro prom.

(11:08) Vamos a ver qué nos muestra checkpt. Aquí está escribiendo. Recuerden que todo esto lo estamos haciendo con la versión gratis. Aquí no le estamos pagando a Check GPT. Aquí estamos desarrollando nuestro producto extranjero sin invertir absolutamente nada. Bueno, vamos a ver. Aquí está escribiendo, está desarrollando.

(11:28) Listo, por acá ya nos está mostrando. Esto está maravilloso. Listo. Dice, "Introducción. Bienvenida. Descubre el poder de yoga facial. Bienvenida a este espacio creado especialmente para ti. Imagina poder mirarte al espejo cada mañana y sentirte plena, renovada y en armonía contigo misma. Este ebook es más que una guía, es tu compañero de viaje hacia un rostro más saludable, radiante y lleno de vida.

(11:52) A través del yoga facial descubrirás una forma sencilla, natural y efectiva de cuidar tu piel y tus emociones mientras te conectas con la mejor versión de ti misma. ¿Por qué elegir el yoga facial? Beneficios físicos, emocionales y económicos. El yoga

facial no es solo una tendencia, es una solución respaldada por miles de mujeres que han transformado su apariencia y su confianza sin necesidad de tratamientos costosos ni invasivos con movimientos simples.

(12:22) Miren esto acá, o sea, las personas y más ahorita queremos todo rápido. ¿Qué puedes realizar desde casa? Fortalecerás los músculos de tu rostro, mejorarás la circulación, reducirás los signos de fatiga y envejecimiento. Además, esa práctica te brinda momentos de autocuidado y relajación que tanto necesitas en el día a día.

(12:39) Bueno, aquí vemos otros puntos. La ciencia del envejecimiento facial, ¿qué sucede con nuestra piel y nuestros músculos? Filosofía y principios del yoga facial. Vamos a ver qué nos dice en este último. El yoga facial no se trata solo de movimientos, sino de un enfoque holístico que integra mente, cuerpo y emociones. Definitivamente me encanta.

(12:58) Al practicarlo no solo trabajarás tus músculos faciales, sino que también aprenderás a relajarte, a respirar profundamente y a conectarte con tu belleza interior. Este equilibrio entre lo interno y lo externo es lo que hace el yoga facial, una herramienta tan poderosa y transformadora. Con cada página del este ebook, te invitamos a explorar esta maravillosa práctica y a descubrir todo lo que puedes lograr con solo unos minutos al día.

(13:24) Estás a punto de dar un gran paso, hacer una versión más radiante y confía en ti misma. O sea, wow. Y miren, y esta es la primera parte, esta es la introducción. Entonces, listo. Aquí nos dice Chag, he desarrollado el primer módulo de la introducción enfatizando un enfoque inspirador y cercano que conecta con la lectora desde el inicio.

(13:40) ¿Te gustaría revisar algún detalle o avanzar con el siguiente apartado? Aquí vamos a avanzar. Entonces, me voy para el documento y voy a copiar el prom número tres. Este prom número tres es ya para el desarrollo como tal de todo el contenido. Esto debemos usarlo eh para cada módulo del eBook. Listo. Aquí vemos que Check GPT nos desarrolló inicialmente eh siete capítulos.

(14:09) habíamos visto hace un momento. Entonces, vamos a pegarlo y le decimos con base en el índice y la estructura previamente realizados, es momento de avanzar con eh es momento de avanzar y realizar el módulo uno. Asegúrate de incluir ejemplos prácticos y de comprobar que toda información sea precisa y confiable, de manera que la lectora, pongámosla acá porque es una mujer, que la lectora pueda obtener los resultados que busca.

(14:39) de forma clara y efectiva. Ten en cuenta que cada palabra utilizada es fundamental, clave para nuestra lectora. Aquí si lo personalizamos, ella está buscando una solución y nosotros le estamos brindando la respuesta que tanto buscaba. Se lo enviamos y esperemos que siga siendo nuestro trabajo. Bueno, aquí ya nos está mostrando el capítulo uno, comprender tu rostro. Anatomía facial.

(15:09) básica y nos es que está maravilloso. Antes de comenzar con los ejercicios, es fundamental conocer la estructura de tu rostro. Tu cara está compuesta por músculos pequeños y delicados que trabajan en conjunto para expresar emociones y realizar funciones básicas como masticar, hablar y sonreír. Alguno de los músculos principales que trabajaremos incluyen frontal, orbicular de los ojos, sigomático mayor y menor y platisma. Crear el ambiente ideal.

(15:38) Herramientas, espejo y espacio, importancia de la hidratación y nutrición, calentamiento facial, la clave para un ejercicio seguro y efectivo y wow, termina diciendo, "Con este calentamiento estarás lista para comenzar tu rutina de yoga facial con seguridad y efectividad. Ahora sí, vamos a transformar tu rostro.

(15:58) " Y nos dice Check GPT, "El primer módulo ha sido desarrollado con información práctica y detallada para preparar a la lectora de manera adecuada antes de comenzar los ejercicios. incluye fundamentos anatómicos, consejos para crear el ambiente ideal y una rutina de calentamiento. ¿Te gustaría añadir algo más o pasamos al siguiente capítulo? Vamos a pasar al siguiente capítulo.

(16:18) Entonces, le vamos a decir, pasemos al siguiente capítulo, por favor, y se lo enviamos. Vamos a ver. Capítulo dos. Aquí nos muestra. Entonces, mire como van quedando toda como todo el historial para que nosotros luego vayamos copiemos y vayamos a pegar en la herramienta que vayamos a diseñar el IBO. Esto ya lo vamos a ver más adelante. Vamos a ver el capítulo dos.

(16:47) ¿Dónde está? Aquí. Ejercicios para la frente y el entrecejo. Relajando la frente. Ejercicio techo suave. ¿Cómo hacerlo? Y bueno, mira, acá están los pasos previos. dice, "El segundo capítulo ha sido desarrollado con ejercicios prácticos." Bueno, ¿le gustaría añadir algo más? Seguimos con el siguiente capítulo.

(17:06) Vamos a decirle que pasemos con el siguiente capítulo porque quiero que lo hagamos acá. Listo. Eran seis capítulos, ¿lo recuerdan que nos mostró al inicio? Seis capítulos. Bueno, aquí está escribiendo. Todo lo va dejando así como en secuencia. nos hace muy fácil la vida porque luego es seleccionar y copiar y ya.



(17:32) capítulo 3. Ahí lo está haciendo. Si tuviéramos en el ebook solamente tres capítulos, ya lo hubiéramos terminado, pero como acá tenemos seis, vamos a hacerlo con cada uno porque quiero que ustedes vayan teniendo más claro cómo es este juego que hacemos con nuestro asistente, con Chag para que nos dé toda la información.

(18:01) Entonces, bueno, vamos a ver si ya lo terminó. Ya lo terminó. Exactamente. Capítulo 3. Aquí está. Ejercicio para ojos y mejillas. Superb. Vamos a continuar. Pasemos al siguiente capítulo. O sea, que ya vamos para el cuarto. Son seis. nos faltaría el último prom que es el de la recapitulación, conclusión y algunas recomendaciones adicionales que ese ya lo vamos a hacer tan pronto nos termine aquí con los seis capítulos que nos había mostrado inicialmente.

(18:39) Por aquí tenemos ya el capítulo cuatro y nos dice que son ejercicios para la boca y la mandíbula. Y por acá nos muestra algo muy muy chévere. Es que nos sacó incluso hasta un testimonio. Quiero que lo vean por ustedes mismos. Mírenlo acá. Testimonio inspirado. Después de un mes de incluir estos ejercicios en mi rutina, noté como mi mandíbula y labios tenían una mejor definición.

(19:04) Me siento más segura al sonreír y mi rostro se ve mucho más relajado. También nos muestra una conclusión de ese capítulo cuatro. dice, "Listos para seguir adelante. El próximo capítulo está lleno de más sorpresas y beneficios para ti." ¿Listo? Entonces, vamos a decirle que pasemos al siguiente capítulo. Vamos a ver qué nos dice.

(19:28) Mira, hay algo muy importante que yo les decía hace un momento. Acá se nos chispoteó o se nos resabió la inteligencia artificial. ¿Sí vieron lo que acabo de pasar? Le dije que siguiéramos al siguiente capítulo, es decir, al quinto, y lo que hizo fue que me votó nuevamente el capítulo 4, o sea, volvió, copió y pegó lo mismo. Entonces, cuando esto sucede, nosotros volvemos y le damos la indicación.

(19:59) O sea, hay que hablarle clarito. Recuerden que como un niño de 5 años con paciencia o si lo tenemos por aquí a la mano, pues entonces simplemente vamos arriba y lo copiamos y lo pegamos. ¿Listo? Y como en este, por ejemplo, dice módulo uno, entonces lo cambiamos y le decimos que es el módulo 5. Borrarnos el uno, el cinco y le enviamos el promo. A ver qué nos dice.

(20:31) ¿Vieron? Ahí sí vuelve y coge la idea, o sea, vuelve y recapitula. Entonces, muchas veces esto nos puede suceder, es normal, no se me asusten. Simplemente volvemos y le damos el prom, copiamos y pegamos y ya se soluciona. Dice, capítulo

5co, ejercicios para el cuello y el escote. O sea, esto está una locura. Los ejercicios y nos entrega aquí toda la información.

(20:57) Nos da también otro testimonio, incluso nos pone la edad, el nombre, la edad. Esto es maravilloso. Y la conclusión. Listo. Para evitar lo que nos pasó hace momento, vuelvo y le pego el prom completo y le digo que me dé el del módulo seis. Listo. Vamos a ver qué nos mostró acá. Listo, acá está el capítulo 6. Cuidado facial complementario.

(21:23) Exploraremos elementos fundamentales de una rutina de cuidado facial. ¿Por qué es importante un cuidado facial? pasos básicos de una rutina, la expoliación. Bueno, eso está buenísimo. Mientras él va terminando de hacer como tal el capítulo 6, yo me vengo a este último, a este prom, perdón, no es el último, no es el último, pero si es el de recapitulación, que es el prom número cuatro y vengo y le digo acá.

(21:56) Finalmente desarrolla el módulo de conclusiones y recomendaciones adicionales para cerrar el IBU con broche de oro. resume los aspectos más relevantes abordados en todos los módulos anteriores y concluye con un mensaje inspirador. Aquí lo voy a agregar motivador, empático y cercano. No olvides agradecer a la lectora. Acuérdense que es una mujer, a la lectora por haber adquirido el íb. Listo, se fue.

(22:28) Vamos a ver qué nos dice. Aquí está nuevamente escribiendo. Y mientras está desarrollando, yo me voy entonces acá a este prom número seis. Este prom número seis son de los bonos o de los regalos que nosotros le vamos a dar a nuestro cliente. Recuerden que para que la oferta sea mucho más llamativa y que la persona perciba un valor gigante de lo que va a recibir a diferencia de lo que está pagando por nuestro producto, es muy importante que le incluyamos bonos y es muy importante que los bonos sean complementarios a lo que le estamos

(23:03) vendiendo. Si yo en este momento estoy desarrollando y estoy vendiendo un producto de yoga facial, ¿cómo o va a ser absurdo que yo creí un bono de decoración de globos? O sea, no tiene nada que ver una cosa con la otra. ¿Listo? Entonces es importante que sean temas relacionados. Por ejemplo, eh, vamos a ver qué nos da Check GPT de ideas, de bonos, pero por ejemplo, yo podría darle de un bono complementario a a la persona que compre el Ibu 100 recetas de mascarillas caseras que puedes usar en tu rostro, algo así. O

(23:35) sea, lo importante es que eso complemente a lo que la persona está comprando. Entonces, bueno, aquí ya nos entregó como tal, eh, ah, bueno, dice que lo ha reducido porque está demasiado largo. Listo, no se me asusten por eso, no pasa

nada. Eh, que si queremos hacer un nuevo chat o obtener el plus, obviamente no vamos a pagarle, entonces simplemente vamos a darle que un nuevo chat que no hay ningún problema.

(23:59) ¿Listo? Entonces, aquí vamos a ver cuál es la información, hasta dónde llegamos. Listo, nos dio lo del módulo seis. Perfecto, acá tenemos todo. Nos falta entonces este prom número seis que es el de los bonos. Entonces, como es un nuevo chat eh vamos a pegarle o vamos a darle esta indicación. Aquí vamos a un nuevo chat y le decimos, estoy desarrollando aquí, me falta una L, un ebook de yoga facial para mujeres de 35 a 55 años que desean revertir No, revertir, no, perdón, que sean prevenir prevenir

(25:04) un envejecimiento prematuro con ejercicios desde casa sin tener que gastar mucho dinero o invertir mucho tiempo. Y aquí le pego el prom. Entonces le quito esto y le pongo teniendo en cuenta esta información, le borro esto. Necesito que propongamos, pongámosle cinco ideas, cinco ideas de bonos adicionales para complementar el ebook sobre y aquí vuelvo y le pongo eh prevención de envejecimiento prematuro para mujeres de 35 a 55 años con ejercicios

(26:11) de yoga fácil. Estos bonos deben ser estar diseñados para facilitar que la compradora de una mujer, alcance la transformación deseada enfocándose en cumplir con el objetivo principal de la lectora. Borrémosle acá. ¿Qué es entonces? Le borramos acá. ¿Cuál es entonces el miedo que nosotros vamos a atacar con ese producto? envejece rápido, que la cara se arrugue, que tenga por aquí la pateegallina que llaman, ¿cierto? Entonces, el objetivo principal de la lectora es prevenir arrugas y envejecer prematuramente. Listo, enviémoselo a ver

(26:57) qué nos dice. Aquí tiene cinco ideas de bonos adicionales para complementar el de yoga facial. Uno, guía de alimentación para la piel. Documento que detalla los alimentos y nutrientes que contribuyen a una piel más firme y saludable. Calendario de ejercicio semanal. Video tutorial de técnicas avanzadas. Plantilla de meditación para la hermosa y juventud.

(27:19) Un checklist de cuidado facial nocturno. Me gustan, me gustan. Voy a descartar el del video tutorial porque aquí lo vamos a hacer rápido, fácil, sencillo y no nos vamos a complicar la vida con entregarle a nuestro cliente como tal el producto. Recuerden que estamos vendiendo productos extranjeros virales y eso significa de que necesitamos vender el masa y entregar rápido y no tener que hablar con el cliente, sino que nos compren a un solo clic.

(27:42) Entonces, no nos vamos a complicar la vida y yo le voy a decir con este otro prom aquí es super importante, esto ustedes ya lo pueden leer con calma. Entonces, elegimos los bonos que mejor se alineen con el producto y que resulten realmente atractivos para nuestro cliente ideal. Si por ejemplo Cheg nos hubiera votado en este momento algo que no tiene nada que ver con el yoga facial, yo necesito pedirle nuevamente que me entregue ideas.

(28:06) Y ahora entonces lo que voy a hacer es que voy a copiarle este prom número siete para que me desarrolle esos bonos. Se lo pego acá y le voy a decir ahora desarrolla el bono número. Y aquí ponemos el número. El bono número el que me gustó. Entonces, digamos el uno, que es el de la guía de alimentación, el dos también está chévere.

(28:32) Y pongámosle el cinco, que es el del checklist. Listo. Ay, ponmosle acá numeral en un formato de 15 páginas. cada uno que ahora no vaya a ser que me va a sacar en 15 páginas los tres. Ten en cuenta que estás actuando como un experto en yoga facial y cuidado de la piel. Listo. Ahora dice, bono uno, guía alimentación para la piel. Mire, portada, página dos, las a la 13 la introducción, la cinco, de la cuatro a la cinco, las vitaminas nos está sacando lo que debe de ir página por página.

(29:12) Vamos a ver qué más nos dice acá el bono número dos y vamos a decirle, bueno, el bono número cinco, escogimos tres bonos, perfecto. Y nos muestra como lo que debe ir por cada página. Dice, "Estos bonos detallados y fáciles de seguir complementan la rutina yoga facial y ofrecen un enfoque holístico para prevenir el envejecimiento prematuro.

(29:37) " Perfecto. Entonces, como solamente me dio como ideas de lo que debería de ir en las páginas, yo le voy a decir acá que me desarrolle lo que dijo en esas páginas, porque pues para eso es que está trabajando para mí, ¿cierto? Entonces vamos a adaptar este prom para que él me lo haga. Entonces vamos a copiarlo y aquí lo adaptamos.

(30:05) Entonces con base a los bonos y la estructura previamente realizada es momento de avanzar con el desarrollo de cada uno de los bonos de los bonos que te mencioné. Ahora es momento de realizar el bono. ¿Cuál fue el primero que le dijimos? Vamos a ver cuál fue el bono número uno. Listo. Asegúrate incluir ejemplos prácticos. Lo mismo.

(30:34) Mira, aquí le cambiamos entonces a nuestra lectora. Ella está buscando una solución. Listo, se fue. Claro. Entonces acá ya puedes ver que nos da todo el contenido de las páginas, porque si vemos aquí anteriormente, simplemente me dijo

como que sí. por un título y está la introducción. Pero bueno, pues es que eso es incompleto, yo no necesito que me lo hagas todo acá.

(31:03) Entonces, como ya le doy la claridad con este prom, con esta indicación, ya él se refina y me dice, "Ah, listo, Laura, es que perdóname que no te había entendido. Aquí tienes toda la información. el bono uno y acá está prácticamente ya todo, todo está todo listo. Dice, "Este bono se diseñado para que la lectora pueda comprender cómo lo cómo lo que come afecta directamente a su piel, proporcionándole una guía clara, detallada y práctica para, bueno, eso está buenísimo.

(31:33) Voy a darle el mismo prom para los siguientes bonos, el dos y el cinco, que era lo que le habamos dicho hace un momento, de que simplemente copiar y pegar y reemplazar unas ciertas palabritas. No tenemos que hacer mucha mucho trabajo, mucho cambio, invertir mucho tiempo nosotros acá. Es simplemente darle la claridad a la inteligencia artificial para que nos haga todo el trabajo.

(31:57) Literal, literal. Entonces, acá ya nos está terminando. Yo voy por acá adelantando el otro bono para ahorrar tiempo y este es el bono número cinco. Desde aquí cuando termine se nos activa, ya se desactivó y lo enviamos. Listo, el bono número cinco. Y aquí ya nos está desarrollando ese tercer bono que le vamos a entregar a nuestra cliente cuando nos compre el producto principal.

(32:31) Perfecto, ya tenemos chicos entonces todo nuestro producto extranjero en cuestión de minutos desarrollado por Chat GPT. Con unos simples prompts, unas simples indicaciones, reemplazamos unas cuantas palabras. ¿Y cuánto nos demoramos haciéndolo? Cuestión de minutos. Aquí ya tenemos nuestro primer producto extranjero realizado en cuestión de minutos.

(32:55) Ya en las próximas lecciones vamos entonces a ver cómo es que vamos a diseñar nuestro producto extranjero. Por ahí están llegando ventas. Están escuchando el poder de la inteligencia artificial. Nos vemos en la próxima elección, chicos. M.

### 3: CREANDO UN PRODUCTO EXTRANJERO CON GAMMA

<https://www.youtube.com/watch?v=yTfORb3Qiu0>

Transcript:

(00:00) En esta lección vamos a crear nuestro producto extranjero con esta herramienta de gama. En las lecciones anteriores ya lo hicimos con chat GPT. Ahorita vamos a hacerlo de cero con gama porque necesito que ustedes se me vuelvan expertos en todas estas herramientas de inteligencia artificial y que puedan tener toda esa habilidad y esa capacidad de decidir con qué herramienta de inteligencia artificial van a crear sus productos.

(00:26) Entonces, vamos manos a la obra. Y la opción que vamos a elegir es entonces la que tenemos aquí en el medio, que dice que nos va a generar a partir de una instrucción de una línea en unos segundos. Una instrucción es básicamente un promo. Entonces, vamos a darle en esta opción de continuar. nos muestra como tal entonces esta página y lo que vamos a elegir entonces aquí son las siguientes opciones.

(00:52) Nos pregunta que qué queremos generar el día de hoy, si una presentación, una página web o un documento. En este caso es un documento, incluso ahí en la parte de arriba nos dice páginas sin páginas o imprimibles. Bueno, para libros electrónicos, documentos y PDFs. Básicamente nuestros productos extranjeros son libros electrónicos, son ebooks.

(01:15) Entonces vamos a elegir esta opción de documento. Esta pestañita que nos aparece de tarjetas quiere decir que son las páginas. Gama lo interpreta como tarjetas, pero básicamente son las páginas que va a tener nuestro ebook. Aquí como tenemos la versión gratuita, tenemos ciertos caracteres o una limitación, pero no hay ningún problema. Lo máximo que podemos elegir son 10.

(01:37) Vamos a elegir esos 10. dice que tenemos un tamaño predeterminado, sin páginas, carta o A4. El A4 es el que es el más recomendado para libros electrónicos, para imprimir o exportar a PDF. Acá lo podemos ver. Le damos en esa opción el idioma, en este caso por defecto el español, lo dejamos así porque estamos haciendo el ejemplo con un idioma específico que es el de español.

(02:04) Pero dado el caso que estuviéramos desarrollando nuestro producto extranjero en inglés, francés, alemán, chino, eh incluso catalán, como dice acá,

cualquier idioma, saben que no tenemos barreras para vender nuestros productos extranjeros, que podemos venderlo a cualquier lugar del mundo. Acá simplemente elegimos el idioma portugués o el que deseemos y listo, le damos crear el producto.

(02:27) Aquí vamos a pegarle entonces el promo que ya previamente teníamos por ahí. Tenemos que ser muy concisos porque Gama tiene ciertos caracteres a diferencia de chat GPT o Gemini, como lo hemos visto acá, tenemos que ser más concisos. Entonces, actúa como un copyrighor experto en la creación de IBO, que sea alta calidad.

(02:46) Bueno, vamos a dejarlo así y listo. Vamos a darle generar esquema. Esperamos que nos va mostrando y es superrápido. Miren que acá ya nos muestra como toda la estructura general de nuestro Ibuga. Está el título, la introducción, beneficios, ejercicio, rutina, yoga para reducir arrugas, técnicas de masajes, yoga para reafirmar y tonificar consejos y la conclusión.

(03:19) Acá tenemos estos caracteres que en gama se nombran como token, pero son unos ciertos caracteres que nos dan en nuestra cuenta gratuita. Aquí nos pregunta qué cantidad de texto queremos por tarjeta, es decir, por página, si lo queremos detallado, medio o si queremos que sea muy conciso o muy breve. Dejémoslo aquí en detallado.

(03:41) Si queremos usar fuente de imágenes, vamos a decir que sí, que de inteligencia artificial. Aquí podemos elegir otras opciones. Vamos a dejar esa por defecto. Y nos pregunta que qué estilo de imagen queremos y nos dice, por ejemplo, opcional, describa los colores, el estilo o el ambiente que sea utilizado. Aquí vamos a decir que queremos reflejar, queremos transmitir y reflejar armonía, rostros saludables que demuestren el cuidado facial.

(04:20) Asegúrate de usar solo rostros de mujeres porque no estamos vendiéndole a hombres. El modelo, la imagen. Bueno, aquí dejémoslo por defecto y vamos a darle continuar. En esta otra opción lo que Gama nos muestra son los diferentes estilos que podemos adaptar a nuestro ebook. Aquí con gama tenemos una ventaja muy grande y es que prácticamente nos saca nuestro producto extranjero listo, es decir, con el diseño de las páginas.

(04:55) Y aquí en el lado derecho vemos muchos estilos ya predeterminados, colores de fondo, miren, por ejemplo, que nos ahorra muchísimo tiempo. Como estamos en un tema de yoga facial, quiero ponerlo. Pongámoslo marca minimalista, pongámoslo negro y le damos aquí en generar. Vamos a ver qué nos va a arrojar.

(05:20) Dice que se está generando, que no cerremos la pestaña porque está en proceso. Aquí sobre el lado izquierdo nos va mostrando esas páginas de nuestro ebook o tarjetas como se llaman pues aquí dentro de la plataforma. Habíamos elegido 10. Aquí está cargando. Va en seis. Bueno, esperemos que termine de hacer su proceso. La interfaz es muy intuitiva, es muy sencilla.

(05:46) Aquí sobre el lado derecho encontramos más opciones de edición. Si queremos más plantillas de tarjeta, que pues son las páginas, diseños, si queremos agregar bloques de texto, imágenes, videos incluso. Bueno, super chévere. Vamos a ver. Entonces, aquí démosle acá ocultar y ya tenemos las 10 páginas o las 10 tarjetas. Vamos a ver qué fue lo que nos arrojó.

(06:11) Miren, por ejemplo, que nos trae incluso ya imágenes de portada por defecto. Aquí podemos verlo rápidamente en presentar. A ver qué fue lo que nos nos arrojó. Ebook de yoga facial. Descubre la juventud eterna. Guía completa. Esto también se lo podemos quitar. Esto de que por prueba edición, eso se lo podemos quitar. Aquí está la introducción.

(06:34) Esta imagen pues no tiene nada que ver con el con el nicho. Ahorita se la cambiamos y bueno, vamos viendo cómo va organizando como toda la información. Si quisiéramos manualmente también podemos agregarle más información nosotros mismos. Volvamos acá a la página principal y quiero mostrarles, por ejemplo, cómo cambiamos esta imagen, que no tiene nada que ver con lo que estamos hablando.

(06:58) Aquí simplemente le damos editar. Si quisiéramos elegir otra de esas parecidas, podemos hacerlo. De lo contrario, le decimos que nos genere una nueva imagen con la inteligencia artificial. Aquí tenemos esta que nos mostró ahorita por defecto y digámosle que genere más imágenes de yoga facial.

(07:26) genera una imagen que refleje ejercicios de yoga facial en de yoga facial. Déjalo así rápido y simple. A ver qué nos va a mostrar. Recuerden que estamos haciendo productos mínimos viables. Miren, por ejemplo, ah, super chévere estos que nos sacó acá. Eh, vamos a ver esta. ¿Cómo se nos ve ahí? Esperemos que cargue.

(07:55) Esta la podemos correr, pero bueno, esta como que no se distingue tanto. Elijamos acá el formato vertical y digámosle que lo genere nuevamente. Cada vez que nosotros generamos una imagen o algún cambio, eh estamos consumiendo créditos. ¿Listo? Para que lo tengamos en cuenta, pero no hay ningún problema. Dado el caso que hay nos consumimos todos los créditos, les voy a dar un hack, un truco, un tip.



(08:21) Simplemente nos creamos otra cuenta con otro correo electrónico totalmente gratis y no pasa nada. Digámosle que no, no me gustó esta imagen porque está muy calicaturesca y pues no que nos recree otra. Vamos a ver qué nos arroja. Bueno, esta puede ser. Usemos esta. Listo, dejemos eso. Listo.

(08:58) Y así podemos hacerla con cada una de las páginas, suponiendo que ya tenemos aquí todo nuestro producto extranjero ya finalizado con todo el contenido que ya nosotros eh tenemos, ¿cómo descargamos entonces el ebook o el PDF? o nuestro producto extranjero. En esta parte superior, al lado de presentar, le damos en compartir y le damos en esta flechita que es se llama exportar y lo exportamos en PDF.

(09:29) Super importante siempre en este formato porque así es como le llega a nuestro cliente. Le damos descargar y automáticamente en cuestión de segundos ya nos queda guardado el nuestro computador. Listo, esto fue todo el proceso de Gama. Miren qué tan sencillo es. Y es muy importante que sigamos desarrollando esas habilidades de inteligencia artificial, que tengamos presente las diferentes opciones de estas herramientas donde podemos crear nuestros productos extranjeros.

(09:58) Nos vemos en la próxima lección. M.

#### 4: CREANDO UN PRODUCTO EXTRANJERO CON GEMINI

<https://www.youtube.com/watch?v=FI8Vx-ruGSI>

Transcript:

(00:00) Hola, hola, bienvenido a esta lección donde vamos a crear nuestro producto extranjero con Gemini. La idea es que puedas desarrollar esa habilidad de crear tus productos digitales en cuestión de minutos gracias a la inteligencia artificial. Recuerda que tenemos muchas herramientas de las cuales nos podemos apalancar.

(00:20) Ya lo hemos creado con chat GPT, también ya lo hemos creado con Gama y ahora quiero que veas el proceso de la creación con Gemini. Vamos a utilizar los mismos prompts que hemos realizado y que hemos usado con las diferentes herramientas eh, por ejemplo, de CHG GPT y de gama. Yo ya previamente por acá lo tengo copiado.

(00:40) Vamos a pegarlo. Recuerden que estamos creando un producto extranjero de yoga facial. Entonces, vamos a enviarle el prompt o la indicación y esperemos que Gemini haga su trabajo. Aquí vemos que ya nos empieza como tal a entregar la información de nuestro ebook. Le estamos diciendo que es de yoga facial y que nos genere toda la información con introducción, índice, capítulo por capítulo y vemos que acá no lo entrega.

(01:10) Si ven que es superrápido, vamos a usar los mismos prompts. Vámonos acá, vamos por este segundo que es el de la introducción y se lo pegamos. Como le estamos hablando a mujeres, simplemente entonces aquí cambiamos estas letras para que sea un poco más intuitivo y que podamos. Entonces aquí simplemente cambiamos estas letras para que el lenguaje sea netamente para mujeres.

(01:38) Enviémoslo y listo. Miren, cuestión de segundos ya no saca todo la introducción. Superb. Vámonos por el tercer prompt. para que nos comience a desarrollar entonces módulo por módulo. Revisamos la parte del lenguaje. Asegúrate incluir ejemplos prácticos. comprobar que toda la información sea precisa, confiable, de manera que la lectora que es una mujer, pueda obtener los resultados que busca de forma clara y efectiva.

(02:12) Cada palabra es fundamental para que nuestra lectora ella está buscando. Listo, enviémosle el prompt. Gemini es espectacular y nos funciona superb como chat GPT, o sea, si nos apalancamos de ellas para generar nuestro contenido del producto

extranjero, super chévere porque lo tenemos en cuestión de minutos y vamos a tener una información verídica superrápido y un contenido muy completo para nuestros clientes y para nuestro producto extranjero.

(02:50) Recuerden que esto tenemos que hacerlo con cada módulo. Entonces, simplemente lo que hacemos acá es volver a copiar este prom, pero le cambiamos entonces ya no el módulo uno, sino que va a ser por el módulo dos y así sucesivamente hasta que lleguemos a todos los módulos de nuestro producto extranjero. En este, por ejemplo, tenemos, si no estoy mal, como seis capítulos.

(03:17) Vamos a revisar acá mientras nos realiza este segundo. Ah, bueno, en este caso Gemini nos sacó cinco capítulos, entonces vamos a decirle que los desarrolle uno por uno aquí. Entonces, simplemente reemplazamos, vamos por el módulo 3, enviamos y vamos adelantando trabajo y optimizando tiempo. Y ponemos aquí el número cuatro. Número cuatro.

(03:48) Enviamos y vamos optimizando y ponemos acá que el cinco. Listo, ya tenemos entonces todos los módulos del programa. Vámonos para el siguiente prom. Entonces vamos a decirle que nos desarrolle el módulo de conclusiones y recapitulación de todo nuestro ebook, de todo nuestro producto extranjero. ¿Listo? Eh, enviémoselo. Perfecto.

(04:16) Vamos adelantando tiempo y copiamos el prom de los bonos y aquí reemplazamos información. Entonces, como por aquí ya le habíamos dado esa instrucción de qué es lo que queremos en el ebook o a quién está dirigido, pues simplemente venimos y copiamos acá. Entonces, la descripción del ebook es es un ebook de yoga facial que resuelve todo esto.

(04:46) Y copiamos, reemplazamos acá el ebook sobre yoga facial que resuelva el problema del envejecimiento. Listo. Y acá dice el objetivo principal. Aquí reemplazamos de la lectora y volvemos a pegar. Listo. Digámosle que no nos dé tres ideas, sino que nos dé seis y que podamos elegir. Se lo enviamos. Listo. Acá ya nos saca ideas.

(05:24) guía de masaje facial con herramientas, recetas, calendario, videotutorial, entrevistas, grupo privado en redes sociales. Perfecto. Eh, dice, "¿Qué te parecen estas ideas? ¿Te gustaría agregar alguna otra?" Dejémoslo así. Y este último prom es para que nos desarrolle entonces nuestro producto extranjero, que viene siendo el bono adicional, lo que le vamos a entregar a la persona por habernos comprado nuestro ebook principal.

(05:56) ¿Listo? Entonces, aquí vamos a elegir los que más nos llamaron la atención. Digámosle que es el dos, el tres. Entonces es el bono número dos, el número tres y el [Música] número eh, pongámosle. Ah, bueno, el uno también está bueno. El número uno, recuerden que la idea es que no nos compliquemos en entregar como tal el contenido, sino que sea algo así superfácil de desarrollar.

(06:30) Aquí ya nos entrega absolutamente toda la información y ya lo único que nosotros tenemos que hacer es como recomendaciones, como les comentaba en las lecciones anteriores, muy importante revisar la información que nos entrega la inteligencia artificial. Es decir, que nos sentemos y la leamos. Si queremos refinar algo, si queremos que nos amplíe alguna otra información, le decimos, "Amplíame la información, por ejemplo, del capítulo uno o del capítulo 6.

(06:58) Una vez ya tengamos toda la información que sea coherente, que tenga un hilo conductor de lo que queremos transmitir con nuestro producto extranjero, ya lo tenemos listo para ir a diseñarlo directamente en Canva. En las lecciones anteriores ya vimos cómo se diseña el producto desde cero directamente en Canva, simplemente reemplazando información y colocando unas simples imágenes y listo.

(07:22) Entonces, así es como creamos también nuestro producto extranjero con la herramienta de Gemini. Recuerden que en Gemini también podemos eh hacer imágenes, también podemos decirle que nos genere videos o también podemos decirle que nos entregue parte visual. Y lo que tenemos que hacer es que nos vamos aquí a esta pestañita nueva conversación y se nos abre esta nueva para que comencemos a darle un nuevo prom o una nueva indicación de lo que queremos que nos realice.

(07:51) Sigamos con la misma línea de yoga facial. Entonces vamos a decirle, crea una imagen de un rostro en el cual se refleje el tejido de la piel. es para mi producto de yoga facial y la idea es mostrarle a las personas cómo puede llegar a verse el cambio del tejido del rostro. Sí, no tiene un buen cuidado. Entonces, por favor, ayúdame a crear una imagen que pueda representarlo. Vamos a ver qué nos

(08:58) muestra o qué nos genera. Si no, si no nos muestra lo que queremos, debemos de refinarle el PROM, debemos de cambiarle la indicación y darle más detalle. Bueno, mira lo que nos hizo. Wow. Ya. Si queremos como refinar y decirle, "Quiero los ojos oscuros, quiero que sea una piel blanca, una más morena, pues simplemente le decimos que lo cambie.

(09:24) " Es como que pongámosle me gusta lo que hiciste. Por favor, realiza otra versión, en este caso con los ojos de color oscuro. Wow. Miren, chicos, si ven el poder

de la inteligencia artificial. Y lo único que tenemos que hacer acá, dado el caso que listo, estas imágenes ya me gustan para mi producto extranjero, le doy en la flechita para descargarlo, automáticamente se me guarda en mi computador o si lo estamos haciendo desde el celular, es el mismo proceso.

(10:01) Ya descarga automáticamente como lo vemos acá, o simplemente están llegando ventas, están escuchando el poder de los productos extranjeros o simplemente clic derecho y guardar imagen. ¿Cómo? Así de sencillo es como podemos crear entonces con Gemini nuestro producto extranjero. Aquí tenemos toda la teoría, todo lo que vamos a entregarle a la persona.

(10:27) Y aquí tenemos las imágenes. También podemos decirle que nos cree videos si lo quisiéramos. Y ya lo que tenemos que hacer entonces es irnos directamente a Canva, copiar y pegar la información de nuestro producto extranjero, nuestro ebook y ya tendríamos el producto listo. Entonces, chicos, a sacarle el máximo provecho a todas estas herramientas de inteligencia artificial que nos están facilitando la vida.

(10:51) Nos vemos en la próxima lección. M.

## 5: CREANDO UN PRODUCTO EXTRANJERO CON DEEPSEEK

<https://www.youtube.com/watch?v=ZBEfRfIGu10>

Transcript:

(00:01) Lo que vamos a hacer es que entonces voy a poner a prueba deep zip en vivo con ustedes. Es primera vez que la voy a usar y voy a ponerle tal cual el mismo promo que hemos venido utilizando para la creación del ejemplo del producto extranjero de yoga. Recuerdan que lo hemos usado ya en varias herramientas, en Chaque PT, en Gemini, en Gama y bueno, en todas las otras.

(00:26) Y lo que quiero hacer es ponerlo tal cual aquí en deep zipp para ver qué es lo que me va a arrojar. Entonces, me voy a ir incluso directamente a chat GPT para copiar ese promo. Recuerden que ustedes tienen el promo, es simplemente copiar, pegar y reemplazar la información. Vámonos a verlo por acá. Este este.

(00:51) Lo voy a copiar tal cual. No le voy a cambiar absolutamente nada porque quiero ver qué me arroja. Vamos a pegarlo. Vamos a darle enter. Esperemos a ver qué nos va a arrojar esta nueva herramienta. Estoy, la verdad, estoy emocionada. Wow. Miren, bueno, aquí ya me arrojó entonces como tal esa primera información del ebook y quiero que lo comparemos con CHPT.

(01:27) Jackpt nos dio la introducción, los capítulos. Listo, vamos a vernos de zipp. Introducción. Módulo uno, módulo dos con ejercicios, módulo tres, módulo cuatro, incluso, miren, preguntas frecuentes y mitos comunes. Esto no nos lo había dado ya que pt la vez anterior que nosotros hicimos el ejercicio. Esto es completamente nuevo. Mito sobre yoga facial.

(01:52) Conclusiones. Invitación a la acción. Wow. Glosario de términos, recursos recomendados y diario progreso. Hasta ahora. Me ha encantado. Dice, "Este yuk está diseñado para ser tu compañero de confianza en el viaje hacia una piel más joven y radiante con un enfoque práctico amigable y respaldado por la ciencia.

(02:13) Te guiará paso a paso para que logres resultados visibles desde la comodidad de tu hogar. Prepárate para descubrir el poder transformador del yoga facial. ¿Te gustaría que desarrollemos algún apartado en específico? Por supuesto que me encantaría. Vamos a hacerlo también en este momento. ¿Recuerdan también el prom que usamos para que nos desarrolle módulo por módulo o capítulo por capítulo, vamos a hacerlo tal cual, exactamente el mismo. Vámonos por acá.

(02:40) Check GPT. Busquemos el promo por aquí. Copiémoslo. Miren que no les estoy cambiando absolutamente nada, ni una sola palabra. Simplemente estoy copiando y pegando. A ver qué nos arroja entonces con este nuevo prom o esta nueva indicación. le dijimos que nos desarrolle el primer módulo.

(03:05) Querida amiga, si estás leyendo esto es porque, como muchas de nosotras has notado esos pequeños cambios en tu rostro que te hacen preguntarte, ¿cómo puedo recuperar ese? Wow, esto está pero increíble. Si notan el lenguaje en cómo está haciéndome este producto extranjero, me tiene sorprendida. O sea, literal es como si lo estuviéramos escribiendo a mano.

(03:27) O sea, este lenguaje está demasiado persuasivo, está amigable, está cercano, para nada se nota robótico, técnico. Definitivamente lo que yo les he dicho, la inteligencia artificial llegó para facilitarnos la vida y facilitarla en un nivel pro y está en nosotros aprender a sacarle provecho a cada una de ellas. De verdad, ya depende de cada uno de nosotros si la vamos a a nuestro favor si nos vamos a quedar por ahí.

(03:57) ¿Será que sí? ¿Será que no? No, el momento es de los que la están aprovechando. Eso está maravilloso. Tu viaje comienza aquí. Ay, Dios mío. ¿Te gust No, esto está increíble? Miren toda la información que me ha sacado. El poder de tus manos, cómo puedes transformar tu piel sin gastar fortunas, testimonios inspiradores, entendiendo el envejecimiento prematuro.

(04:23) Mire que aquí incluso me pone testimonio. Wow. Listo. Vámonos para chaque PT a ver qué fue lo próximo que debemos hacer. Listo. Digámosle acá que nos desarrolle nuevamente. Ah, bueno, este es el módulo un desarrollo. Fue como tal como una pequeña introducción que es el yoga facial y cómo funciona. Que aquí nos hizo fue la introducción.

(04:54) Nos estaba haciendo era la introducción. Y aquí ya comienza con el módulo uno, que es el yoga, cómo funciona. Ay, wow. Según estudio publicado en el j Wow. Las mujeres que practican yoga facial durante 20 semanas muestran una mejora significativa en la firmeza de la vida. Frases inspiradoras, preparación para el yoga facial, limpieza, hidratación.

(05:17) No, esto me encanta, me encanta. Espero que ustedes aprovechen esta nueva herramienta que les estoy mostrando, porque vamos a tener en segundos cómo crear productos extranjeros virales. Y miren que acá lo estamos creando de cero. Todos estos ejemplos que yo les he mostrado es la creación de cero y es super rápida. Es en cuestión de minutos.

(05:38) La modelación es mucho más rápida. Aquí estamos haciendo es partiendo de un tema, de un nicho en específico, dándole un prom a la herramienta de inteligencia artificial y lo estamos haciendo de cero. Miren qué tan rápido es. No tenemos excusa para de verdad hacerlo con estas herramientas. Tenemos un montón a la mano que podemos usar.

(06:01) Vámonos a decirle que nos haga el otro el otro capítulo. Este es el de Chaque PT. Okay, entonces simplemente le decimos que pasemos al siguiente capítulo. Wow. ¿Le gustaría que desarrolle algún otro apartado o gustará algo en el módulo? Sea como si quisiéramos agregar algo diferente. Vamos a ver cuántos módulos fue que nos sacó inicialmente. El dos 3 cu.

(06:31) Bueno, digamos que nos haga absolutamente todos los cuatro módulos porque quiero hacer este ejemplo super bien detallado acá con esta nueva herramienta de inteligencia artificial, así como hemos visto en las otras. No quiero que tengan excusas de no hacerlo ni con CH GPT ni con Gemini, ni con Gama.

(06:50) Es que una me lo sacó incompleto, es que la otra no me deja, es que no. Aquí les estoy mostrando esta otra opción porque no tenemos excusas. Vamos preparando por acá este otro. Dejemos que termine y inmediatamente le enviamos este nueva o indicación de que continúe con el siguiente módulo número tres. Vamos a ver qué nos está diciendo.

(07:14) Eh, ejercicios para reducir arrugas de la frente, levantamiento de las cejas, beneficios, frase motivadora, ejercicios para las cejas y abrir los ojos. Wow. Para afinar óvalo, facial y reducir papada, no es que aquí tenemos todo. Hidratar y dar volumen de labios. La sonrisa de la Monalisa. Consejos para maximizar resultados.

(07:37) Explicámosle que continúe. Frase final motivadora. Wow. Cada ejercicio que haces es una inversión en tu belleza y bienestar tu futuro. Yo te lo agradecer te lo agradecerá. No es que increíble, increíble. por acá vámonos adelantando y pongámosle este otro para que nos vaya haciendo el último módulo, pero pues le enviamos la indicación cuando termine de generarnos este apartado porque mire que acá aparece como en stop, entonces no vamos a interrumpirlo.

(08:05) Esperemos que termine y ahí sí se lo enviamos. Increíble. A ver qué nos va a mostrar, que nos va a arrojar. Dice, "Complementos para potenciar los resultados, alimentación para una piel joven, alimentos que debes incluir en tu dieta, consejos prácticos. Otra vez una frase motivadora, hidratación y cuidado diario.



(08:31) No, esto está demasiado bueno, está muy muy completo. De verdad que me está gustando demasiado y estoy exproándola con ustedes. Yo no la había probado. Es primera vez. Estamos haciéndolo en vivo y descubriéndola juntos. De verdad que eso es tan maravilloso. No había tenido oportunidad de de hacerlo. Listo, molestado otra indicación.

(08:54) Aquí iríamos entonces ya por el último módulo porque nos había sacado inicialmente cuatro aquí en la parte inicial. Módulo 3, módulo cuatro. Listo. Vámonos para esta última parte. Módulo cuatro. Preguntas frecuentes y mitos comunes. El yo realmente funciona. Wow, no saca nuevamente evidencia científica. ¿Cuánto tiempo debo dedicar a los ejercicios? Consejos prácticos, rutinas.

(09:24) ¿Puedo hacer yoga facial si tengo la piel sensible o condiciones como rosas? Mira que aquí nos está planteando como todas esas objeciones que puede llegar a tener nuestro cliente y aquí ya las tenemos. O sea, esto incluso nos puede ayudar a crear nuestros anuncios, a crear también eh la promesa, todo. O sea, y aquí podemos partir un montón, nos da demasiadas ideas para rescatar, o sea, está buenísimo. Está buenísimo.

## 6: DISEÑANDO UN PRODUCTO EXTRANJERO EN CANVA PT1

<https://www.youtube.com/watch?v=8THwsqaCoME>

Transcript:

(00:00) En esta lección vamos a aprender a diseñar nuestro producto extranjero en Canva. Vamos a ponerlo visualmente lindo. Ya tenemos previamente como tal todo el contenido que nos arrojó GPT y también como lo vimos en las lecciones anteriores, cómo pudimos hacerlo con gama. En este caso vamos entonces a diseñarlo de cero en Canva para que nuestro cliente cuando nos compre nuestro producto extranjero le parezca lindo y que sepa que hay mucho valor al recibir el producto.

(00:32) Entonces, ya previamente debes de tener como tal tu cuenta en Canva. Esto también es una cuenta totalmente gratis. Recuerden que podemos hacer mucho, mucho con toda la las cuentas gratuitas. Y lo que vamos a hacer entonces es, esta es la página inicial que nos muestra Canva y lo que vamos a elegir, vamos a darle aquí en estos tres punticos para buscar la opción que debemos elegir para poder diseñar entonces como tal nuestro producto extranjero.

(00:59) En esta parte izquierda vemos que hay unas opciones ya como tal preestablecidas. Eh, y también si quisiéramos personalizar como tal nuestro eh documento nuestro tamaño nuestro diseño. Y aquí también nos muestran ya otras opciones. Entonces, lo que nosotros vamos a hacer es que podemos buscar con la palabra ebook y nos arroja portada para ebook.

(01:22) Vamos a elegir esa opción y nos va a abrir una página en blanco. Pero aquí en esta parte izquierda vamos a encontrar todas las opciones que nos entrega Canva como tal de plantillas, de diseños que ellos ya tienen preestablecidos, ya tienen prediseñados y que nosotros podemos adaptar eh a nuestro producto.

(01:42) Entonces, nos vamos en diseño, plantillas y aquí nos muestra muchas opciones. Podemos ver todas las que nos arroja, pero como en este caso estamos haciendo el ejemplo de yoga facial, vamos a buscar qué nos arroja y nos muestra de lo que hay de yoga facial. Algo para tener muy presente y es que todo lo que nos muestre esta coronita es porque es de la versión paga, de la versión pro o la versión premium de Canva.

(02:09) Entonces, si yo quisiera usar este diseño, él me va a decir que no puedo porque tengo es una versión de Canva gratis. Entonces, no pasa nada. En la versión

gratis hay muchas opciones, muchas, muchas opciones. No hay necesidad de que ustedes tengan la paga, se los aseguro. Me van a dar más adelante la razón. Simplemente tener presente que el diseño que elijamos pues no tenga esa corona.

(02:32) ¿Listo? Entonces vamos a ver qué hay por acá. A ver, algo que sea bonito. Pongámosle clase de yoga, yoga, meditación, relajación. Vamos a ver en bienestar qué nos muestra. Bueno, no. Salud, bienestar. Hola a buscar yoga. Vamos a mirar si en técnicas de meditación no es buscando yoga, pero yoga facial.

(03:02) Acuérdense que es diferente. A ver qué color nos gusta para la portada del ebook. Puede ser este, puede ser también como este verde. Eh, a ver qué estilos hay por acá. Bueno, no hay. A buscar de meditación y otra que podamos adaptar. A ver, ¿qué más? A ver, de relajación es explorar, es empezar a revisar qué opciones nos da. Vamos a ver de belleza.

(03:39) También podemos buscar con palabras claves. Miren que ya de belleza nos da muchas más opciones. Miren, por ejemplo, esta no nos aparecía ahorita con yoga. Esa tampoco. Esta tampoco. O sea, es empezar como a revisar con varias varios sinónimos, objetivos y no complicarnos tanto. Eso sí, no complicarnos y elegir algo rápido. Elijamos.

(04:03) Bueno, dice maquillaje fantasía parece como, la verdad no me gusta porque parece como asustada. Miren los ojos ahí como asustadas o no. Ah, bueno, estas pro. Debe de haber alguna por ahí que sea gratis así parecida. Yo sé que sí. No, vamos a belleza. Volvamos. Bueno, esta puede ser. Esta esta está chévere.

(04:35) Acá lo que nosotros tenemos que empezar a hacer es entonces adaptar cada una de las páginas de nuestro ebook. Entonces, nos vamos a chat GPT y nos vamos al a los chats donde tenemos la información. Lo que yo te recomiendo también hacer es que toda la información puedas ponerla en un documento y vayas pegando ahí como toda la información.

(05:00) dado el caso que pueda tenerla un poco más organizada aquí, porque lo vamos a hacer mucho más rápido. Listo, abramos esta parte. Listo. Vámonos al ebook. Dice que está en esto y nos vamos. Entonces, este es el nombre de nuestro IBO. Lo copiamos. Entonces, este es el nombre de nuestro ebook. Lo copiamos, nos vamos a Canamos.

(05:41) Aquí jugamos con el tamaño, también con la letra. Miren que aquí estas palabras como que no no caben. Entonces, simplemente yo arrastro, arrastro por aquí, optimizo y también lo que podemos hacer es cambiarle la tipografía. Nos vamos

a esta parte superior y aquí podemos elegir las tipografías. Una que es se usa mucho y que me gusta se llama Monserrat. Monserrat. Esta de acá.

(06:14) porque se ve como cuadradita, bonita, es entendible. Yo sí les recomiendo que no usen esas tipografías que parecen como jerográficos, que ni se entiende. Eso es mejor eh evitar usarla para pues que se entienda bien lo que queremos transmitir. Aquí, por ejemplo, podemos correr la foto.

(06:35) Esto yo también lo puedo hacer aquí, así más grande. Y lo que hago es que arrastro simplemente. Si ven, es sers sencillo, es muy intuitivo. Es yoga facial para el rejuvenecimiento natural. Aquí lo que puedo hacer es que le bajo acá. Si quisiera ponerle en negrilla, si quisiera también por acá cambiarla a mayúscula, simplemente darle clic y me lo cambia. Y aquí le adapto esto otro.

(07:14) Esto se lo podemos borrar. Esto es dado el caso. Si quisiéramos personalizar nuestro IBO, si fuera creador una persona en especial, si tuviéramos una academia, eh pongámosle acá, por ejemplo, eh, no sé, mm, como si la academia se llamara yoga. Academia eh, yoga. Yoga facial. Un ejemplo, eso es solamente como por un ejemplo.

(07:42) Dado el caso que quisiéramos que aparezca, si no, pues eso no hay necesidad de ponerlo. Ya es como nosotros queramos personalizar nuestro IBO. Aquí también lo que podemos hacer es jugar con todo esto, miren. Y yo le puedo cambiar el color. Miren acá. Dado el caso, se puede transparentear. Sí. Ay, no, no me gustó, la embarré. Simplemente le doy acá en las flechitas y me devuelvo.

(08:18) Otra cosa que podemos jugar para que ustedes vayan teniendo ahí más presente texto. Le doy aquí en título, pego acá yoga facial, lo pongo en mayúscula, leo acá enter y podemos jugar con las tipografías. Miren, por ejemplo, el acá también nos da como unas predeterminadas estas de acá. Podemos elegir y empezar a jugar con ellas de cuál es la que se nos va a ir viendo mejor.

(09:01) Mira acá ya es cuestión también de creatividad. y de cómo ustedes quieran hacer los diseños. Mir todo esto acá también nos muestra ya elementos gráficos porque mire la inteligencia artificial de Canva como vio que yo lo que estoy buscando es cosas de yoga facial. Ya me muestra cosas relacionadas a yoga facial.

(09:28) Bien, entonces puedo ponerle como esta matica por acá. Le puedo poner transparencia, miren, para que se vea como así un poquito transparentosa. Esto también es de yoga, entonces puedo ponérselo por acá como pequeñito si quisiera.

Miren, si ven, podemos poner lo pongo por acá, incluso por acá ya dado el caso que que se quiera poner.

(10:02) Pero bueno, por ahora no quiero ahondar como en todo ese tema de diseño porque quiero es mostrarles como tal la creación acá en en Canva. Supongamos que ya vamos a dejar ahí nuestra portada y que ya nos gustó y nos encantó y que ya es lo mínimo viable. Listo. Recuerden siempre mi nubo viable. Entonces nos vamos para la introducción. Entonces vamos acá.

(10:31) Cerrémoslo. Y dice que este es el índice. Vamos a ampliarlo. Ay, no, perdón, perdón. Abríel que no era. Vámonos al índice que está. Se me perdió. Entonces vamos a pegar la introducción. Nos vamos aquí a Cana, lo pegamos. Cambiémosle obviamente esta letra que está noía Monserrat. Para que no se compliquen. Yo a todo le pongo Monserrat o o una que sea pues así.

(11:15) como cuadradita. Acá le podemos bajar el tamaño. Importante que le demos aquí las márgenes. Miren que acá nos muestra por defecto como esos colorcitos para que no nos pasemos de ahí. Entonces, bueno, esa es la introducción. Empezamos a darle espacio acá. Si no queremos todo el mayúscula, simplemente venimos acá y cambiamos.

(11:40) lo queremos centrado o la alineación a la izquierda o a la derecha o simplemente todo acá completo. Entonces, bienvenida. Descubre el poder facial. Listo. Aquí jugamos entonces con la negrita. Si quisiéramos cambiarle el fondo a la página, simplemente seleccionamos y nos damos nos vamos a la bolita de colores. Si yo quisiera, por ejemplo, negra café, esta rosadita como para que quede parecida a la de acá, eh un degradé también si quisiera gris, o sea, y también podemos personalizar el color desde acá, o sea, como elegir el color dado el caso que no esté. En este caso

(12:27) vamos a dejarlo puede ser negro y la letra entonces vamos a cambiarla blanca para que se nos vea. Miren la diferencia. Así ven que cambia totalmente la percepción. Listo. Entonces, eh esta es nuestra primera página. Lo que podemos hacer también y es algo muy chévere, es que aquí Canva nos permite generar imágenes también con inteligencia artificial.

(12:56) Entonces, miren, nos vamos acá aplicaciones. Ah, no. Entonces, lo que hace Can también es que nos da muchos recursos y aquí podemos encontrar también eh imágenes de inteligencia artificial y nos da todas estas opciones. Y sin embargo, aquí en elementos o en plantillas podemos encontrar otros recursos. Vamos a entonces,

por ejemplo, si quisiéramos poner acá una imagen, Cana, lo que nos permite también es que con su inteligencia artificial podemos crear imágenes.

(13:31) Vamos aquí como a estos destellos que vemos en la parte final de la de la página y le damos en la parte de imagen. Buscamos acá la opción. Mira, también podemos añadirle el número de página. Vamos a añadírsela de una vez porque es un ebook, entonces para que esté numerado. Super chévere la fuente también si quisiéramos cambiarla y el tamaño, eso sí irrelevante, pero que quede pequeñito.

(13:59) Y démosle el mostrar más porque queremos que nos genere unas imágenes. Vamos a darle aquí ver todo. Mir que ya nos trae por defecto imágenes relacionadas al yoga facial. es tan inteligente que apenas le hemos puesto el título y esta pequeña parte de la introducción y ya nos arroja acá todo esto, ¿sí ven? Entonces vamos a elegir aquí eh cualquiera de estas.

(14:26) Esta puede ser esta de acá. Listo. Pongamos que lo vamos a dejar así. Nos vamos para la siguiente. Vamos a poner todo en el negro. Como ya teníamos esta previa también, lo que simplemente podemos hacer para que ustedes no estén una por una, una por una, le dan acá en añadir una página. Miren que ya se ponen así negritas.

(14:51) Entonces, bueno, devolvámonos aquí a HGPT y nos vamos para el capítulo uno. Esto tenemos que hacerlo, obviamente con todos los capítulos. Copiar y pegar. Copiar y pegar. Vamos aquí en color blanco. Aquí ya tenemos Monserrat y elijamos tamaño. Ay, podemos elegir un tamaño 12 14. Está bien. Damos la margen.

(15:28) Y bueno, si vemos que acá entonces se nos pasa porque fue un texto muy largo, simplemente entonces copiamos, borramos y pegamos en la siguiente página. Elegimos nuevamente Moncerrat 12. Y aquí para que no hagamos eso uno por uno, uno por uno, como cambies en este momento, le damos aquí a cambiar todos y listo.

(15:49) Ya por defecto entonces las otra tipografía y los otros textos ya nos van a quedar así. Entonces aquí podemos jugar con los espacios, si yo no quiero que sea centrado, sino más bien alineado. Le damos ya como el orden. Podemos ponerlo entonces en negrita. Listo. Aquí le damos otro espacio que no se nos vea eso así como tan pegado.

(16:16) Y si vemos que entonces acá también se nos corrió, entonces lo copiamos, borramos y venimos y lo adaptamos a la siguiente página. Ya aquí esto es cuestión netamente, como les decía ahorita, de sentarnos un ratico y comenzar a diseñarlo, pero es demasiado fácil. Simplemente copiar y pegar nada más. Acá, como esto es

un título, un subtítulo, perdón, también le podemos colocar la negrita como para que se diferencie de que es un punto importante. Aquí también.

(16:56) para que pues la persona sepa que aquí se está hablando algo que tiene que prestarle atención. Y aquí, por ejemplo, que son estas opciones, podemos darle en estos punticos. Mírenlo acá, ¿ven? Ya se va viendo la diferencia. Si ven, ya se va viendo obviamente visualmente mucho más lindo y no nos toma mucho tiempo.

(17:28) Bueno, volvamos aquí a GPT, nos vamos para el cuarto. Como ya tenemos otra parte acá de la página para que no se nos haga muy largo, entonces por eso no copié mucho texto. Y aquí es omega 3. Copiamos, aunque si quedó largo, entonces simplemente borremos acá y nos vamos para la siguiente página. Le damos aquí en los punticos. Listo. Nos vamos nuevamente. Copiamos.

(18:15) Y así sucesivamente con todo nuestro ebook. Corrémoslo acá. Supongamos que entonces ya lo tenemos terminado, ¿sí? Y queremos añadir entonces más imágenes. Le damos acá agregar una página nueva por defecto. Ya me la pone entonces en el color que preestablecimos para el fondo de la página. Y podemos añadir infinidad de imágenes que queramos, incluso también podemos poner videos si así lo quisiéramos.

(18:49) Vamos a ponerle una por acá que represente como este aceite, que refleje como toda esa parte de cuidado de la piel. Si yo la quisiera poner de fondo, simplemente le doy clic derecho y le doy reemplazar fondo. Y lo que puedo hacer es que le doy en estos cuadritos de transparencia y juego con ella. Miren, si ven y puedo cambiarle como ese color de frente a cualquier color.

(19:21) Le mirar como cuál se nos va adaptando, cuál queda más lindo así como visualmente. Miren, aquí puedo volver a ponerla un poco más así. Si digamos si yo quisiera este texto que tenga esto de fondo, simplemente vengo y la pongo así y puedo seguir jugando con esa transparencia. Así.

(19:47) Entonces, supongamos que ya está el ebook terminado, ya lo hicimos en Canva. quedaría de esta manera. ya empezar a jugar con nuestros diseños y con la distribución del contenido. Bien.

## 7: DISEÑANDO UN PRODUCTO EXTRANJERO EN CANVA PT2

<https://www.youtube.com/watch?v=ZQcRpZj7a70>

Transcript:

(00:00) Hola, hola chicos, en esta lección vamos a ver entonces cómo vamos con el diseño de nuestro producto extranjero. En las lecciones anteriores yo les mostraba cómo comenzamos a diseñarlo en Canva desde cero, es decir, trayendo netamente la información que nos entregó Chaji PT en este caso y trasladándola a esta plataforma.

(00:22) Por aquí yo ya le cambié algunas imágenes, como pueden ver, y ya está teniendo y va cogiendo forma nuestro producto extranjero. Sigue estando un poco básico porque no le he puesto muchas imágenes, como pueden ver está muy minimalista, pero aquí ya tenemos básicamente nuestro producto mínimo viable, tienes la información. Algo que yo les recomiendo es que, por ejemplo, chicos, en la parte de nuestros ebooks, si son así por capítulos, les recomiendo que lo pongan así en páginas eh diferentes o divididas, porque lo que va a hacer es que la persona va a

(00:56) percibir mucho más valor, mucho más contenido y visualmente se ve más organizado. Recuerden que todo entra por los ojos y necesitamos que nuestro cliente esté contento con lo que le estamos vendiendo. ¿Listo? Entonces, por acá ya tenemos ya la información organizadita. Lo que nos falta como tal es agregarle imágenes para terminar de que toda esta parte visual se nos vea más lindo.

(01:21) Oh, bueno, lo que podemos hacer es simplemente, por ejemplo, este, preparación para yoga facial. Démosle añadir una y aquí ponemos la imagen. Démosle en descargas, por ejemplo. Esperamos que cargue. Aquí se llena como esta lineecita y ya la tenemos acá. Si tenemos estas marcas de agua, muy sencillo, lo que podemos hacer es simplemente cortarlo y podemos darle reemplazar fondo y la podemos correr un poco hacia acá.

(01:55) Y miren, si ven, incluso otro poquito podemos bajarle la transparencia como les había mostrado hace un momento. Y si ven cómo va quedando. Incluso esta imagen la podemos subir como para que la persona cuando compre el ebook y lo abra de inmediato se encuentre con esta con esta imagen. Miren, esto es como la contraportada.

(02:18) sigue el nombre del libro y listo, ¿no? Eso está super chévere. Acá los capítulos también le podemos poner imágenes de fondo, simplemente pequeñas, ya



a decisión de cada persona. Acá subamos otra, por ejemplo, esta la podemos poner acá. Esperamos que que cargue. Simplemente le damos click y la vamos colocando. Si ven lo sencillo que es, incluso si yo quisiera poner dos imágenes, tres, cuatro, lo que sea, simplemente pongo las imágenes que quiero y las acomodo.

(02:53) Es simplemente darle como los el tamaño. Miren, por ejemplo, así quedaría. En este caso, pues dejemos una solamente por el ejemplo, pero es muy muy sencillo, no necesitamos ser diseñadores, gráficos ni nada por el estilo para poder crear nuestros productos y nuestros diseños aquí en Canva. Esta herramienta es muy intuitiva y es muy fácil de usarla.

(03:16) Pongamos esta aquí, por ejemplo. Y así lo podemos hacer con cada una de las páginas si quisiéramos. Esta la podemos recortar acá un poquito como para darle un aire. Miren, miren qué chévere. Si ven como va cambiando nuestro contenido. Y en estos cuadraditos que vemos acá en la parte de abajo de la página, la en la parte inferior, podemos ver en general cómo nos está quedando nuestro producto extranjero. Acá vemos todas las páginas.

(03:47) Entonces tenemos esta vista predeterminada así muy chévere porque ya vamos viendo como el orden y podemos decidir como que bueno, aquí no tengo casi imágenes, aquí no tengo ninguna. Entonces pues simplemente me voy acá, vuelvo y le doy en los cuatro cuadritos y le pongo una imagen y no tengo que estar buscando página por página.

(04:07) Entonces eso también nos va a ahorrar mucho tiempo. Pongámosle esta por acá. Y así vamos rellenando esos espacios para que entonces se vea con mucho más valor percibido. Nuevamente hacemos el ejercicio, nos vamos y si ven, o sea, s superfácil y super intuitivo. Entonces, chicos, así va quedando nuestro producto extranjero.

(04:31) Ya estoy muy muy ansiosa de comenzar a ver y a conocer cuáles son esos productos extranjeros que ustedes van a vender y que van a romper en comisiones. Así que manos a la obra. M.

## 8: TRADUCIENDO NUESTROS PRODUCTOS EXTRANJEROS VIRALES

<https://www.youtube.com/watch?v=7AoHHyuGdg4>

Transcript:

(00:00) En las lecciones anteriores vimos cómo crear nuestro producto extranjero viral desde cero con Chaque PTY, minigama y con estas otras herramientas de inteligencia artificial, partiendo ya desde que tengamos previamente el espionaje viral y hayamos identificado el nicho o el producto que queremos ir a vender.

(00:21) Eso fue lo que vimos en las lecciones anteriores. En esta lección lo que vamos a hacer es, suponiendo que ya tenemos el producto identificado, que ya sé que es lo que voy a vender, yo ya estoy completamente seguro, cómo es que puedo pasarlo o cambiarlo a otro idioma. Es decir, si por ejemplo en el pack de PBRs yo quiero vender un producto del nicho que yo ya sé que tiene una oferta validada y resulta que en esa bolsita de más de 200 ebooks yo encontré un producto que tiene esa oferta que puedo comenzar a modelar y a vender, pero seguramente puede estar en inglés o en

(01:00) portugués o en cualquier otro idioma y yo quiero venderlo, por ejemplo, a español, suponiendo. En este caso quiero entonces mostrarles cómo es que traducimos en CH GPT esos productos extranjeros virales, esos ebooks que están en otro idioma. En este caso quiero hacerlo con un ebook que está en portugués y que lo traslade como tal a español tal cual.

(01:22) En esta ocasión yo no le voy a decir que lo modele, yo le voy a decir que me lo pase tal cual porque quiero que ustedes vean este proceso de cómo CH GPT nos traduce en cuestión de minutos algo que esté en otro idioma. Recuerden que yo por ahí les he dicho que yo no domino el inglés y vendo en inglés.

(01:40) Entonces, esa es la importancia de saber darle órdenes a nuestro asistente virtual que es CHGPT. Entonces, lo que debemos hacer es darle clic en este icono que es como un ganchito donde dice adjuntar archivos. nos vamos a la opción de cargar desde el ordenador, que en este caso lo vamos a hacer de esa manera, pero si ustedes lo tuvieran en un Google Drive, pueden conectarlo o ya una cuenta de Microsoft, pero en este caso el paso más sencillo, yo ya lo tengo guardado en el computador.

(02:07) Busco entonces la carpeta donde está guardado ese archivo, la selecciono y una vez entonces encuentre el archivo en las carpetas de mi computador, entonces le

doy clic sobre él y le doy abrir automáticamente. Entonces, ya me carga aquí en la plataforma de CH GPT. Una vez entonces ya tengamos el ebook cargado, el archivo como tal acá en GPT, vamos a darle las siguientes indicaciones o el siguiente prom.

(02:34) Vamos a decirle, por favor, traduce a español. En este caso, quiero traducirlo en español porque les quiero mostrar ese paso a paso para que ustedes puedan verlo de una manera más práctica. Ya después, por ejemplo, si está en portugués y lo quiero vender a inglés, es el mismo proceso o viceversa. Si está en inglés, quiero venderlo en portugués, lo mismo.

(02:54) Si está en portugués y quiero venderlo en francés, es el mismo. Simplemente le vamos a reemplazar, por ejemplo, en este caso, donde yo le estoy diciendo a español por el idioma que queramos e como tal nuestro producto extranjero viral. Entonces, aquí sería, por favor, traduce a español de manera natural y nativa. Estas dos palabras son super claves.

(03:17) Por ejemplo, en nuestro idioma español, en diferentes ciudades, en diferentes países, aunque hablemos el mismo idioma, tenemos gerga totalmente diferente. Es decir, palabras que por nuestra cultura de las ciudades donde pertenecemos significan algo totalmente diferente a donde la otra persona quizás también hable español.

(03:35) Entonces, por eso le hacemos esta aclaración de que nativa y natural, es decir, por si de pronto el eBOC que queremos traducir tiene una jerga portugués, que en este caso lo lo tenemos originalmente portugués, que no tiene ningún significado en español, pues entonces va a quedar como distorsionada la información y el contenido que está ahí.

(03:55) Entonces, lo que hace CHPT y la inteligencia artificial es que esas palabritas que son como extrañas las adapta a el idioma que nosotros le estamos solicitando. Entonces, en este caso de manera natural y nativa, sin añadirle ni quitarle nada. También es muy importante esto. ¿Por qué? que muchas veces la inteligencia artificial se emociona, por llamarlo de alguna manera, y empieza a agregarle otro tipo de información a lo que nosotros estamos consultándole.

(04:28) Entonces, él lo que va a hacer acá es que va a toda la información que tiene en portugués, no le va a poner ningún párrafo adicional y no le va a quitar tampoco nada. Lo único que va a hacer es que lo va a traducir de una manera a de español supernatural, es decir, como si él fuera, en este caso, por ejemplo, colombiano. ¿Listo? pues haciendo como el ejemplo más eh tangible.

(04:51) Entonces, por favor, traduce español de manera natural y nativa, sin añadir ni quitarle nada y le damos enter. Esperamos entonces que él vaya como analizando lo que está en el archivo y unos minuticos ya tendríamos como tal nuestro producto extranjero viral a español, que en este caso lo estamos haciendo en este idioma. Entonces, mira lo que nos pregunta.

(05:12) procederé a traducir el contenido del archivo de manera fiel y natural en español. ¿Te gustaría que traduzca todo el documento de una sola vez o prefieres que vaya capítulo por capítulo? En este caso le voy a decir que vaya capítulo por capítulo para que sea más práctico y también para que ustedes vayan viendo.

(05:30) También esta manera es mucho más sencilla si vamos a ir a editarlo visualmente, a diseñarlo en Canva, porque se nos va a hacer mucho más sencillo copiar y pegar capítulo por capítulo que no copiar todo el texto de corrido, porque quizás aunque este es un ebook corto, podemos eh elegir un ebook que sea, imagínense, de 500 páginas.

(05:51) Entonces, si le decimos a Jackpt, tradúcelo de corrido, nos vamos a volver locos con tanto, con tantas letras y con tanta información. En este caso por capítulo, por favor, hazlo. Capítulo. Ay, por acá me equivoqué, perdón. Hazlo capítulo por capítulo. ¿Listo? Esperemos que lo vaya generando.

(06:18) Así también él nos va a botar la información mucho más rápido porque no va a tener que centrarse en todas las páginas del ebook, sino que por secciones. Entonces, bueno, aquí dice que tenemos el primer capítulo, que es la introducción. Entonces, aquí mira que nos dice al final, si te parece bien, continuaré con el siguiente capítulo. ¿Qué opinas? Claro que sí, por favor, continúa y mientras él va haciendo el otro capítulo, nosotros podemos ir revisando lo que Chept nos va generando.

(06:47) Y por ejemplo, el ebook que nosotros estamos traduciendo acá en este momento al español es de formas naturales para superar la menopausia en las mujeres. Y en este caso entonces él me dice ya en español la introducción como tal del producto, la menopausia es el término utilizado para describir el fin de la menstruación en las mujeres.

(07:05) Sin embargo, puede significar mucho más que este simple hecho. Yo les recomiendo que cuando hagan una traducción caso puntual, por ejemplo, español, pues sí le pueden dar como una leída así muy rápidamente, como por ejemplo a las primeras páginas para saber si tiene como una coherencia. ¿Listo? Ya si es en inglés, en el mandarín, en griego, en el otro idioma que ustedes elijan.

(07:31) Simplemente en viceversa le dice HGPT, "Ven, por favor, dime si eso está bien escrito y si tiene un significado coherente." Así de sencillo. Entonces, bueno, por acá ya tenemos el capítulo número uno, que son los síntomas de la menopausia. Eh, digámosle que continúe con el capítulo 2s y así sucesivamente.

(07:56) Les va le vamos dando entonces como todas esas órdenes hasta que completemos capítulo por capítulo de todo nuestro producto extranjero viral. ¿Por qué les digo que esta es la manera más sencilla? Porque si ustedes ven acá, por ejemplo, estas dos rayitas, esta superior y esta inferior, eso quiere decir que es una sola sección de CHGPT.

(08:15) Es decir, si yo quiero venir a copiar, a seleccionar y copiar, miren que hasta ahí me deja. Si yo me quiero seguir, se interrumpe porque tiene esta rayita. Entonces, yo lo que puedo hacer para facilidad es copiar e irme a Canva o a la plataforma donde yo estoy diseñando mi producto extranjero viral y copiar. Si yo lo hiciera de una manera de corrido de todo el producto, pues entonces tendría que señalar absolutamente todo y empezar a identificar dónde termina un capítulo, dónde termina la introducción, dónde termina el índice. Entonces, por eso

(08:49) también les recomiendo como que el prom que le den o la indicación que le den a a CHGPT sea que lo haga capítulo por capítulo, porque mientras él, por ejemplo, está haciendo aquí el capítulo dos, yo me puedo ir inmediatamente a Canva, pego la introducción y pego el capítulo uno y así estoy ahorrando muchísimo tiempo mientras él me está haciendo lo otro.

(09:10) Entonces, se los recomiendo para que lo tengan presente aquí. Igual esto también depende de los capítulos que tenga el ebook, como les comentaba ahorita. Y así es como vamos viendo entonces CHGPT, cómo nos va traduciendo en este caso nuestro producto extranjero viral a español. Recuerden que podemos hacerlo a cualquier idioma, siempre y cuando le demos como tal el prom o la indicación que vimos al inicio del video, que ese también se los voy a dejar aquí en la parte de abajo de este video.

(09:47) Y es el mismo documento donde venimos manejando los otros prom, solamente que ya este es el prom adicional para entonces hacer las traducciones, depende del idioma que queramos. Entonces, miren, por ejemplo, que este ebook tenía o tiene nueve capítulos y lo vimos hacerlo seccionado porque, como les decía es una manera un poco más práctica si yo lo estoy de pronto haciendo como tal en Canva o en gama o en alguna de estas herramientas donde estoy diseñando visualmente como tal el ebook.

(10:24) Entonces es más fácil y más práctico copiar por secciones y luego tener que ir a ver dónde es que termina la introducción, dónde empieza el capítulo uno, dónde termina o dónde comienza el capítulo 80, sino que así por secciones pues se vuelve mucho más fácil. Yeah.

## 9: CREANDO ORDERBUMPS CON CHATGPT

<https://www.youtube.com/watch?v=al6j43uK5i8>

Transcript:

(00:00) ¿Cómo vamos a decirle a Chat GPT que nos cree esos orders o esos upsells o el producto complementario que nosotros vayamos a querer vender? Aquí, por ejemplo, tengo entonces este prompt. Entonces nos vamos para Chat GPT o la herramienta donde ustedes lo quieran hacer en este momento. Copiamos este prompt.

(00:22) Esto se lo voy a dejar yo aquí debajo del video. Nos vamos para la conversación previa que ya teníamos con Chat GPT cuando empezamos a hacer este producto extranjero viral desde cero partiendo desde los prompts. ¿Listo? Entonces, para que sigamos como en esa misma línea de conversación y recuerden que ChatGPT es superinteligente. Si acá le volvemos a decir un mensaje y no importa si después de 20 días o el tiempo que sea, si lo hacemos dentro de ese mismo chat, él va a reconocer cuál es la temática de la que nosotros nos estamos refiriendo. Acá pegamos entonces

(00:55) nuestro prompt y vamos a reemplazar todo lo que tiene paréntesis. ¿Listo? Entonces, como acá ya lo teníamos, pues simplemente vamos a copiarlo y pegar. dice, "Basándote en la estructura previamente desarrollada, necesito que propongas que propongas y desarrolles." Entonces, sería, basándote en la estructura previamente desarrollada, necesito que propongas y desarrolles seis ideas de productos complementarios orders para el ebook.

(01:20) Acá entonces es donde necesitamos reemplazar toda esta información. Nos venimos para acá de qué es lo que se trata nuestro producto extranjero viral. Vamos a buscarlo. Ya está por acá. Eh, dice, es un ebook profesional. Vamos a pegar todo esto. Listo. Lo copiamos, lo pegamos. Aquí nos quedó doble, entonces simplemente borramos.

(02:07) Entonces, aquí también porque esto quedó como raro. Lo borramos. Listo, ahí ya nos quedó. Aquí entonces también buscamos. Entonces, aquí buscamos el principal beneficio que vamos a nosotros a resaltar y vender, que recuerden que nosotros estamos atacando dolores puntuales de nuestro cliente, reales y puntuales.

(02:36) Ojo con esos dos. Entonces, aquí ya lo pegamos y listo. Démosle enter y esperemos que nos arroja cada prompt. le decimos que seis ideas, pues para poder

nosotros revisar y escoger como las que más se alineen con con nuestro producto extranjero. Y podemos elegir dos Orderboms para iniciar con nuestro producto extranjero viral, pero le decimos que seis como para revisar y no quedarnos cortos.

(03:07) ¿Listo? Aquí nos dice entonces que el uno es guía premium, rutinas de 5 minutos para un rostro radiante, colección de audios, relajación guiada para un rostro más joven. Wow, eso está buenísimo. Imagínense, este orderbón está muy bueno. Masterclass exclusiva, errores comunes que envejecen el rostro y cómo evitarlos.

(03:30) Cuarto, kick de ejercicios avanzados nivel pro resultados más rápidos. Me gusta. Diario de autocuidado, tu bitácora, belleza y bienestar. Seis, pack de aceites naturales, esenciales para un rostro radiante. Bueno, a mí me gusta, aquí yo le digo, por ejemplo, a Chaque que no fueran genéricos. Miren, si ven que esto no puede sonar genérico, no puede estar pues como que la persona vaya y lo busque fácilmente.

(04:00) Entonces este de colección de audios, relajación guiada para un rostro más joven, está perfecto. Set de audios exclusivos para con meditaciones, guiadas para relajar los músculos faciales, reducir tensiones acumuladas y fomentar un estado mental positivo que complementa tu práctica de yoga facial. Estas sesiones están diseñadas para escucharlas antes de dormir o durante tus momentos de autocuidado.

(04:22) Incluye cinco meditaciones guiadas de 10 minutos. ¡Wow! Ejercicios de visualización para fortalecer la coexcción mente cuerpo. Música relajante con frecuencias específicas para favorecer la regeneración celular. ¿Por qué lo necesitas? Porque la verdadera belleza comienza desde adentro y un rostro relajado siempre luce más joven y saludable.

(04:42) Esto suena superinesante, pero supongamos que no. No, no tengo los audios. ¿Cómo vamos a hacer? Recuerden que lo vamos a hacer fácil, pero este como order estaría espectacular porque suena superfascinante. Digámosle, digámosle, teniendo en cuenta que la opción dos me gustó bastante, necesito que la transformes en plantillas, ebooks, algo que pueda entregarle a mi cliente y que sea fácil para yo hacerlo.

(05:47) No pueden ser audios porque no los tengo. Listo, enviémoselo y miremos qué nos dice Chaque GPT dice, "Claro, transformamos la opción dos, relajación guiada para un rostro más joven en un ebook, en un ebook práctico con plantillas visuales que tu cliente pueda recibir y usar fácilmente. Este ebook se diseñará como una guía clara y atractiva que sustituya los audios con instrucciones escritas y visuales.



(06:16) A continuación te propongo el contenido estructurado. Miren que en cuestión de segundos decimos, ¿cómo así que un audio? No, yo no tengo un audio. ¿Dónde me voy a sacar un audio de una meditación? Todo se puede solucionar, todo se puede transformar. Ahorita nada queda imposible con la inteligencia artificial.

(06:35) Y aquí nos saca, miren la estructura, relajación guiada para un rostro más joven. Descubre técnicas simples de relajación facial y visualización para rejuvenecer tu rostro y conectar con tu bienestar interior. El índice, la preparación, técnicas, consejos prácticos y plantillas. Y aquí miren que ya nos sacó absolutamente todo el contenido, incluso hasta la conclusión.

(06:58) Ya claramente ya conocemos como la estructura de que queremos de que. Cada PT nos saque un ebook y los prompts que tenemos en las otras plantillas. Simplemente le vamos a venir a decir, dado el caso que queramos este, que nos arroje la información completa de cada capítulo. ¿Listo? Yeah.

## 10: CREANDO ORDERBUMPS CON DEEPSEEK

<https://www.youtube.com/watch?v=UOBly5RYMN0>

Transcript:

(00:00) Vámonos para GPT y miremos qué otro prom le dimos para que lo hagamos acá también. Bueno, ese es el de los módulos. Listo. Entonces, vamos a poner este nuevo prom. Este también ustedes lo tienen en el documento y este es para que nos desarrolle seis ideas de order bombs. Recuerden que los orderbom son los productos complementarios que nosotros vamos a venderle al cliente para aumentar nuestro nivel de facturación con el producto principal. Listo.

(00:34) Vamos a pegar el prom. Mire que no les voy a cambiar nada. Lo copio y lo envío tal cual. Vamos a ver qué opciones nos da. Y lo vamos a comparar con el el de Chat GPT. Mire qué tan rápido. El primero, kit de herramientas profesionales de yoga facial. Ay, no. Bueno, aquí hay que hacerle una aclaración de que es un producto digital porque, bueno, no vamos a vender productos físicos.

(01:02) Aceite facial antienvjecimiento. Bueno, aquí se está yendo como por una línea como si fuera productos físicos. Esos dos primeros no. Ahorita le decimos de que los modifique para productos digitales porque no vendemos físicos. Este tres ya está como más alineado. Guía de alimentación para una piel radiante.

(01:26) Programa 21 días de yoga facial. Mascarillas faciales naturales. Está buenísimo. La comunidad VIP. ¿Quién más nos va a arrojar? Mire que hasta nos da el precio. Y cómo presentar los order bom. Wow. Miren, para maximizar las ventas presenta estos productos como opciones irresistibles y exclusivas que complementen el ebook.

(01:50) Usa un lenguaje fascinante y persuasivo como Imagina potenciar los resultados de tu yoga facial con herramientas profesionales, ingredientes naturales y el apoyo de una comunidad que te inspira. Estos productos están diseñados exclusivamente para ti para que alcances tu mejor versión sin complicaciones ni gastos excesivos.

(02:09) No dejes pasar esta oportunidad única. Wow, miren que Jackpt ni siquiera nos dio esa recomendación. Este es el mismo Chrome y Jackept simplemente se limitó a darnos seis opciones, la conclusión y ya, pero no nos dio ninguna recomendación de

cómo vender o presentar los order bombs como está haciendo Drips aquí nos pregunta, si necesito que las opciones las transforme a productos digitales.

(02:40) por favor, transforma o adapta los numerales. Uno, dos y eh, si no estoy mal fue el cinco. Ahora, productos, no vendemos productos FIF. Listo. Vamos a ver qué nos adapta con esto que le estamos pidiendo. Esencia única y atractiva, pero sin la necesidad de enviar productos físicos. Aquí tiene las propuestas transformadas. Uno, curso en video domina las herramientas del yoga facial. Eso está genial.

(03:22) Tutoriales, técnicas avanzadas, PDF descargable, guía digital. Wow. Y ven, incluso nos da el precio real, entre comillas real con el descuento sugerido. Ya eso es cuestión pues de de empezar a revisarlo. Colección digital, mascarillas faciales en casa, libro electrónico, videos tutoriales, tips de combinación, el precio sugerido, 35% de descuento y nuevamente nos dice cómo debemos presentar estos orders, ¿no? Mejor dicho, eso está genial.

(03:57) De verdad que les dejo esta nueva herramienta, chicos, para que la exploren, vayan y la usen, que la conviertan como su nueva asistente virtual 247. Y miren que es totalmente gratis. Esto está funcionando perfecto. Acabamos de hacer la comparación con Jackpt. La verdad, lo que he visto hasta este momento aquí con ustedes me ha gustado muchísimo y creo que yo, como les decía al inicio de la lección, también voy a poner a competir a Chaque PT y a Dipsit porque me ha encantado.

(04:33) Entonces, se las dejo por acá para que vayan y la exploren. Descárguenla en su teléfono celular, en acá en el computador, en la tablet, donde sean y empiecen a no usarla a partir de ahora. M.

# MODULO 10

## 1: CREANDO NUESTROS PRODUCTOS EXTRANJEROS EN HOTMART

<https://www.youtube.com/watch?v=nL5F216q3Ec>

Transcript:

(00:00) Entonces, aquí ya tenemos nuestro producto extranjero viral. Recuerdan que las lecciones anteriores hicimos en conjunto este producto extranjero de yoga facial. Vamos a usar el mismo ejemplo para irnos a Hotmart y hacer todo el paso a paso. Aquí estamos entonces en Canva y lo que vamos a hacer es que lo vamos a descargar como PDF.

(00:21) Le damos en la flechita descargar. Escogemos la opción PDF estándar. Esta aquí, por ejemplo, Can nos dice ideal para documentos y mandar por correo o PDF para impresión. Igual cualquiera de las dos es insignificativa. Si tú eliges esta, pues no pasa nada, pero por lo general se pone la estándar. Aquí están todas las páginas seleccionadas y simplemente le damos entonces descargar.

(00:44) Automáticamente se guarda nuestro computador y una vez lo tengamos guardado, entonces nos vamos para la plataforma de Hotmart. Entonces, una vez lo tengamos guardado, ya nos vamos para la plataforma de Hotmart. Recuerden que entonces vamos a ingresar en gestionar mi negocio. ¿Listo? En esta opción por aquí colocamos nuestro correo electrónico.

(01:12) Recuerden que este es una prueba. Le damos entrar en el botón verde y ya automáticamente entonces se nos abre la página principal de Hotmart. Aquí ya es donde tenemos nuestra cuenta creada. Recuerden que las lecciones anteriores este paso ya lo vimos. Y aquí Hotmart, por ejemplo, nos muestra que tenemos la opción de tenemos la opción de crear un producto.

(01:36) Pero antes de ir a crear un producto, yo les quiero mostrar las opciones que nos da Hotmark. Es decir, nosotros podemos vender en diferentes formatos. Podemos vender un curso online, es decir, en video como este que ustedes están viendo en este momento. Podemos vender suscripciones mensuales, semanales, anuales, depende de la estrategia.

(01:59) Podemos vender ebooks, podemos vender producto físico. Esto en este momento está en desarrollo, funciona para algunos países, para otros apenas está

como en una versión beta, por llamarlo de alguna manera. Y también podemos vender lo que son entradas a eventos, podemos vender comunidades, eh un evento online. Aquí tenemos otros formatos que es, por ejemplo, podemos vender imágenes, códigos, aplicaciones para teléfonos celulares y bueno, tenemos muchas opciones de lo que podemos vender en este momento.

(02:34) Nosotros, ¿qué es lo que vamos a vender? Nosotros vamos a vender ebooks, pero podemos hacerlo de dos maneras, como curso online o simplemente como un ebook. Cualquiera de las dos opciones podemos elegir las, pero yo les voy a eh contar un poquito en este momento cuál es esa diferencia y cuál la que yo les recomiendo. Si lo vendemos como un archivo PDF, que es como un ebook, la persona cuando compra le llega directamente a su correo electrónico la notificación de Hotmart y sencillamente entra, descarga el ebook y listo.

(03:10) Aquí en la opción de curso online podemos personalizar un poquito más la entrega de nuestro producto extranjero viral. ¿Por qué? se nos habilitan ciertos módulos, como por ejemplo los módulos que ustedes han visto dentro del programa productos extranjeros virales. Entonces, nosotros podemos colocar un módulo de bienvenida, un módulo de instrucciones y posterior a eso el módulo para que la persona vaya y descargue nuestro producto extranjero viral a través de un link o directamente lo podemos poner aquí en el módulo.

(03:45) ¿Listo? Entonces vamos a hacer esta opción de curso online. Igual en otras lecciones se los muestro también directamente con ebook. En este momento vamos a hacer lo que vamos a hacer como curso online. Se nos abre esta pestañita y aquí nos empieza a preguntar cuál es esa información de nuestro producto, es decir, qué nombre queremos darle a nuestro producto.

(04:08) En este caso, nosotros le dimos yoga facial para rejuvenecimiento natural. Copiemos el nombre. Nos vamos a Hotmar nuevamente, lo pegamos y nos pide una explicación de forma clara y breve de qué consiste nuestro producto y qué es lo que estamos ofreciendo. Esta descripción yo les recomiendo que sea corta. Aquí dice que podemos usar hasta 2000 caracteres.

(04:32) Entonces, vámonos para nuestro mejor amigo, que ¿quién es? Chat GPT. Cuando estemos acá, antes en Chat GPT, le vamos a decir lo siguiente, por favor. crea una descripción para mi ebook de comillas. Le pegamos el nombre de nuestro producto extranjero viral. Eh, le decimos también de que la descripción debe resaltar sus beneficios.

(05:11) Asegúrate de no superar. Recuerdan que Hotmar nos dice que no superemos los 2000 caracteres aquí para que no sea algo tan largo, pongámosle 100. 2500 caracteres. Este producto está enfocado para mujeres. Y listo. Esperemos que nos saque entonces esa descripción. Miren qué superfácil, sencillo, rápido.

(05:42) Y simplemente revisemos de que esté bien, que nos guste, si no le pedimos de que la la refine, o la cambie. Eh, bueno, pongámosle esto y allí le cambiamos una cosita. Nos vamos nuevamente para Hotmar, la pegamos y bueno, no hay necesidad cambiarlo acá. Está está bien, está entendible. Aquí nos está preguntando y présteme mucha atención en qué idioma está el producto.

(06:13) En este caso, nuestro ejemplo es español. Si fuera, por ejemplo, que nuestro producto extranjero viral estuviera en portugués, simplemente le damos en la opción portugués Brasil. Recuerden que está portugués Brasil y portugués de Portugal, que son totalmente diferentes para que lo tengan en cuenta.

(06:34) En inglés, francés, japonés o mandarín. La verdad ahí sí me disculpan porque esa no la no la identifico. Italiano. Aquí lo que les acabo de mencionar, portugués, pero de Portugal. Y bueno, acá están muchísimos otros idiomas. En este caso, dejémos lo que es en español. nos pregunta que cuál es el principal país de las ventas. Por defecto, a mí me aparece Colombia porque pues yo estoy en Colombia.

(06:59) Si tú en este momento estás en Europa, te va a parecer que estás en Europa. Si estás en Estados Unidos, el México, Panamá, etcétera, en el lugar donde tú estés en este momento, por defecto, Hotmart te va a mostrar esa opción ya ahí como seleccionada. ¿Por qué? Porque detecta desde dónde fue que nosotros creamos nuestra cuenta como tal en Hotmart.

(07:20) En este caso, hagamos la el ejemplo de que si de que el principal país en ventas va a ser Colombia. Esto, la verdad no tiene mucha relevancia. Esto es simplemente como por llenar ahí el espacio de los criterios que Hotmart nos pide aquí también. Entonces, Hotmart nos solicita de que debemos de subir una imagen de nuestro producto y nos hace unas recomendaciones que la imagen debe estar en formato JPG o PNG y debe tener máximo de un tamaño o de peso de 5 MB y dimensiones de 600 por 600 píxeles.

(07:57) La como así yo cómo sé estas dimensiones cómo lo hago tranquilos que para eso tenemos Canva. Nos vamos entonces para nuestro otro mejor amigo, que en este caso es Canva y le vamos a dar en esta opción, si ya lo tenemos pues así abierto, crear un diseño. Le vamos a dar en tamaño personalizado y recuerden que Hotmar nos dice que debe ser 600 por 600.

(08:30) Aquí vamos a mirar si nos recomienda. Dice píxeles. Listo. Entonces, lo dejamos así. PX, que es píxeles, y le damos crear un diseño nuevo. Ya automáticamente entonces Canva nos abre el tamaño personalizado. Aquí se ve grande porque, bueno, lo tengo en 120, pero así sería pues en tamaño normalito. Listo. Entonces aquí le vamos a decir a Cana, vamos a buscar y para que lo hagamos acá juntos, vamos a buscar algo de yoga.

(09:01) Yoga facial. A ver qué nos arroja como nuestra portada. Recuerden que todo lo que tenga esta coronita es porque es de la versión paga de Canva. Entonces, si lo vamos a elegir después, no vamos a poder guardar nuestro diseño porque no nos permite, pero tranquilos que pues hay muchas opciones acá gratis.

(09:19) Miren esta, por ejemplo. Eh, miremos qué otra opción hay más. Hay muchas, hay muchas que podemos elegir, incluso podemos traerlas, recuerden, de las otras plataformas y herramientas que hemos visto. Podemos traer la cacamba y simplemente subimos el la imagen. En este caso dejemos esta para no complicarnos.

(09:45) Ya como tal acá le personalizamos el nombre de nuestro programa. yoga facial y aquí podemos pegarle entonces el el nombre de nuestro ebook. Personalizamos ya como tal esto a nuestro gusto. Podemos poner el negrita para que se vea más. Igual como este es el la portada de nuestro producto, no es que se vea mucho, así que estos detalles tampoco es que sean así muy importantes.

(10:18) Eso la verdad es más como para cumplir el criterio de de Hotmart, de poder que nos apruebe nuestro producto. Esto que estaba acá lo podemos pasar para acá para que se vea más grande. Esto lo borramos. Ay, por el que no era. Listo. Este le puedo poner más grandecito. El negrita para que se vea. Listo.

(10:52) Miren que sers sencillo, s simple. Aquí ahorita entonces lo vamos a guardar. Y recuerden que Hotmar nos dijo que puede ser en JPG o PNG. Acá por defecto Canva nos dice que está en PNG. Entonces, cualquiera de las dos podemos elegir, no hay ningún problema. Y vamos a darle guardar. Ya una vez entonces descargue el nuestro computador, vámonos nuevamente para Hotmart.

(11:17) La podemos traer y arrastrar o simplemente le damos aquí en el botoncito y la seleccionamos. Y listo. Automáticamente ya nos queda ahí. nos pregunta también la categoría de nuestro producto, es decir, a qué nicho pertenece lo que vamos a vender. Entonces, como esta parte del nicho también ya la tenemos muy clara, simplemente entonces vamos a elegir. Tenemos dos opciones.

(11:41) Esto es de yoga facial. Nos dice que si es de salud y deportes, si es moda y belleza. Eh, y bueno, aquí tenemos otras opciones. En este caso vamos a elegir de que es moda y belleza. ¿Listo? Si de pronto no hay ninguna opción que sirva o que se adapte a lo que yo voy a vender, simplemente se le da en otros aquí.

(12:02) Entonces, ya le damos en el botoncito azul de siguiente, nos pregunta y présteme mucha atención y aquí nos pregunta entonces, ¿en qué moneda es que vamos a vender nuestro producto extranjero viral? Por defecto, a mí me muestra peso colombiano porque el sistema detecta que yo estoy en Colombia, pero nunca, escúchenme bien, nunca vamos a vender en nuestra moneda local.

(12:26) Si tú estás en México, no vas a vender en pesos mexicanos. Si tú estás en Colombia, no vas a vender en pesos colombianos. Y así sucesivamente. ¿Listo? Aquí nosotros vendemos o en dólares o en euros. En este caso, voy a hacer el ejemplo con dólar estadounidense. Independientemente de que mi producto extranjero viral esté en español, eso no tiene nada que ver.

(12:50) Yo puedo vender productos en español solamente para Estados Unidos y cobrar mi producto extranjero viral en dólares. Yo puedo venderlo a Panamá, a México, a Ecuador, etcétera, etcétera. Si está en español, puedo cobrarlo en dólares. Entonces, aquí elegimos sí o sí dólar estadounidense. En este caso, ese es el ejemplo.

(13:13) Si lo vamos a vender en euros, entonces simplemente buscamos la opción. Aquí tenemos muchas monedas. Miren, en todo lo que se puede vender en este caso a través de la plataforma de Hotman. Acá, por ejemplo, está el euro, pero en este caso vamos a hacer el ejemplo con dólares. El plazo para solitar el reembolso, el plazo mínimo que permite Hotmart como política de su plataforma, tanto para compradores como para nosotros como vendedores es de 7 días.

(13:42) También hay otros plazos más extensos, depende de la estrategia que estemos usando, 15 días, 21 días o el plazo máximo de 30. Esto, ¿qué significa? Por ejemplo, el de 7 días, así como yo se los explicaba a ustedes en las lecciones anteriores. Si a ustedes por algún motivo no les gustó mi programa, no se sienten cómodos, simplemente vieron que esto no era para ustedes, si todavía están dentro del periodo de 7 días, vienen a la plataforma de Hotmart con un par de clicks solicitan el reembolso y listo.

(14:11) Hotmart. Inmediatamente comienza el proceso de reembolso y según la entidad bancaria tú vas a tener la devolución o el reintegro del dinero en un plazo de 7 a 15 días. Ya esto depende pues de políticas internas de del banco que usaste.



Asimismo, nosotros, por ejemplo, como vendedores, si una persona solicita el reembolso, la persona lo solicita y si está solicitó y si está dentro de ese periodo como tal, se debe respetar y no podemos cancelar esa solicitud.

(14:42) O sea, eso ahí es supertransparente. Nosotros no podemos intervenir. Estos son políticas internas de la plataforma de Hotmart y una vez nosotros estemos vendiendo los productos acá, pues aceptamos también esas condiciones porque son garantías para nuestro cliente y pues también es garantía eh para nosotros.

(15:00) ¿Listo? ¿Cuál es esa forma de pago aquí? Sí o sí pago al contado. Nosotros no vendemos a crédito. ¿Listo? No vayan a elegir esa opción. Siempre pago de contado. ¿Qué significa eso? De que si estamos vendiendo nuestro producto extranjero viral en \$10, en el momento que la persona entró al checkout, pagó \$10. La persona no nos va a pagar \$2 hoy, \$2 mañana, \$2 pasado mañana, no. Son \$10 de contado.

(15:29) Y aquí nos pregunta entonces en cuánto lo vamos a vender. En este caso, por ejemplo, pongámosle que lo vamos a vender a 12. Entonces vamos a poner el número y siempre darle dos ceros, así como lo vemos acá. En este caso, ahí estamos diciendo que lo vamos a vender en \$2, entonces sería 12,000.

(15:55) Aquí esto no le pongamos nada, le damos siguiente. Esperamos que cargue la información y aquí entonces nos pregunta que le pongamos el nombre a nuestra área de miembros. Es decir, cuando la persona compre nuestro producto extranjero viral, ¿cómo queremos que le aparezca a esa persona el nombre? Entonces, aquí simplemente vamos a ponerle yoga facial. Listo. Dice usar eh área.

(16:25) Esto no. ¿Qué nos falta para que nos deje dar acá siguiente. Vamos a ver qué fue lo que nos faltó. Bueno, aquí dice que ya está todo completo. La configuración de donación del producto no es válida. Bueno, eso fue como un error del sistema en este momento. Vamos a ponerle aquí otra vez. Yoga facial. Yoga facial. Listo.

(16:54) Te recomendamos que elijas el nombre que esté relacionado a tu marca y los productos que te gustarían ofrecer. Listo. Dice que ya la URL alé más ya la está usando. No importa, no pasa nada. Pongámosle una R de rejuvenecimiento a ver si nos permite. Listo. Era simplemente eso. Aguel más ya está vendiendo un producto yoga facial.

(17:16) Entonces ahí jugamos como tal con el nombre. Ahí ya. Entonces tenemos como tal nuestro producto en borrador. Todavía no se ha creado, todavía estamos terminando de configurarlo aquí. Entonces, ya vemos en color azul lo que hemos

venido configurando, pero Hotmar nos dice que nos falta un paso para poder enviar nuestro producto a revisión.

(17:37) ¿Cómo así que a revisión? Cuando nosotros terminamos el proceso, cuando ya este botoncito se nos habilita de finalizar registro, esto entra en un periodo de revisión interna de Hotmart. Eh, a veces depende de el producto, depende también de nuestra cuenta. Esta aprobación puede tardar una hora, 2 horas, 3 horas, mediodía, un día completo, incluso a veces 15 minutos. Eso es depende.

(18:02) Eso no es porque es que soy yo o es mi vecino, no, eso depende de la cuenta. Entonces, para que eso lo tengan presente y tengan también eh paciencia. No es que no se los vayan a aprobar, si no los aprueba porque de pronto se incumple con alguna política, eh Hotmar lo avisa a través de correo electrónico y dice, "Debes hacerle un cambio a tu producto porque incumple con cierta cierta información.

(18:24) De lo contrario, tú, por ejemplo, en una hora puedes entrar a la plataforma, refrescar y aquí esto te va a aparecer de que ya tiene ventas activas. Entonces, en este momento, como nosotros elegimos que el producto iba a hacer un curso online, nos dice que debemos de configurar eh el contenido. Entonces, le vamos a dar aquí configurar.

(18:48) Nos va a decirte que si ya tenemos contenido. Vamos a darle que sí. Vamos a darle en el botón añadir contenido. Se nos abre esta otra pestaña y lo que vamos a hacer es entonces empezar a crear los módulos. Aquí, por ejemplo, debemos de darle en este botoncito azul. Mira que aquí él nos resalta y nos va mostrando ese paso a paso.

(19:13) Nos dice que el primer paso es añadir el primer módulo haciendo en el botón crear. El segundo paso es que debemos de crear una página para poder promocionar o exponer nuestro producto. Y el tercer paso es publicar el módulo. Entonces, vamos a hacerlo. Vamos a darle crear nuevo módulo. Como módulo principal le damos avanzar y aquí nos dice que le demos un nombre.

(19:36) Pongámosle, por ejemplo, bienvenida. Bienvenida. No vayan a mover este botoncito. Esto hagan de cuenta como que no existiera, porque una vez ustedes le den aquí, quiere decir que nuestro producto lo van a ver todas las personas sin que ni siquiera hayan comprado. ¿Listo? Entonces esto por nada del mundo lo vayan a habilitar.

(19:59) Aquí podemos añadir una imagen. Vamos a añadir la misma. Ya ustedes pueden personalizarlo pues a su gusto. Aquí nos sugiere también unas medidas, pero

bueno, por el ejemplo vamos a hacerlo así de esta manera. Igual miren que se ve bonito. Simplemente le damos crear módulo y vamos a darle aquí donde dice esta pestañita añadir.

(20:22) Vamos a añadirle el contenido. Vamos a ponerle el nombre de la página o o el contenido como tal. Yoga facial para rejuvenimiento. Así se llama nuestro producto. Listo. Esto de Hotmart Player activado, muy importante que lo quitemos. ¿Por qué? Miren lo que nos dice acá Hotmart. Si nosotros estuviéramos vendiendo como tal un programa que tiene videos como este, Hotmart nos va a cobrar un porcentaje de comisión adicional por cada reproducción que nuestro cliente haga del contenido.

(21:12) Aquí nos dice, paga \$.49 o \$ 2.99 en paquetes de ofertas cuando vendas. Si yo vendo un programa hoy que tiene curso online, que tiene videos, cada vez que alguien lo reproduzca me va a cobrar eso. ¿Listo? Entonces, esto sí o sí hay que desactivarlo. Y lo que vamos a hacer entonces es que suponiendo de que ya entonces como tal aquí es donde vamos a entregar nuestro producto, entonces si nosotros quisiéramos colocar acá un contenido adicional, que era lo que hablamos hace un momento, por ejemplo, un video introductorio donde yo le voy a decir a

(21:46) la persona, "Hola, bienvenido. De esta manera debes de consumir como tal el producto extranjero viral o simplemente en la siguiente elección vas a poder descargarlo. Ya eso es decisión de cada cual. Recuerden que aquí lo vamos a hacer de una manera muy simple, muy sencilla. Simplemente puede ser también una imagen o un texto que diga acá como descarga tu producto haciendo clic abajo.

(22:12) Cuando la persona ingrese, pues simplemente va a ver este letrerito. Aquí también le puedes poner emojis o le puedes poner una imagen aquí de esta opción, ya como tú decidas. Y vamos entonces hasta la parte final. Aquí esta opción azul que nos muestra es por si de pronto ya tuviéramos el producto en un Hotmart Club, que es otra opción que nos da Hotmar.

(22:34) Eso ya más adelante ustedes lo van a empezar a ver. En este caso lo tenemos en nuestro computador. Entonces le vamos a dar en enviar. Ya cuando hayamos elegido entonces nuestro archivo, inmediatamente nos va a mostrar aquí que está cargando en este caso nuestro producto extranjero viral del yoga facial que es un ebook. Aquí ya dice que es carga completa.

(22:52) Aquí ya lo podemos minimizar y vemos que entonces ya como tal el archivo en PDF ya está adjunto a esta lección. ¿Listo? Entonces aquí sencillamente le damos guardar en el botón azul, le damos que publicar. Ahora aquí ya nos quedó como tal

entonces el producto cargado y aquí ya nos dice Hotmart. Listo, ya puedes finalizar el registro de tu de tu producto.

(23:20) Primer módulo publicado, puedes finalizar el registro de tu producto para empezar a divulgarlo a continuación añadiendo contenidos. ¿Listo? Aquí vamos a darle en la flechita de continuar con el registro de nuestro producto. Si lo dejamos así, nunca el producto se nos va a poner activo y nunca Hotmar lo va a probar porque pues sencillamente no hemos terminado el proceso.

(23:40) Aquí miren que ya este botón verde ya se nos habilita. Ya podemos terminar el registro. Aquí tenemos estas otras dos opciones que es un programa de afiliados. Recuerden que yo les he venido hablando cuál es la diferencia de ser afiliado y ser productor. En este caso es si yo quisiera que otra persona venga y venda mi producto extranjero viral, yo le pago una comisión y a mí me llega solo un porcentaje.

(24:05) Depende de las ventas. En este caso, no lo vamos a hacer. No vamos a tener afiliados. Vamos a ser los únicos que van a poder vender los productos extranjeros virales que cada uno vayamos a hacer. Nadie va a recibir comisión por esos productos. Ustedes no reciben comisión por los productos extranjeros virales que yo venda.

(24:25) Yo no recibo comisión por los productos extranjeros virales que ustedes vendan. ¿Listo? Aquí simplemente le damos entonces finalizar registro y nos aparece esta pantallita donde nos dice, "Felicidades has registrado tu producto." Esto significa que ya tenemos la solicitud de nuestro primer producto extranjero viral enviada a Hotmar.

(24:44) Aquí nos dice, "Este proceso dura cerca de 15 minutos. En algunos casos, en algunos casos puede tardar un poco más paciencia, puede tardar una hora, 2 horas, incluso a veces hasta 5, 10 minutos. Entonces ya simplemente eh le decimos que vamos al panel de edición. Listo. Aquí entonces esto ya se nos actualiza. Dice que el producto está en análisis.

(25:07) Hace un momento nos aparecía que estaba en borrador. Pues ya como terminamos el registro, entonces ya esperamos un momento a que Hotmart nos apruebe y en la próxima lección les voy a mostrar cómo debemos de seguir configurando nuestro producto extranjero viral en la plataforma.