



FORMATOS PARA CREAR NUEVAS LÍNEAS DE INGRESO

Kassandra Durán



más información



Servicios personalizados

Responde a la pregunta

¿Qué tarea necesita mi cliente que yo haga por él?

Un servicio personalizado consiste en utilizar tu conocimiento para ejecutar una tarea específica por el cliente o junto a él. El resultado se adapta a su situación, necesidades y objetivos.

Primeros pasos

Paso 1: Identifica una tarea delegable.

Piensa en algo que tu cliente no sabe hacer, no quiere hacer o no tiene tiempo de resolver por su cuenta.

Paso 2: Define el resultado final.

No vendas únicamente una sesión. Especifica qué recibirá el cliente después de contratarte: un análisis, una planificación, una implementación o una solución personalizada.

Paso 3: Delimita el alcance.

Define qué incluye el servicio, cuánto tiempo requiere, cuántas revisiones tendrá y qué información debe entregarte el cliente.

¿Por qué es una buena idea?

Es uno de los formatos más rápidos para empezar a generar ingresos, porque no necesitas crear una audiencia grande ni desarrollar un producto desde cero. Puedes comenzar utilizando las habilidades que ya tienes.

más información



Servicios preempacados

Responde a la pregunta

¿Qué servicio podría ofrecer con un proceso y alcance previamente definidos?

Un servicio preempacado conserva cierto nivel de personalización, pero se entrega siguiendo una estructura estandarizada.

Primeros pasos

Paso 1: Detecta un servicio que repites con frecuencia.

Observa qué problemas, solicitudes o necesidades aparecen constantemente entre tus clientes.

Paso 2: Convierte el proceso en un paquete.

Define las etapas, los entregables, los tiempos y los límites del servicio antes de venderlo.

Paso 3: Asigna un nombre y un resultado concreto.

En lugar de ofrecer “horas de trabajo”, presenta una solución con un comienzo, un final y una transformación clara.

¿Por qué es una buena idea?

Te permite reducir la improvisación, ahorrar tiempo y comunicar mejor el valor de tu trabajo. Además, facilita delegar ciertas partes del proceso en el futuro.

más información



Consultorías

Responde a la pregunta:

¿Qué problema puedo analizar y resolver utilizando mi experiencia?

Una consultoría transforma tu conocimiento en un diagnóstico, una estrategia y recomendaciones personalizadas.

Primeros pasos

Paso 1: Elige un problema específico.

Evita ofrecer una consultoría demasiado general. Define con claridad qué situación sabes analizar y mejorar.

Paso 2: Organiza tu conocimiento en una metodología.

Identifica los pasos que normalmente sigues para evaluar una situación, detectar errores y proponer soluciones. Transforma todo esto en un método y nombralo.

Paso 3: Define el entregable.

Determina qué recibirá el cliente: un diagnóstico, una hoja de ruta, prioridades, recomendaciones, un plan de acción, todas las anteriores.

¿Por qué es una buena idea?

Puedes monetizar tu experiencia y capacidad de análisis sin encargarte necesariamente de toda la implementación. Mientras más valioso sea el problema que ayudas a resolver, mayor puede ser el valor de la consultoría.

más información



Mentorías

Responde a la pregunta

¿A quién puedo acompañar utilizando mi experiencia y aprendizajes?

Una mentoría combina orientación, seguimiento, retroalimentación y acompañamiento durante un periodo determinado.

Primeros pasos

Paso 1: Define a quién acompañarás.

Especifica el nivel, la situación inicial y el objetivo de la persona que se beneficiará de tu experiencia.

Paso 2: Establece una ruta de avance.

Organiza las principales etapas que el cliente tendrá que atravesar para conseguir el resultado.

Paso 3: Define el acompañamiento.

Determina la duración, la frecuencia de las sesiones, los canales de comunicación y el tipo de retroalimentación que entregarás.

¿Por qué es una buena idea?

Tiene un alto valor percibido porque el cliente no solo recibe información: también obtiene apoyo, dirección y correcciones mientras avanza.

más información



Productos digitales

Responde a la pregunta

¿Qué recurso puedo crear una vez y vender muchas veces?

Un producto digital es un activo descargable o consumible que resuelve un problema específico sin que tengas que volver a crearlo para cada comprador.

Primeros pasos

Paso 1: Detecta algo que repites.

Piensa en preguntas frecuentes, explicaciones, documentos, ejercicios o recursos que utilizas constantemente.

Paso 2: Elige el formato más sencillo.

Puede ser una guía, un recetario, una plantilla, un checklist, un planificador, un audio o un conjunto de recursos.

Paso 3: Enfócalo en un resultado rápido.

Los mejores productos iniciales resuelven un problema pequeño, urgente y fácil de comprender.

¿Por qué es una buena idea?

Puedes venderlo muchas veces sin personalizarlo para cada persona. Además, un producto de bajo costo puede ser la primera compra que alguien realiza contigo y abrir el camino hacia tus soluciones de mayor valor.

más información



Talleres

Responde a la pregunta

¿Qué resultado puedo ayudar a conseguir en una o varias horas?

Un taller es una experiencia práctica en la que los participantes aprenden y aplican una habilidad durante la sesión.

Primeros pasos

Paso 1: Define un resultado alcanzable.

El participante debería salir con algo comenzado, creado o resuelto.

Paso 2: Divide el taller entre explicación y acción.

No conviertas el taller en una conferencia. Incluye ejercicios, pausas y aplicación.

Paso 3: Diseña la oferta y convocatoria.

Establece la fecha, duración, cupos, materiales y beneficio principal.

¿Por qué es una buena idea?

Puedes validar un tema rápidamente, cobrar antes de crear una solución más extensa y obtener preguntas reales que después te ayudarán a desarrollar otros productos.

más información



Cursos Online

Responde a la pregunta:

¿Qué transformación puedo enseñar mediante un proceso paso a paso?

Un curso organiza tu conocimiento en una secuencia de aprendizaje que el estudiante puede seguir de manera autónoma.

Primeros pasos

Paso 1: Define el resultado final.

Especifica qué podrá hacer, crear o comprender el alumno al terminar.

Paso 2: Divide el camino en etapas.

Cada módulo debe acercarlo al resultado y resolver una parte del proceso.

Paso 3: Diseña la experiencia de implementación.

Además de videos, considera ejercicios, recursos, ejemplos y mecanismos de avance.

¿Por qué es una buena idea?

Permite enseñar a muchas personas sin repetir cada explicación individualmente. También puede convertirse en un activo que se venda de forma continua.

más información



Programas grupales

Responde a la pregunta

¿Cómo puedo ayudar a varias personas a conseguir un resultado al mismo tiempo?

Un programa grupal combina contenido, sesiones, ejercicios, acompañamiento y comunidad durante un periodo definido.

Primeros pasos

Paso 1: Elige una transformación común.

Los participantes deben compartir un punto de partida y un objetivo suficientemente parecido.

Paso 2: Diseña una ruta con duración definida.

Establece las etapas, sesiones, actividades y resultados esperados.

Paso 3: Crea mecanismos de apoyo.

Incluye retroalimentación, comunidad, seguimiento o espacios para resolver bloqueos.

¿Por qué es una buena idea?

Te permite atender a varias personas simultáneamente, aumentar tus ingresos por hora y conservar un nivel de acompañamiento superior al de un curso grabado.

más información



Membresías

Responde a la pregunta ¿Qué valor puedo entregar de forma recurrente?

Una membresía cobra una cuota periódica a cambio de acceso continuo a contenidos, herramientas, acompañamiento o beneficios.

Primeros pasos

Paso 1: Define el motivo para permanecer.

La propuesta debe resolver una necesidad recurrente, no solo entregar información acumulada.

Paso 2: Establece una frecuencia sostenible.

Decide qué se entregará semanal o mensualmente sin crear una carga imposible de mantener.

Paso 3: Diseña la experiencia del miembro.

Organiza la bienvenida, el acceso, el calendario y la comunicación.

¿Por qué es una buena idea?

Genera ingresos recurrentes y permite construir una relación de largo plazo con tus clientes.

Más información



Comunidades de pago

Responde a la pregunta

¿Qué personas se beneficiarían al reunirse alrededor de un objetivo común?

Una comunidad de pago entrega conexión, intercambio, pertenencia y acceso a personas que atraviesan desafíos similares o que tienen intereses en común.

Primeros pasos

Paso 1: Define el propósito compartido.

La comunidad debe reunir a personas con una identidad, objetivo o problema común.

Paso 2: Diseña las dinámicas.

Define conversaciones, encuentros, desafíos, espacios de colaboración y normas.

Paso 3: Facilita activamente la participación.

Una comunidad no funciona solamente por abrir un grupo. Necesita liderazgo, actividades y conexiones intencionadas.

¿Por qué es una buena idea?

Las personas no pagan únicamente por contenido. También pagan por pertenecer, recibir apoyo, crear relaciones y avanzar junto a otros.

más información



Alianzas estratégicas

Responde a la pregunta

¿Con quién podría colaborar para crear una solución más completa o llegar a nuevas audiencias?

Una alianza combina los conocimientos, recursos, servicios o audiencias de dos o más partes.

Primeros pasos

Paso 1: Identifica un socio complementario.

Busca profesionales o empresas que atiendan al mismo público, pero que no ofrezcan exactamente lo mismo que tú.

Paso 2: Diseña una propuesta beneficiosa para ambas partes.

Define qué aporta cada uno, cómo se entregará la solución y qué gana cada participante.

Paso 3: Establece las condiciones.

Aclara responsabilidades, pagos, uso de datos, comunicación, duración y propiedad de los materiales.

¿Por qué es una buena idea?

Te permite ampliar tu propuesta, acceder a nuevas audiencias y crear soluciones que serían más difíciles de ofrecer trabajando de manera independiente.

más información



Monetización de plataformas

Responde a la pregunta:

¿Cómo puedo generar ingresos gracias al contenido que publico y la audiencia que construyo?

La monetización de plataformas consiste en generar ingresos directamente desde redes sociales o plataformas digitales, ya sea a través de programas para creadores, publicidad, suscripciones, patrocinios o colaboraciones.

Primeros pasos

Paso 1: Elige una plataforma donde esté tu audiencia.

No necesitas estar en todas. Enfócate en una o dos donde puedas publicar contenido de forma constante.

Paso 2: Construye una comunidad.

Comparte contenido que resuelva problemas, eduque o entretenga. La confianza de tu audiencia será tu principal activo.

Paso 3: Activa las fuentes de monetización.

Una vez tengas una audiencia, podrás acceder a programas de monetización de la plataforma, conseguir patrocinios, recomendar productos como afiliado o utilizar ese contenido para vender tus propias ofertas.

¿Por qué es una buena idea?

Mientras más confianza construyas, más oportunidades tendrás para monetizar tanto el contenido como los productos y servicios que desarrolles.

más información



¿Y ahora qué?

Si llegaste hasta aquí, probablemente ya te diste cuenta de algo: No necesitas crear los 20 formatos. De hecho, intentar construir varios al mismo tiempo suele ser el error más común.

Mi recomendación es que elijas uno y lo valides antes de pasar al siguiente.

Si estás comenzando, estos son los tres formatos que normalmente recomiendo:

- Servicios, para generar flujo de caja rápidamente.
- Consultorías, para monetizar tu experiencia y conocimiento.
- Productos digitales, para empezar a construir ingresos que no dependan completamente de tu tiempo.

Una vez que uno de esos formatos funciona, puedes comenzar a diversificar y construir nuevas fuentes de ingresos. Ese es el objetivo: que tu negocio no dependa únicamente de vender horas.

más información





Trabajemos juntas

¿Quieres que diseñemos juntas tu estrategia?

Si quieres dejar de improvisar y descubrir exactamente cuál es el siguiente paso para monetizar tu conocimiento, te invito a agendar una Consultoría Intensiva de Monetización.

Durante esta sesión trabajaremos contigo para:

- ✓ Identificar en qué etapa de monetización te encuentras actualmente.
- ✓ Detectar el principal obstáculo que está frenando tus ingresos.
- ✓ Elegir el formato de monetización más adecuado según tu experiencia, objetivos y tiempo disponible.
- ✓ Diseñar un plan de acción claro para que sepas exactamente qué construir primero y cómo avanzar hacia múltiples fuentes de ingresos.

Si quieres aprovechar el precio de lanzamiento y salir de la sesión con un plan claro para monetizar tu conocimiento, agenda tu consultoría antes del 17 de agosto.



@kassandraduranorellana