

7 MOTIVOS POR LOS QUE DEBES CREAR UN INFOPRODUCTO PARA TU BLOG HOY MISMO

por Franck Scipion

Por qué crear un infoproducto



por @ingresos2

via @rubenalonsoes

Si tienes un blog no puedes perderte este artículo sobre el infoproducto, **uno de los productos digitales más potentes** que puedes ofrecer a tu audiencia. Y más aún si los motivos por los que deberías crear un infoproducto te los da uno de los bloggers con más experiencia y que más ingresos genera con su blog: Franck Scipion.

Vamos, que lo raro es que no te pongas a crear uno para tu blog una vez que termines de leer este post, ya lo verás... :)

¡Te dejo con Franck!

El infoproducto: el mejor amigo del blogger

El infoproducto es el mejor amigo del [blogger](#).

Da igual si tienes una marca consolidada o no.

No importa si tienes una red de contactos muy potente o si tu lista de correo es diminuta.

Y por supuesto es indiferente que trabajes en el sector del marketing, de la fotografía, de los servicios financieros o incluso de la jardinería.

Todos los mercados – o la gran mayoría – están disponibles para la venta de infoproductos y tú, querido blogger, estás desaprovechando la oportunidad.

Por eso hoy he venido aquí a hablarte de **todo lo que necesitas saber para lanzarte con tu primer producto digital** y a motivarte para que lo hagas ya mismo

Te explicaré qué es un infoproducto, cómo está el mercado y los 7 motivos por los que hoy debería ser el día en el que comiences a diseñar ese producto que te cambiará la vida.

¿Listo para convertir tu blog en un verdadero generador de ingresos?

□ ¿Qué es un infoproducto?

Empecemos por lo básico.

Un infoproducto no es más que un **producto educativo basado en el conocimiento** que

tiene 2 características claves:

1. **Se distribuye de forma digital:** es una guía, vídeo, curso... que se distribuye de forma automática a través de envíos por email o sitios de membresía. Nada de formación presencial o envíos a través de correos.
2. **Está basado en tu experiencia:** los productos están basados en la experiencia del autor, que la plasma en un producto que soluciona el problema de su audiencia. Ni más ni menos.

Si la teoría no es lo tuyo, te pondré 5 ejemplos prácticos de infoproductos que podrías crear:

1. Guía en PDF
2. Ebook
3. Webinar de pago
4. Vídeo curso
5. Curso de membresía

El orden no es azaroso: están ordenados por nivel de dificultad del 1 al 5.

Es evidente que crear y maquetar una guía en PDF es mucho más simple que hacer un curso de membresía, ¿verdad?

El auge de los infoproductos: estudio de mercado de los productos digitales

Los infoproductos están de moda.

En el mercado *yankee* ya llevan años de moda y ahora estamos viendo como en el

mercado hispanohablante va naciendo la furia de los productos digitales.

De hecho, según Forbes, **en 2015 se estimó que el mercado de e-learning y enseñanza online ya había alcanzado los 107 mil millones de dólares.**

Pero no hablaremos del mundo norteamericano, que en muchas ocasiones no tiene nada que ver con el nuestro. Hablemos del aquí y ahora.

Te voy a poner ejemplos de personas que han lanzado infoproductos en los últimos años, en el mercado hispano, y sus resultados:

- **Workshops de verano *De Cero a Infoproducto* y *De Cero a Blog*:** este verano lancé 2 Workshops para mi audiencia, consiguiendo 150 alumnos y unos ingresos cercanos a los 70.000€.
- **Imperio Freelance de Laura López:** Laura López lanzó un curso para freelances llamado *Imperio Freelance* durante 2016, consiguiendo 28 alumnos a un precio por alumno de 997€ (haz las cuentas).
- **Curso de WordPress con Genesis:** Omar de la Fuente lleva años vendiendo su curso de WordPress (117€) y generando ingresos que le permiten vivir exclusivamente de su blog. Solo tienes que ver [uno de sus reportes](#) para comprobarlo.
- **Cursos de Programación Siemens:** Íñigo Gútiez de [Programación Siemens](#) ha lanzado cursos en un nicho tan *pequeño* como el de la programación para Siemens y pasó a generar 6.500€ en un solo mes, cuando antes no se acercaba a esa cifra ni en varios meses.

- **Infoproductos de Rubén Alonso:** el propio Rubén, autor de este blog, es un ejemplo de que se puede ganar dinero con infoproductos. Ya [gana dinero con su blog](#) directamente, pero además con sus cursos llegó a ingresar más de 700€ sin apenas promocionarlos.
- **Método Rocket Blogger de Víctor Martín:** Víctor Martín publicó un libro en 2013 y consiguió 800 reservas antes incluso de venderlo. Si el libro costaba 14,95€, haz las cuentas.
- **Infoproductos de El Perro de Papel:** Celia Espada de *El Perro de Papel* pasó a facturar más de 5.000€ en un solo mes gracias a la venta de ebooks en su blog.

Solo con estos ejemplos tenemos suficientes motivos para ver que este mercado está en auge y muy de moda.

Es casi imposible no encontrar ya bloggers conocidos o con cierta visibilidad que no estén vendiendo algún tipo de infoproducto. Y tú, amigo mío, deberías unirme al club antes de que sea tarde. :)

Los 7 motivos por los que tienes que crear un infoproducto ahora mismo

Creo que ya he captado tu atención con las cifras anteriores.

Ahora me toca convencerte de que tú, seas el blogger que seas, tengas la audiencia que tengas y la lista de correo que sea, crees tu propio infoproducto.

Y para hacerlo te daré 7 motivos:

1 Hay una burbuja de infoproductos y debes subirte a la ola

Lo has visto: hay una burbuja y todo el mundo se está subiendo al carro.

Pero, no solo porque esté de moda, sino porque estamos en un momento en el que [la infoxicación es total](#). Cada día hay más artículos, más vídeos, más guías gratuitas, más trainings y más información gratis desperdigada por Internet.

Pero esa información está incompleta y, para tener un *camino* completo para formarte, al final tienes que estar uniendo piezas durante meses.

La gente no quiere estar haciendo búsquedas en Google. Tu audiencia no quiere hacerlo: quiere que tú le des la solución a su problema de forma rápida y eficaz

Si tú coges toda esa información, la juntas en una guía PDF paso a paso y la vendes en tu blog ya estarás aportando valor.

2 Vender infoproductos te liberará del 8*5*12 de dar servicios

Los servicios te obligan a trabajar 8 horas al día (como mínimo), 5 días a la semana (como mínimo) y 12 meses al año (quitando algunas semanas de vacaciones).

Si tienes, no sé, 35 años, te esperan otros 30-35 años haciendo esto día tras día.

A pesar de que estés en un sector que adores, no me parece el mejor panorama. Yo prefiero tener la libertad para irme 2 semanas de vacaciones en cualquier mes del año o de decir “hoy no voy a trabajar”.

Y eso sólo lo puedes conseguir si tu negocio funciona sin que estés tú (ni nadie) al frente. Y, como ya podrás ir adivinando, eso se consigue con los infoproductos.

No tienes que abandonar la prestación de servicios, ni mucho menos, pero sí puedes reducirla y conseguir más libertad horaria gracias a la venta de un infoproducto.

Imaginemos que vendes una guía en PDF y que, gracias a ella, generas 250€ al mes. Puede parecer una cifra muy pequeña, pero quizás en 3-4 meses te pague un viaje con “todo pagado” a donde quieras y puedas irte tranquilo sin tener que prestar ni un servicio.

Las pequeñas victorias son las más importantes.

3 **Tu audiencia quiere comprarte aunque no lo creas**

Tu público quiere el infoproducto, tal y como te he dicho en el punto N° 1.

Olvídate del “tengo miedo de espantar a mis lectores cuando me ponga a vender”. Porque tú no vas a vender para ganar dinero y no vas a hacer el infoproducto para llenar tu cartera de billetes.

Lo vas a crear para **solucionar la necesidad N° 1 de tu audiencia, ayudarles a encontrar todas las respuestas en un único lugar y de la mano de alguien en quien confían.**

Está claro que parte de tus lectores no te comprarán. Y para este sector, que es adicto al *Do It Yourself*, ya está tu blog con sus artículos y las guías gratuitas que tengas. Que entren y que se sirvan.

Pero para aquellos que quieren ir más allá, ahí estará tu infoproducto. Y tú debes sentirte

bien porque estás ayudando a tu audiencia, tanto a la que recibe contenido gratis como a la que lo compra.

No eres un vendedor de coches de los años 50 intentando colar un coche estropeado a un precio desorbitado. Eres un profesional cualificado vendiendo una guía que puede solucionarle la vida a más de uno de tus lectores.

4□ No te cuesta “nada”

Puede que al ver los ejemplos anteriores te hayas asustado porque he puesto varios cursos online.

Pensarás “cómo voy a montar yo una plataforma de membresía si apenas me apaño con el blog y los plugins”.

Tranquilo, no te hace falta nada de eso.

Te diré una cosa: **la gente no compra el formato de un infoproducto, compra lo que puede aprender con él.**

Es decir, que no necesitas crear un curso con vídeos, hojas de trabajo, *masterclass* y mil historias más. Solo necesitas abrir tu procesador de texto, escribir, maquetarlo de una forma decente y venderlo a través de un sistema automático como [SendOwl](#).

Si has sido capaz de crear y gestionar tu blog, estoy seguro de que puedes hacer todo eso también. Y me atrevo a decir a que eres capaz de hacerlo en menos de 7 días.

Haz una encuesta a tu lista y contactos, encuentra el problema N° 1 que les impide avanzar y crea una guía PDF de 50 páginas sobre ello.

Véndela a través de SendOwl y ya habrás dado un paso de gigante en tu carrera como *infoproductor*.

5▣ Son ingresos pasivos que recibes mientras duermes

Un infoproducto suele tener un ciclo de venta parecido a este:

1. **Pre-venta:** se vende de forma anticipada, incluso sin haber creado nada, a un precio reducido para validar que tu audiencia está dispuesta a comprar.
2. **Lanzamiento:** se realiza un lanzamiento *a lo grande* con envíos a tu lista, artículos en el blog e incluso algunos afiliados.
3. **Ventas consistentes:** se sigue vendiendo el producto, a un ritmo mucho menor, durante la vida útil que tenga.

El punto N° 3 suele ser el más complicado, pero es el que más valor aporta. Hay una gran diferencia entre un infoproducto que vende durante 2 semanas y uno que vende durante 12 meses.

Para conseguir vender mientras duermes y generar esos ingresos pasivos deberás seguir este proceso:

1. **Crea un Lead Magnet irresistible:** crea un gancho o recurso gratuito que genere altas a tu lista de correo de forma diaria. Y ten en cuenta que este recurso debe estar alineado con el infoproducto que vas a vender.
2. **Crea una página de ventas pública:** no se puede vender algo que nadie sabe que vendes. Crea una página de ventas de tu infoproducto, haz un poco de magia con copywriting y ponla en un lugar destacado de tu blog.
3. **Cultiva la relación con tu lista:** crea un *autoresponder* enviando tus mejores posts, contando tu historia, haciendo preguntas y generando interacción. Tras generar

autoridad y confianza, podrás empezar a mandar algún mensaje de venta dirigido hacia tu infoproducto.

4. **Haz publicidad a las personas que visitan tu página de venta:** utiliza Facebook Ads para hacer remarketing a las personas que han visitado la página y conseguir más ventas. Incluso, si tienes suficiente presupuesto, puedes utilizar Facebook Ads para generar nuevas altas con tu Lead Magnet y Squeeze Page.

Con este sistema y una Audiencia Mínima Viable (100 visitas/día) deberías estar capacitado para generar ingresos desde la playa, la cama, Tailandia o tu sofá.

6 Te ayudará a montar un imperio alrededor de él

Cuando vas a McDonald's, ¿qué pregunta te suelen hacer al principio?

“¿En qué tamaño quiere su menú? ¿Pequeño, mediano o grande?”

Todas son **versiones del mismo infoproducto** escaladas en el denominado *tier pricing*. Y todas están basadas en el mismo infoproducto.

Si tú consigues crear un producto digital, escalar a partir de él es muy fácil.

Por ejemplo, imaginemos que has creado una guía para ayudar a bajar de peso con dieta y ejercicio físico y que la vendes a 29€. Siguiendo el sistema de *tier pricing*, solo tendrías que crear algo superior para este producto.

Por ejemplo, puedes vender una Versión Premium de tu guía que incluya una dieta y tabla de ejercicios personalizada + 4 sesiones a través de Skype por 197€. O puedes

vender la guía + entrenamientos en vídeo por 147€.

Simplemente tienes que ofrecer algo más, que suele darse a través de 2 opciones:

1. **Aumentar la interacción:** aumentar el contacto entre tú y tu cliente con sesiones, auditorias, soporte, etc.
2. **Cambiar el formato:** subir de formato de texto a vídeo, por ejemplo.

La idea es trabajar con un embudo de productos y servicios que cada vez permita hacer subir tus clientes en gama, que se gasten más.

Una vez tengas varias versiones del infoproducto, te lanzas a crear algo superior a una escala de precios distinta. Por ejemplo, si vendes esto a 29,99€, lo ideal es vender algo Premium a 499€ ya, por ejemplo.

Con solo 3 infoproductos el factor "escala" que puedes lograr con tu mini imperio digital es absolutamente brutal.

7▣ Mejoraré tu reputación y visibilidad

¿Cuántos bloggers escriben entradas o publican vídeos? No sé la cifra, pero me atrevo a decir que un 99%.

Sin embargo, ¿cuántos bloggers son capaces de tener un infoproducto y venderlo? Aquí la cifra quizás sea la inversa: 1%

Tener un infoproducto da una imagen más seria y profesional a tu audiencia. Ser capaz de crear un producto, venderlo y hacer que la gente disfrute consumiéndolo es la

forma más fácil de ganarte el respeto de tu nicho.

Sí, habrá críticas y **trolls diciéndote que eres un vende-humos**, que lo que haces no sirve para nada y que tu audiencia te compra por comprar. Pero críticos y gente amargada hay en todas partes.

La gran mayoría te verá de otra forma. Quizás comiencen a llamarte para dar clases en algún curso online, empieces a recibir propuestas de afiliación de otros bloggers o te llamen incluso para montar un Máster, por qué no.

El infoproducto puede ser el primer paso hacia ese aumento de visibilidad que necesitas, además de darte esos ingresos que también necesitas para motivarte con tu blog.

□ La pelota está en tu tejado

No puedo hacer mucho más por convencerte para que crees tu infoproducto.

Te he dado datos y motivos suficientes para que, tras leer este post, lances tu primer producto digital de una vez.

Sé que vas a buscar excusas, sé que vas a ver el lado malo de las cosas y que la mayoría acabará por no crear uno. Pero si con este post, alguno de los lectores se lanza a crear su primer infoproducto y comienza a vender, ¡me doy por más que satisfecho! :)

Y si tú eres una de esas personas que se va a lanzar a crear su primer producto, coméntame qué va a ser y cómo lo vas a lanzar. Estaré encantado de leerte.