

PROYECTO 08

Productos digitales y formación especializada

Convierte tu experiencia en recursos útiles



Inversión inicial orientativa: 300–2.000 €

Horizonte de lanzamiento: 3–6 semanas para validar un primer producto

Documento de trabajo para estudiar, validar y poner a prueba una oportunidad empresarial. Las cifras son hipótesis orientativas, no ofertas ni garantías de rentabilidad.

1. Resumen ejecutivo

Crear y vender guías, plantillas, manuales, cursos breves, talleres o sesiones formativas sobre una habilidad concreta y demostrable.

Cliente objetivo: Profesionales, autónomos, empresas y personas que necesitan resolver un problema específico y valoran ahorrar tiempo o evitar errores.

Modelo de ingresos: Venta individual, licencia para equipos, suscripción, talleres en directo o servicio premium complementario.

Costes que debes contemplar: Tiempo de creación, herramientas de edición y alojamiento, plataforma de pago, soporte, publicidad, derechos de recursos y obligaciones fiscales.

2. Propuesta comercial y validación

La primera meta no es montar una estructura grande: es comprobar que existe un cliente concreto dispuesto a pagar por una solución delimitada. Antes de invertir, realiza entrevistas, ofrece un piloto y registra resultados.

Oferta mínima: define por escrito qué incluye, qué no incluye, plazo, precio, entregables, responsabilidades y condiciones de cancelación.

Prueba de demanda: contacta al menos a 10–20 prospectos adecuados; busca 2–3 pilotos pagados o compromisos verificables antes de ampliar gastos.

3. Programación de puesta en marcha

Semana 1 · Detectar problema

Entrevistar a 10–15 potenciales compradores. Elegir un problema concreto y frecuente, no un tema demasiado amplio.

Semana 2 · Diseñar producto mínimo

Crear índice, muestra gratuita y resultado de aprendizaje medible. Validar con usuarios antes de producir todo.

Semana 3 · Preventa o piloto

Ofrecer plazas piloto o preventa con condiciones transparentes y fecha de entrega realista.

Semana 4 · Producir

Crear material original, revisar exactitud, accesibilidad, licencias y derechos de uso.

Semana 5 · Entregar y medir

Impartir o entregar a primeros compradores, recoger feedback y corregir.

Semana 6 · Lanzamiento

Publicar página de venta, muestras, testimonios autorizados y plan de contenidos; medir coste de adquisición y reembolsos.

4. Economía del proyecto

Inversión orientativa: 300–2.000 €. El importe depende de si se trabaja desde casa, se subcontratan tareas, se dispone de equipo propio y del territorio atendido.

Ingresos: Venta individual, licencia para equipos, suscripción, talleres en directo o servicio premium complementario.

Costes: Tiempo de creación, herramientas de edición y alojamiento, plataforma de pago, soporte, publicidad, derechos de recursos y obligaciones fiscales.

Cómo calcular el margen: ingresos cobrados − costes directos − herramientas − desplazamientos − comisiones − seguros − administración − coste del tiempo de trabajo. Después calcula impuestos y tesorería por separado.

No confundas facturación con beneficio. Haz tres escenarios (prudente, central y favorable) y no uses el favorable para comprometer gastos fijos.

5. Captación y operación

Empieza por un segmento, una zona y una promesa concreta. Prepara una ficha comercial de una página, un ejemplo demostrativo y una lista de prospectos. Registra cada contacto y su siguiente acción. Revisa semanalmente qué canal genera reuniones y clientes que pagan.

Secuencia sugerida: identificar prospecto → contactar → entender necesidad → presentar propuesta → acordar alcance y precio → entregar → revisar satisfacción → renovar o pedir recomendación.

6. Riesgos y controles

Demanda insuficiente, copia no autorizada, promesas educativas excesivas, derechos de autor, desistimiento y normativa de consumo aplicable a contenidos/servicios digitales.

Antes de operar, confirma con asesoría competente las obligaciones fiscales, mercantiles, laborales, de consumo, seguros, licencias y protección de datos que correspondan a la actividad y al municipio.

7. Papel de Anuncia-te y de los GTC

El GTC puede detectar necesidades, promocionar productos y captar empresas interesadas. El creador conserva autoría y debe conceder licencias claras; la remuneración comercial se pacta por escrito.

Anuncia-te puede servir como espacio de presentación, catálogo y fuente organizada de información sobre la oferta. La presencia en la plataforma no equivale por sí misma a tráfico, posicionamiento, contactos ni ventas: esos resultados deben medirse y trabajarse comercialmente.

8. Indicadores para decidir si continuar

Entrevistas; preventas; tasa de finalización; satisfacción; reembolsos; conversión; coste de adquisición; ventas por canal; actualizaciones requeridas.

Regla de decisión: continuar si hay demanda pagada, margen positivo y capacidad de cumplir; corregir si hay interés pero no conversión; detener o rediseñar si no aparece disposición real de pago o el coste de servir supera los ingresos.

9. Prompt para pedir ayuda a otras IA

Copia el siguiente texto en otra IA y completa los campos entre corchetes. Pide que contraste la información con fuentes actuales y que señale incertidumbres.

> Actúa como diseñador instruccional y analista de productos digitales. Ayúdame a convertir mi conocimiento sobre [TEMA] en un producto vendible para [AUDIENCIA] en España. Valida el problema y disposición de pago, analiza competidores, define propuesta de valor, temario, formato, duración, precio y producto mínimo. Diseña preventa ética, página de venta, calendario de lanzamiento, soporte y métricas. Revisa derechos de autor, consumo, desistimiento, IVA y privacidad con fuentes oficiales actuales. Distingue supuestos de evidencia.

10. Lista de comprobación antes de invertir

- ☐ He hablado con clientes potenciales y documentado necesidades reales.
- ☐ Tengo al menos un piloto, pedido o compromiso verificable.
- ☐ He definido quién contrata, quién factura y quién responde ante el cliente.
- ☐ He comprobado licencias, normativa, seguros y obligaciones fiscales aplicables.
- ☐ He calculado costes, horas de trabajo, margen y tesorería.
- ☐ Puedo prestar el servicio con calidad sin depender de promesas o supuestos no verificados.
- ☐ He definido cómo mediré resultados y cuándo pararé o cambiaré el modelo.

Nota de alcance: Este documento es una guía de planificación empresarial, no asesoramiento financiero, jurídico, fiscal, técnico ni una garantía de ingresos. Verifica precios, normativa y condiciones en el momento de iniciar la actividad.