



Alex *en* Vivo

MODULO #3 – 2a. Parte
COMO CREAR UN LIBRO
ELECTRONICO PASO A PASO

Por Alex Berezhowsky

Copyright ©2010 Insspira Publishing Inc.

Publicado por Insspira Publishing Inc.

Todos los derechos reservados

Todo el contenido de “Alex En Vivo” es propiedad de Alex Berezowsky y de Insspira Publishing Inc.

Insspira Publishing Inc. es la única empresa autorizada para publicar y distribuir el contenido de “Alex en Vivo”. Queda estrictamente prohibido distribuir, vender o regalar copias de este curso sin la autorización previa de Insspira Publishing Inc.

Si la información contenida en este curso es distribuida sin autorización previa, se tomará plena acción legal.

Exención de Responsabilidad (Disclaimer and Legal Notice)

La información contenida en este documento representa la opinión del autor de cómo se debe trabajar para ganar dinero en Internet. Sin embargo no representa ninguna instrucción legal ni tampoco ninguna garantía de que se puedan obtener resultados, ya que en gran parte los métodos y estrategias dependen de las acciones del lector.

En ningún caso el Autor ó Insspira Publishing Inc. serán responsables de daños personales o legales en los que pueda incurrir el lector. Aunque se ha hecho un gran esfuerzo para verificar la validez de la información contenida en este curso, los métodos , las estrategias y la información en general puede variar con el tiempo. Se sugiere al lector verificar la validez de los métodos y la legislación local en cada país.

IMPORTANT

Este documento es una transcripción del curso en VIDEO
de Alex Berezowsky titulado “Alex En Vivo”.

Por lo mismo refleja el estilo de un curso en video y no de una obra literaria.

Para ver el VIDEO original de este curso, favor de visitar:

<http://www.alexenvivo.com/access/?p=201>

COMO CREAR UN LIBRO ELECTRONICO PASO A PASO (SEGUNDA PARTE)

Hola, soy Alex Berezowsky y te doy la más cordial bienvenida a la segunda parte del curso **“Cómo crear un libro electrónico paso a paso”**. Quiero que sepas que la sesión de hoy, la segunda parte, es muy importante, porque finalmente vamos a cruzar la línea de la planeación a la acción.

El día de hoy vamos a cruzar la línea de todo lo que hemos hecho ya en el pasado, ya planeamos mucho acerca del nombre de tu producto, del nombre de tu libro electrónico, acerca de la investigación que tienes que hacer de tu mercado para saber cómo se va a llamar tu libro electrónico. Sin embargo hasta el día de hoy realmente no hemos hecho absolutamente nada de acción, hemos hecho pura planeación, probablemente es muy importante y la tienes que hacer, sin embargo el día de hoy cruzamos esa línea mágica en donde todas esas ideas, todos esos sueños, todos esos conceptos que hasta el día de hoy únicamente están en tu mente, van a materializarse en acción, como uno de mis grandes mentores siempre me ha dicho: “el dinero está en el movimiento”, si tú no te mueves, si no actúas por más buenas ideas que tengas, por más planeación que hagas realmente nunca vas a ganar dinero, nunca vas a construir un negocio exitoso.

Así que recuerda, el dinero está en el movimiento. Hasta el día de hoy hemos planeado, hemos pensado en tu mercado, hemos pensado en el nombre de tu producto, hemos pensado muchas ideas que te van a ayudar bastante, ya tenemos los cimientos para arrancar, tenemos los cimientos para construir ese gran edificio. Sin embargo necesitamos forzosamente tomar acción.

Existe un fenómeno que le sucede a una gran parte de los emprendedores, no únicamente a través del Internet sino casi a todos los emprendedores en cualquier tipo de negocio. Cuando inician su negocio, empiezan por hacer un plan de negocios y a investigar el mercado, y empiezan a hacer todo un plan en un área donde todo es únicamente investigación. Son muchas ideas, mucho tiempo de planeación y de pronósticos, sin embargo hay un fenómeno que sucede y es que los emprendedores, cuando pasamos por esta fase de planeación, psicológicamente ya nivel subconsciente pensamos que ya hicimos algo, pensamos que ya avanzamos en nuestro negocio y que ya cruzamos esa gran línea y realmente que gran parte de nuestro negocio ya está construido. Y por eso mucha gente en este momento se detiene.

Yo te puedo decir que una gran parte de mis estudiantes que empiezan un curso como es este, de todos los que empiezan, no todos terminan. Y de hecho, este curso, por ejemplo, tiene dos partes, el de cómo crear un libro electrónico paso a paso. Mucha gente escuchó la primera parte, sin embargo yo te aseguro que no todos escuchan la segunda parte y un mínimo porcentaje de la gente va a escuchar las dos partes y va a implementar las técnicas.

Entonces no caigas en este fenómeno. No pienses que por el simple hecho de planear, de estudiar a un mercado hambriento, de identificar el nombre de tu producto, eso, no significa que ya has actuado. Sí lo has hecho en cuanto a la parte de planeación, sin embargo si toda esta parte de planeación no la transformas en acciones concretas, va a ser muy difícil que ganes dinero a través del Internet.

Quiero que sepas que en esta segunda parte voy a compartir contigo herramientas muy valiosas. Me ha costado no únicamente mucho dinero, sino también muchísimo tiempo a base de prueba y error, conocer cuáles son las herramientas que funcionan. Voy a compartir contigo herramientas muy valiosas, Algunas de ellas son totalmente gratis, aunque hay otras herramientas que en sí tienes que pagar, que cuestan dinero. Sin embargo yo te digo que si tú comparas el costo de todas estas herramientas, con el costo de iniciar cualquier tipo de negocio en cualquier giro, simple y sencillamente no tienen punto de comparación. Son herramientas que son exageradamente baratas y que te van a ayudar a que inicies un negocio en forma.

Entonces yo te sugiero de verdad que las herramientas que valgan la pena y en las que tengas que invertir, lo hagas, realmente son precios muy accesibles y te van a ayudar a construir tu negocio a través del Internet.

Ahora, ¿por qué te digo que me ha costado mucho tiempo y mucho dinero conocer todo este tipo de herramientas? Porque yo el día de hoy voy a compartir contigo muy pocas herramientas, y digo pocas porque en cantidad no son muchas,, pero son las herramientas que realmente hacen la mayor parte del trabajo y que te van a acortar el camino para tu negocio.

Y digo pocas porque yo realmente he tenido que probar cientos de herramientas, muchas de ellas que no han funcionado, de hecho la mayoría de las que yo he probado, he comprado, he pagado membresías, he pagado suscripciones y no me han funcionado. Entonces el objetivo de hoy es realmente ayudarte a acortarte el camino y a saber qué herramientas utilizar para crear ese archivo electrónico, en este caso tu libro electrónico y que puedas ofrecer un producto de buena calidad.

Las técnicas que he compartido contigo hasta el día de hoy y las que voy a compartir sobre todo en esta sesión, son técnicas para vender información. Al tú vender información lo que estás vendiendo son ideas, estás vendiendo conceptos, estás realmente ayudando a la gente, no es cualquier tipo de producto material, no es cualquier otro tipo de producto en el que la transacción termina en el momento de la compra.

Cuando tú vendes información realmente el objetivo es transformar la vida de la gente, va a haber gente dentro de tu mercado que tiene un problema, que está buscando la solución a través de tu página de Internet y tienes una gran responsabilidad porque realmente debes ayudar a esa gente.

Entonces el enfoque que yo te quiero dar es que quiero que te comprometas a que con todas las herramientas que te voy a enseñar el día de hoy vas a dar un valor a este mundo, quiero que le des un valor de forma totalmente genuina, que te comprometas a utilizar todas estas herramientas para crear el mejor libro electrónico, para que puedas multiplicar, clonarte virtualmente y ayudar, a la mayor cantidad de personas posibles.

Te voy a platicar una metáfora que otro de mis grandes mentores me decía. Él decía que como buen emprendedor cuando era chico siempre se hizo una pregunta. Él se preguntaba, ¿cómo le puedo hacer para que toda la gente del mundo, miles de millones de personas me den un dólar Esa pregunta nos la hemos hecho todos los emprendedores cuando fuimos chicos, ¿cómo le puedo hacer para que millones de personas nos den un dólar, no pido más, que me den un dólar y así poder tener miles de millones de dólares, me hago millonario de la noche a la mañana y se acabó!!

Pero cuando mi mentor empezó a hacer negocios por internet, modificó esa pregunta y entonces la pregunta que se hizo era, en vez de cómo puedo hacer para que me regalen un dólar millones de personas, ¿cómo puedo hacer para dar diez dólares de valor a la gente y cobrar un dólar a cambio? Imagínate que tú pudieras dar diez dólares de valor, diez dólares de información a la gente y únicamente le dices: “págame uno”, creo que es un buen trato para ellos.

Ahora, en una industria tradicional obviamente tú no puedes dar diez dólares de valor y que únicamente te paguen uno. Por ejemplo, si tu vendes muebles, es muy difícil porque si tú vendes un mueble que te costó diez mil dólares, y cobras mil, vas a perder nueve mil, entonces en un producto físico eso es muy difícil. Sin embargo, tratándose de productos de información, como son los libros electrónicos, es más fácil ya que realmente cada libro no tiene ningún costo, porque son archivos electrónicos, y podemos darle un valor mayor delo que la gente está pagando.

Cuando mi mentor descubrió esa estrategia de dar diez veces más el valor de lo que la gente está pagando, obviamente se hizo millonario, él ganó mucho dinero porque entendió que para recibir hay que dar. Sin embargo, como te lo he dicho cada vez que hablamos, lo más importante no es ganar dinero, el enfoque tiene que ser dar valor al mundo.

Entonces quédate con esta idea, todas las herramientas quiero que las utilices para preguntarte a ti mismo ¿cómo puedo utilizarlas para dar un valor a este mundo?

En la sesión anterior vimos que crear un archivo electrónico consta de tres partes. La primera parte es **investigación**, la segunda parte es **creación**, y la tercera parte es **multiplicación**. Cuando hablamos de la parte de investigación, vimos que el objetivo más importante de esta primera parte es investigar a tu mercado, saber cuáles son sus frustraciones y cuáles son sus ambiciones, para poder decidir, el nombre del libro electrónico, el nombre de tu libro es por mucho el elemento más importante de tu producto.

ARCHIVO ELECTRÓNICO	
I	INVESTIGACIÓN
C	CREACIÓN
M	MULTIPLICACIÓN

De eso depende que tengas éxito o que fracase tu negocio, realmente de un buen nombre de un libro electrónico puede depender que desde el primer día que lo lances al mercado, tu producto sea un rotundo fracaso o un rotundo éxito. De eso ya platicamos la sesión anterior, te enseñé las tres técnicas que yo utilizo para optimizar los nombres para aumentar el valor percibido de los libros electrónicos, y para este momento espero que ya hayas pensado el nombre de tu libro electrónico, si no lo has hecho te pido que lo hagas cuanto antes, de lo contrario no vamos a poder seguir avanzando. Si tienes varias opciones, elige solamente una. Como dice otro de mis mentores, progreso en vez de perfección, nunca vas a tener el nombre perfecto. Entonces simplemente escoge el mejor nombre y elimina las demás opciones y vamos a seguir trabajando.

Entonces, asumiendo que ya tengas el nombre de tu libro electrónico en este momento, lo que te voy a pedir es que hagas una portada, aunque sea únicamente una portada de prueba, una portada tentativa. La puedes hacer en un programa muy básico de diseño, tal vez en el programa Paint que viene casi en todas las computadoras, ya que esta va a ser la portada de prueba mientras diseñas una más profesional. Es importante que esta portada ya tenga el nombre que decidiste. Quiero que la imprimas y que la tengas junto a ti cada vez que te sientes a crear tu libro electrónico.

¿Por qué quiero que hagas esto? Simple y sencillamente, porque en el momento que tú imprimas el nombre, la portada de tu libro, en ese momento todas las ideas se van a materializar en una realidad, es mágico lo que te estoy diciendo, pero cuando tú ya ves físicamente la portada de tu libro no estás pensando en que vas a escribir un libro, ya existe el nombre, ya existe la portada y eso te va a ayudar muchísimo a motivarte para que implementes las técnicas que te voy a enseñar en el día de hoy.

Entonces la sesión anterior hablamos de la parte de **investigación** y el día de hoy en esta segunda parte vamos a hablar de los segundos dos componentes, una vez que investigaste a tu mercado y decidiste el nombre de tu libro electrónico, viene la parte de **creación**, y la parte de **multiplicación**. Creación simplemente significa, ya que tienes el nombre, desarrollar tu libro electrónico.

Te voy a enseñar algunas técnicas que te van a acortar el camino, Con las técnicas que vas a aprender el día de hoy para desarrollar tu libro electrónico, lo podrás terminar literalmente en días, en muy poco tiempo podrás ya tener tu producto, y utilizando el concepto multiplicación que te voy a explicar más adelante te sorprenderás porque te voy a mostrar en un ejemplo cómo, con un simple truco, puedes cambiar un ingreso potencial de 900 dólares mensuales, a 11,700 dólares mensuales, únicamente por haber utilizado este concepto de multiplicación. Entonces pon mucha atención en esta segunda parte porque te vas a asombrar al ver cómo realmente puedes aumentar tu ingreso mensual si implementas las técnicas correctamente.

Bien, ahora vamos a empezar con la primera parte de **creación**, antes de hablar de **multiplicación**. Existen dos formas de crear un libro electrónico, la primera la denomino “**hacerlo en casa**” y es cuando tomas la decisión de hacerlo tú mismo, y en ese caso tú eres quien crea el producto asumiendo que eres un gran conocedor del tema. Y la segunda es por **subcontratación**, y en ese caso consiste en buscar a un “experto virtual” a quien vas a delegar la creación de tu libro electrónico ya que seguramente se trata de una persona que sabe más que tu acerca del tema. Más adelante veremos cómo buscar e identificar a un “experto virtual”.

Cuando digo esto, mucha gente me pregunta ¿cómo se si utilizar la técnica en casa y crear yo mi propio libro, o si debo subcontratar a un experto virtual? Y la respuesta es muy sencilla, yo te puedo decir que si tu fortaleza más grande es el tema del que vas a hablar te pido que por ninguna razón vayas a subcontratar el contenido con alguien más.

¿A qué me refiero? Imagínate que a ti te gusta mucho el golf, que te apasiona jugar golf y que además eres muy bueno jugando, has jugado campeonatos, y has participado en muchos torneos. Probablemente en este caso tú eres quien debería escribir el contenido de tu producto. Realmente sería un desperdicio de tus fortalezas el hecho de subcontratar la creación de este libro con alguna otra persona.

Entonces si tú crees que realmente es tu fortaleza el tema del que vas a hablar, yo por mucho te recomiendo hacerlo en casa, desarrollar tú el contenido, no únicamente de tu primer producto sino de cada uno de los productos que hagas relacionados con el mismo tema, por ejemplo, imagínate que te gustan mucho los yates, los barcos privados y que te quieres enfocar en la gente que tiene yates, la gente de mucho dinero que compra su propio yate o su propio barco y tú quieres hacer un libro electrónico de cómo escoger o cómo comprar tu primer yate, por ejemplo, ese es tu tema.

1. En Casa

- Estructura
- Información
- Producción
- Diseño
- Distribución

2. Subcontratación

- Estructura
- Identificación de Experto
- Control
- Distribución

Pero imagínate que a ti te apasiona este tema de los yates pero no sabes mucho, no conoces mucho, tal vez nunca has tenido uno aunque sea un tema que te guste. Entonces si este es tu tema pero no sabes mucho, evidentemente que lo que yo te recomiendo es elegir la segunda opción, que en este caso es subcontratación.

Ahora, te voy a dar un ejemplo en mi caso, en mi caso este curso que estás escuchando evidentemente yo lo estoy haciendo, yo desarrollé todo el contenido, yo desarrollé todos los conceptos que te estoy enseñando, yo estoy hablando obviamente, tú me estás escuchando a mí como persona.

Entonces, ¿por qué lo hice yo? Porque yo considero que mi mayor fortaleza es ayudar a emprendedores, ayudar a gente a que realmente alcance sus sueños, esta es mi mayor fortaleza.

Sin embargo yo te puedo decir que tengo otros libros, en otras industrias las cuales me gustan, me atraen, pero simple y sencillamente no considero que sean una de mis fortalezas y por lo mismo todo el contenido de esas páginas lo subcontrato con alguien más. Algunos de esos libros están en otro idioma, muchos de ellas están en inglés, por ejemplo. Entonces imagínate que si los libros están en inglés, pues obviamente no sería muy inteligente que yo escribiera el contenido ya que mi primer idioma no es el inglés.

Yo quiero dar productos de mucha calidad y no sería muy inteligente crear productos con un inglés que, aunque no considero que lo hable mal, pero no es mi primer idioma, no es mi primera lengua, cometería muchos errores comparado con alguien que lo domina y que es realmente su fortaleza, por eso en este caso yo elegí subcontratar el contenido. Entonces ahí tienes el ejemplo de cuándo realmente hacerlo como yo denomino en casa, y cuando subcontratar la creación de tu libro.

Ahora, en las siguientes secciones vamos a hablar de cada uno de los componentes de estas dos áreas. Para que no te pierdas pon mucha atención porque en las siguientes diapositivas vamos a hablar primero de la primera opción que es **en casa**, vamos a hablar de la estructura de tu libro, de la información, cómo reunir toda la información de la producción, es decir, como producir tu producto, del diseño gráfico y de la distribución.

Y después de esto, la segunda parte de esta presentación vamos a hablar de la **subcontratación**, en el caso de que tú escojas esta segunda opción vamos a hablar de cómo hacerlo, cómo definir la estructura también, cómo identificar a ese experto virtual que te va a hacer tu trabajo, tu libro, cómo controlar que realmente se haga bien y al final igual cómo distribuirlo, es decir, cómo hacer llegar tu libro electrónico a la gente una vez que lo compra a través del Internet.

Entonces bueno, vamos a empezar con la primera que es cómo hacerlo tú mismo, cómo hacerlo en casa. Entonces vamos a ver primero que nada la estructura. Mucha gente me pregunta qué estructura tiene que tener un libro, yo entiendo que muchos de ustedes, tú que me escuchas tal vez no seas escritor, tal vez no seas escritora, tal vez simple y sencillamente quieres ganar dinero, quieres buscar oportunidades de negocio, pero posiblemente no sepas nada de cómo escribir un libro.

Ahora, si tú sabes cómo escribir un libro y por alguna razón eres escritor o eres escritora, te felicito, las llevas de ganar y es una ventaja, pero si no eres escritor o no eres escritora no te preocupes porque esa estructura que te voy a explicar te va a simplificar bastante la vida.

Quiero que sepas que los libros que vas a vender no son una obra literaria, no vas a vender una novela, ni vas a vender una obra en la que te van a calificar el nivel literario, lo que tú vas a vender es un manual o un libro que le va a enseñar a la gente cómo hacer algo.

Recuerda que estamos en la industria de la información, en la que la gente tiene problemas y lo que busca es solucionar su problema mediante información. Por eso te insisto en que lo que vas a escribir es un libro de instrucciones que le enseñe a la gente cómo hacer algo y el tipo de escritura es completamente distinto al de una novela o de una biografía. Estamos en la industria de la información, en la que la gente tiene problemas, busca información porque tiene un problema y nosotros vendemos un libro para solucionar ese problema.

Entonces no te pierdas en cuanto a qué tipo de concepto literario estamos hablando, no vas a escribir una novela, no vas a escribir algo de ese tipo, porque créeme que lo que vende no es ese tipo de libros, los que se venden es “cómo hacer algo”.

Ahora, para este tipo de libros de cómo hacer algo yo te recomiendo dividir siempre el libro en esas cuatro áreas que puedes ver en la pantalla, que son por qué, qué, cómo y hasta abajo, ejemplos. Te voy a explicar.

Realmente este modelo se basa en que toda la gente tenemos modelos distintos, modelos diferentes de aprendizaje, todos aprendemos de una forma distinta. Entonces a lo largo de tu libro electrónico tú tienes que enfocarte en todos los tipos de aprendizaje que tiene la gente. Hay gente, por ejemplo, que nos gusta aprender con teorías, con explicaciones muy abstractas y vas a tener que enseñarles el **por qué** de tu tema, que es el primer paso, **por qué**.

Estructura

- Porqué?
- Qué?
- Cómo?
- Ejemplos...

El segundo que es **qué**, son conceptos más definidos, más claros y hay gente que le gusta entender ya ese tipo de conceptos.

El tercer paso es **cómo**, realmente hay gente que no le gustan las teorías, no le gustan los conceptos, simple y sencillamente le gusta las instrucciones paso a paso, que les digas paso a paso exactamente cómo hacer las cosas.

Y finalmente **ejemplos**, hay mucha gente que por más que tenga teoría, que aunque tenga los conceptos, que aunque tenga las instrucciones también quieren ejemplos, quieren gráficamente, quieren representaciones visuales o representaciones gráficas de qué es lo que estás hablando.

Entonces para no complicarlo te voy a dar un ejemplo. Imagínate que tu tema es cómo hacer un plan de negocios. Imagínate que tú identificaste ese tema en Internet y que tu libro va a ser ¿cómo hacer un plan de negocios?

Entonces con esta estructura que te estoy enseñando la primera sección sería por qué es importante que hagas un plan de negocios, es la pregunta por qué. Entonces posiblemente la primera secciones o las primeras dos secciones deberás explicar por qué es importante que lean tu libro, por qué es importante que aprendan cómo hacer un plan de negocios, porque si no va a ser mucho más difícil que tengan éxito en el negocio y al hacer eso de alguna forma vas a vender el resto del contenido de tu libro.

Ahora, el segundo paso que es **qué** después de explicar por qué es importante, vas a explicar en el segundo paso que es el qué, los conceptos, cuáles son las técnicas que vas a enseñar en tu libro.

Entonces ya que les explicaste por qué es importante que hagan un plan de negocios, les vas a hablar de todas las técnicas que van a leer en tu libro, en tu libro electrónico, ese es el qué, son los conceptos.

La siguiente sección es el **cómo**. Y en esta parte ya viene mucho más definido, paso a paso las instrucciones de cada una de las técnicas. Y finalmente **ejemplos**, obviamente vas a dar ejemplos de tus teorías, de todo lo que estás explicando, de todas las instrucciones que estás dando. Date cuenta de que en cada uno de los conceptos que yo te enseñé a lo largo de los cursos, siempre trato de darte ejemplos. En la gráfica anterior te di un ejemplo de golf, ahora te estoy dando un ejemplo de un curso de hacer un plan de negocios, es decir, siempre busca ejemplos para que te comuniques también con ese tipo de personas que aprenden a través de ejemplos.

Entonces si tú tienes estos cuatro pasos frente a ti va a ser mucho más fácil que escribas tu libro electrónico, que salga mucho más fluido y que te sientes a escribir, y si tú sigues primero por qué, luego qué, luego cómo y luego ejemplos, va a ser mucho más sencillo que lo termines.

Ahora, imagínate que dentro de tu libro vas a tener también diferentes capítulos o diferentes secciones, yo te recomiendo que dentro de cada uno de estos capítulos o dentro de cada una de estas secciones sigas los mismos cuatro pasos, es decir, imagínate que uno de los capítulos se llama “la importancia de la organización de tu plan de negocios”, es decir, qué importante es que tu plan de negocios esté muy bien ordenado, muy bien organizado, ese es uno de los capítulos. Entonces en este capítulo sería bueno empezar con la pregunta por qué, porque es importante que organices bien tu plan de negocios. Y luego viene la pregunta qué, es decir, qué técnicas van a aprender y luego cómo, es decir, ya explicas las técnicas y luego algunos ejemplos.

Si en todo tu libro sigues estos cuatro pasos y luego dentro de cada sección también sigues esos cuatro pasos, seguramente eso te va a dar un mapa, una estructura de una fórmula que te va a servir mucho y será más fácil que hagas tu libro electrónico.

Ya que tienes la estructura lo que tienes que hacer es reunir la información, es decir, reunir todo tipo de conceptos, todo tipo de teorías, todo tipo de conocimiento que tú vas a necesitar para hacer tu libro electrónico.

Ahora, yo te recomiendo para este tipo de productos electrónicos que tratan de cómo hacer algo, yo te recomiendo dos fuentes de información principales, la primera fuente es experiencia personal.

En los productos de cómo hacer algo lo más valioso, lo más importante no es citar autores, ni utilizar palabras que suenen como muy avanzadas, aquí lo más importante es la experiencia. Créeme que si yo, por ejemplo, te hablo de teorías macroeconómicas y te hablo de los modelos que han utilizado los académicos para analizar todas las tendencias macroeconómicas del planeta, pues realmente no te va a interesar absolutamente nada mi curso, porque lo que tú quieres es saber cómo ganar dinero en internet, cómo yo he logrado hacerlo, cuál es mi experiencia, qué es lo que yo he aprendido de mi experiencia personal

Y lo mismo con cualquier tema que tenga que ver con cómo hacer algo. Si es, por ejemplo, cómo jugar golf, si yo me pongo a explicarte la teoría y cómo fue la historia de los primeros campos de golf, obviamente no te va a interesar, lo que tú quieres saber es cómo mejorar tu tiro de golf, cómo impresionar a tus amigos cuando vayas a jugar golf y cómo demostrar de que eres el mejor y punto!

Entonces si yo soy experto en golf obviamente me voy a enfocar con toda la experiencia que tengo en cuáles son los conceptos que yo te puedo enseñar. Entonces la primera parte de información es muy importante y es experiencia personal, no son libros, no son enciclopedias, no es sólo esa vieja escuela del conocimiento académico, por lo menos para este tipo de productos, tal vez para otro tipo de libros, por ejemplo, los libros académicos es otra historia, es otro modelo totalmente distinto, pero para este tipo de libros experiencia personal es por mucho lo más importante.

Ahora, en cuanto a experiencia personal yo te recomiendo buscar lo que yo denomino los **puntos de apalancamiento**. ¿Qué son los puntos de apalancamiento? ¿Cuáles son las grandes lecciones que tú has tenido en tu tema, en el tema del que estás hablando, si tú eres experto en ese tema? ¿Cuáles son las grandes lecciones con las que realmente van a acortarle el camino a la gente?

Imagínate, por ejemplo, que mi tema es el karate, las artes marciales, Yo practiqué por más de veinte años el karate, desde que tenía como tres años hasta que tenía como unos veintitrés o veinticuatro años. Entonces yo te puedo decir, después de haberlo practicado por más de veinte años, que lo más importante en el karate es el abdomen.

El abdomen es el centro del equilibrio para cualquier kata, cualquier posición, cualquier patada, cualquier golpe, en el karate lo más importante es que sepas controlar tu abdomen.

Imagínate cómo te voy a facilitar el camino si una gran parte de mi libro electrónico lo enfoco al abdomen, a la importancia del abdomen, por qué es importante fortalecer tu abdomen, cómo hacer ejercicios del abdomen, algunos ejemplos.

Información

- Experiencia Personal
- Investigación Tradicional
- Entrevistas con Expertos

Todo esto yo considero que el abdomen en el ejemplo del karate es un punto de apalancamiento muy importante. Punto de apalancamiento, simple y sencillamente significa que es un punto en el que vas a acortarles el camino, en el que con poco esfuerzo van a avanzar bastante.

Es decir, si se enfocaran, por ejemplo, en tener un mejor uniforme como punto de apalancamiento o en el espacio en el que van a hacer sus katas, todo eso, obviamente el avance va a ser mucho menor, si se enfocan un mes entero al abdomen te aseguro que van a avanzar mucho más rápido en el karate, en este caso en las artes marciales.

Entonces esa es mi recomendación, busca dentro de tu tema, dentro de tu industria cuáles son esos puntos de apalancamiento, cuáles son las grandes lecciones que tú has aprendido a lo largo de la práctica de lo que tú haces y que son como piezas que tú puedes enseñar, como técnicas, conceptos que tú puedes enseñar que le van a acortar el camino a la gente.

Ahora, segundo componente de la información es la **investigación tradicional**. ¿Qué es investigación tradicional? Es simple y sencillamente lo que todos conocemos que es investigar en cursos, en libros, en internet, cualquier información ya más a detalle.

No olvides la importancia de lo que te mencioné, que la mayor parte del contenido te recomiendo que esté basada en tu experiencia personal y la investigación tradicional únicamente la utilices para validar y fortalecer tus conceptos.

Entonces si tú tienes que utilizar, por ejemplo, alguna fecha, o alguna biografía de alguien para fortalecer el punto que estás tratando, realmente te recomiendo que hagas investigación tradicional, pero únicamente para fortalecer y validar tu contenido, porque obviamente tienes que dar contenido válido, contenido real y contenido que esté probado.

Ahora, ¿qué fuentes te recomiendo? Existe una gran cantidad de fuentes en las que te puedes apoyar para desarrollar tu tema, pero principalmente te recomiendo los cursos especializados, libros que estén muy enfocados al tema del que vas a hablar, y el Internet, donde tú sabes que existe una gran cantidad de información, aunque encontrar información de calidad es muy difícil pero sí la hay, créeme que sí la hay en Internet.

Hay un debate grande en el concepto de páginas de información, por ejemplo en Wikipedia. Wikipedia es un nuevo modelo de información en el que todos tenemos acceso a aportar el conocimiento, y esto rompe con el modelo tradicional en el que solamente una elite de personas tenían el control del conocimiento del mundo. Esto democratiza el acceso a la creación del contenido y de los conceptos. Existe una gran cantidad de opiniones, y aunque yo soy partidario de este tipo de modelo, te recomiendo que tú decidas qué tipo de fuente vas a utilizar para fortalecer la información con la que vas a crear tu libro electrónico.

Ahora bien, el siguiente paso ya que tienes la información viene la **producción**. Ya tienes la estructura, ya tienes toda la información que reuniste, ahora viene realmente producir tu libro electrónico. Y hay dos formas de producirlo, la primera es de forma **escrita**, sentarte a escribir tu libro como tradicionalmente lo hacen los escritores y la segunda opción que va a ser muy interesante, es **hablada**.

Producción

- Escrito
- Hablado

Te voy a explicar la técnica que yo utilizo cuando opto por crear un documento escrito, cuando desarrollo contenido. Lo que yo hago es trabajar segmentos ininterrumpidos de cincuenta minutos, donde elimino cualquier tipo de posibles interrupciones, como te lo digo al principio de cada sesión, apago el teléfono celular, cierro mi correo electrónico, y me dedico a escribir y a concentrarme únicamente en lo que estoy haciendo. Y después de ese tiempo, descanso diez minutos. Luego trabajo otros cincuenta minutos y descanso diez, y así me lo voy llevando, porque es muy difícil que si tú trabajas o escribes por períodos muy largos puedas mantener ese nivel de concentración. Está probado que realmente el rendimiento empieza a disminuir.

Entonces yo te recomiendo que trabajes por segmentos, sin ningún tipo de interrupción,, como te lo digo siempre al principio, cada vez que hablamos, apagas tu teléfono celular, apagas todo tipo de aparatos electrónicos, correo electrónico, todo lo cierras y únicamente te quedas con tu procesador de palabras, tu computadora y te pones a escribir.

Cuando trabajo de esta forma, me pongo unos audífonos con música que yo considero de inspiración, por lo general tengo una taza de café o una taza de té, algo que realmente me haga pasar un buen momento. Y el último paso es muy importante, créeme que es el más importante, es tener frente a ti una imagen de lo que yo denomino tu **personaje virtual**.

Yo he hablado contigo, sobre todo en el curso de “Encontrando tu mercado hambriento”, de este concepto del personaje virtual que es una persona que reúne las características de la mayor parte de tu mercado.

Por ejemplo, cuando escribí este curso, lo que yo hice fue buscar una imagen en Internet, una que realmente reuniera las características de la mayor parte de mi mercado y cada vez que voy a escribirte a ti, que me estás escuchando en este momento, pongo esa imagen enfrente de mí, la veo y me pongo a escribirle contenido, escribirle ese libro a esa persona, me inspira porque sé que lo quiero ayudar, quiero darle un valor en su vida, quiero transformar su vida a través de mis palabras y esta técnica que te estoy enseñando, te voy a enseñar no únicamente a avanzar más rápido por los segmentos de cincuenta minutos sin interrupciones, sino realmente a dar mucho más valor a la gente que te está escuchando. Entonces estas son las técnicas que yo te recomiendo si decides tú hacer el libro escrito.

Ahora, hay otra técnica bastante innovadora que hace muy poco tiempo no existía pero gracias a la tecnología la podemos utilizar, que consiste en hablar tu libro, en vez de escribir un libro vas a hablar un libro.

Yo ahora recuerdo hace algunos años cuando empecé mi negocio que estaba yo hablando mi primer libro electrónico y llegó a mi casa mi suegro, lo saludé como siempre y me preguntó “¿qué estás haciendo?”. Yo tenía en ese momento una oficina muy chica en mi casa, cuando estaba empezando mi negocio. Y le dije: “estoy hablando un libro”. Y se me quedó mirando así medio raro como que no me entendió y bueno, ya se fue.

Y de alguna forma él ya estaba acostumbrado que no entendía mucho lo que yo estaba haciendo, como me imagino que te ha sucedido a ti con todo lo que estás haciendo en Internet, es algo muy distinto. Pero me acuerdo mucho de ese momento en el que él llegó y me preguntó qué estaba haciendo y yo le dije: “estoy hablando un libro”.

Y en hablar ese libro me tardé tres horas, en tres horas como yo ya era un experto en ese tema, en tres horas hablé mi libro. Entonces, ¿qué es hablar un libro? Simple y sencillamente tener un micrófono conectado a tu computadora y grabar tus conocimientos y todo el material que reuniste durante tu investigación.

Imagino que tú tienes un micrófono o sino por una cantidad muy económica puedes conseguir uno que se conecte a tu computadora, puedes descargar un programa que es totalmente gratis, que se llama Audacity, en la página que puedes ver en la pantalla, que es Audacity.sourceforge.net, lo puedes ver en la pantalla.

Es un programa gratuito, lo puedes descargar a tu computadora y con un micrófono puedes grabar tu voz. A mucha gente se le dificulta escribir, a mucha gente nos cuesta mucho trabajo sentarnos a escribir un libro y de hecho en Internet la plática coloquial, una plática casual vende mucho más que la plática literaria, que la plática formal. Tus libros siempre tienen que estar en lo que yo denomino plática profesional, es decir, una plática como si fuera con un amigo, pero de alguna forma profesional. Tú me estás escuchando en este momento y es como si estuviéramos platicando, es como si estuviéramos tomando un café juntos, pero de alguna forma mantengo una línea profesional que te da confianza. Y entonces este estilo yo te recomiendo que sea una plática profesional. Y realmente tú pones tu micrófono, lo conectas a la computadora, descargas este programa que te recomiendo, que se llama Audacity, que es gratis, empiezas a grabar tu contenido.

Y segundo paso, imagínate que tú grabas el contenido, vas a tener un archivo electrónico en audio, vas a tener, por ejemplo, un archivo en mp3. Ya que tienes tu producto en audio, luego lo transcribes. ¿Qué es transcribir? Transcribir consiste en convertir ese audio en palabras escritas. Hay expertos que se dedican a esto, simple y sencillamente, ya que tienes tu audio se los envías y ellos se encargan de “transcribir” ese audio en palabras escritas, es decir, si tú hablaste durante tres horas tu libro, ellos lo que van a hacer es escribir en un procesador de textos tu libro electrónico y te lo van a devolver como un documento de Word, por ejemplo, y ya ese documento tú lo puedes convertir a formato pdf.

Entonces imagínate que tú en tres o cuatro horas, asumiendo que ya tienes la información, que tienes la experiencia para hacerlo, que ya tienes tu estructura, de qué vas a hablar y todo, que tú en tres o cuatro horas puedes hablar tu libro y que personas profesionales en transcripción pueden estar escribiendo, transformando ese audio en un libro electrónico.

Cuando tú utilizas esta técnica del libro hablado vas a acabar teniendo dos productos, uno en audio y un libro electrónico. Imagínate el potencial que tiene esta técnica que te estoy enseñando.

Ahora, mucha gente me pregunta cómo le hago para que alguien transcriba mi audio, porque realmente transcribir un producto no es fácil, tienes que buscar gente profesional, gente que sepa cómo transcribir, y no únicamente cómo transcribir, sino cómo de alguna forma hacerlo rápidamente.

Por lo general cuando yo mando a transcribir un audio en menos de veinticuatro horas, máximo cuarenta y ocho ya tengo mi libro electrónico.

Entonces imagínate que yo hoy hablo este curso que estás escuchando y lo mando a un profesional en transcripción y en menos de veinticuatro horas me regresa mi libro electrónico. Entonces bueno, seguramente te estás preguntando qué servicio yo puedo utilizar para eso, y te quiero dar una muy buena noticia, porque yo hasta el día de hoy que estás viendo tú este curso nunca había compartido con absolutamente nadie a mi equipo, mi equipo de trabajo.

Yo tengo un equipo de profesionales, un equipo de personas que saben cómo transcribir archivos de audio, que lo han hecho para mí no una, sino muchísimas veces, que son profesionales en productos de información en Internet, y yo te ofrezco que utilices este servicio, obviamente tiene un costo, porque hay gente profesionales que lo van a hacer, pero en el caso de que tú decidas esta opción, que realmente es muy recomendable porque te acorta el camino, puedes visitar la página www.transcribirmiaudio.com y por ahí puedes mandarnos tu archivo electrónico ya que lo tengas, ya que hayas descargado el programa de Audacity, que es el programa de grabación gratuito, ya que grabes tu libro electrónico, nos lo mandas, mi equipo te manda una cotización, cuánto te cuesta la transcripción de tu producto, un libro electrónico y bueno, en este caso lo puedes hacer y en muy poco tiempo recibes tu libro y ya lo tienes. Entonces es una técnica y de alguna forma te la recomiendo bastante.

Ahora, ¿cuál es el siguiente tema? Ya que tú pasaste el tema de **producción**, ya que tú tienes ya sea tu **libro escrito** o tu **libro hablado**, cualquiera de las dos técnicas que te acabo de enseñar, viene el tema del **diseño**. Mucha gente me pregunta cómo le hago para que si estoy haciendo mi documento en Word, por ejemplo, que es lo que yo te recomiendo, o en cualquier procesador de textos que tu domines, cómo le hago para que se vea como un trabajo profesional, para incluir, por ejemplo, imágenes, fotos, diagramas que se vean profesionales y que realmente no se vea como un trabajo de la escuela.



Yo voy a compartir contigo dos conceptos, dos herramientas que yo he utilizado y que te repito, no he compartido tampoco con nadie y que te aseguro que te van a ayudar bastante. La primera herramienta es www.fotoselectronicas.com.

Y te voy a enseñar en este caso cómo funciona, te voy a poner un ejemplo, me voy a salir de la presentación para que veas. Vamos a ir a Internet y nos vamos a meter en la página www.fotoselectronicas.com.

Este dominio, yo lo hice fotoselectronicas.com para que sea mucho más fácil para ti, porque la página es en inglés, para que sea más fácil para ti, se redirige a la página de la que te estoy hablando.

Esta página simple y sencillamente es una base de datos de imágenes, de fotos tomadas por fotógrafos profesionales, es decir, únicamente gente que sabe de fotografía, si tú vas a esta página te puedes dar cuenta de algunos ejemplos, son fotos impresionantes, como puedes ver en la pantalla, esta foto de un bebé o de la playa. Son fotos que obviamente a nosotros nos costaría mucho trabajo aprender fotografía para obtener esas imágenes, y tú puedes pagar el derecho y a precios muy económicos. Puede costar, por ejemplo, algunas imágenes cuestan un dólar, es decir, por un dólar alguna de esas imágenes tú puedes tener la autorización de utilizarlas en tu libro electrónico.

Entonces mucha gente comete el error de que están haciendo su libro electrónico y cuando necesitan una fotografía se van a Google.com, a algún buscador, ponen fotografía de la playa, por ejemplo, y simplemente la copian y la pegan, y eso es ilegal, es totalmente ilegal usar una fotografía que fue tomada por alguien más, si no tienes la autorización o el permiso de hacerlo.

Entonces por eso estoy compartiendo contigo este recurso. Yo utilizo este recurso y muchos más recursos para que nunca en la vida haga yo algo que sea ilegal, cada imagen que tú utilices para tu libro electrónico yo te recomiendo que pagues los derechos de hacerlo, y no solamente vas a estar más tranquilo, porque es algo que está haciendo de forma legal, sino que van a ser mucho mejores fotografías porque son tomadas por profesionales.

En este caso vamos como ejemplo, en este buscador vamos a poner, por ejemplo, estamos hablando del karate, vamos a escribir la palabra karate y vamos a ver qué imágenes tienen de karate, por ejemplo.

Aquí vemos algunos ejemplos de la palabra karate, podemos ver, por ejemplo, esta foto de un niño tomando clases de karate, imagínate que nuestro libro es "Karate para niños". Tenemos aquí algunas personas al aire libre haciendo algunos movimientos de karate también.

Entonces tenemos una gran cantidad, tenemos 1.790 fotografías relacionadas con la palabra karate. Imagínate en esta base de datos. Artes marciales, aquí hay otra, de trofeos de karate. Y bueno, te puedes dar cuenta del potencial que tiene esta herramienta.

Por ejemplo, ballet, si tú das clases de ballet o tu libro electrónico es relacionado con ballet puedes ver ahí en este caso 3.172 fotografías relacionadas con ballet.

Es una herramienta bastante valiosa. Yo te la recomiendo ampliamente, y esto va a hacer que tengas un buen diseño, que el diseño de tu libro electrónico sea mucho mejor y obviamente el valor percibido ante la gente va a aumentar bastante.

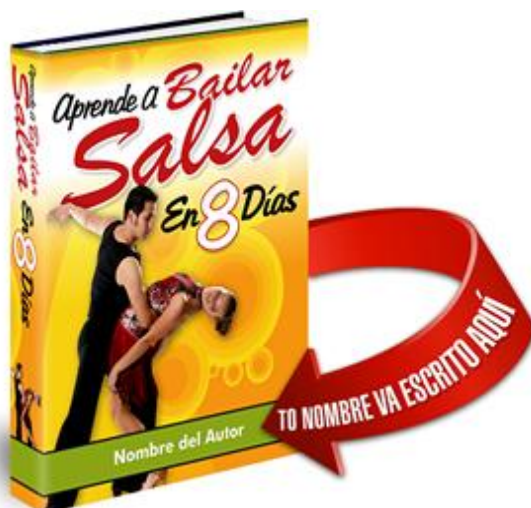
Ahora, otra pregunta que la gente me hace es: una vez que tengo ya mi libro electrónico ¿cómo le hago para crear una portada? Es decir, cuando la gente compre tu libro, no va a poder abrirlo, no van a poder ver las hojas, no van a poder ver el contenido, es decir, no va a ser como si la gente fuera a una librería a ver libros. Cuando tú vas a una librería obviamente puedes agarrar el libro, lo puedes ojear, puedes ver más o menos qué es lo contiene. Pero en el caso del libro electrónico la gente solamente se va a tener que basar en el diseño de tu portada, de la portada que van a ver en tu página de Internet para tomar la decisión si lo compran o no lo compran.

Entonces imagínate la importancia que tiene el hecho de que tu portada se vea profesional. En Internet lo que se usa, como la mayor parte de las páginas usan en Internet, es que aunque sea un libro electrónico se utilizan imágenes gráficas de un libro.

Déjame enseñarte algunos ejemplos, pero antes te comento que para el diseño de las portadas, así como para la transcripción de los libros, yo tengo un equipo de profesionales que lo hacen, es gente que me ha diseñado muchos productos y no únicamente libros electrónicos sino, por ejemplo, DVDs, pueden ser imágenes de DVDs, pueden ser imágenes de CDs, entonces son profesionales, diseñadores gráficos que se enfocan a productos electrónicos, productos de información electrónicos.

Si tú vas con un diseñador gráfico tradicional, un diseñador que está acostumbrado a diseñar anuncios de revistas, logotipos, ese tipo de cuestiones, lo más seguro es que no tenga los programas que se necesitan para convertir una imagen de dos dimensiones, convertirla a tres dimensiones, que es lo que va a hacer el diseñador de www.portadasvirtuales.com





Entonces en este caso la página es www.portadasvirtuales.com, y eso es para que mi equipo de expertos, de especialistas en diseño gráfico, y especialistas sobre todo en programas de información en productos de información puedan desarrollar tu portada virtual.

Lo único que tienes que hacer es enviarles lo más que puedas de descripción, el título de tu libro, algunas ideas que tú tienes, y ya con las puras ideas ellos son muy creativos y van a poder diseñar tu página.

Ahora, déjame darte unos ejemplos para que veas a qué tipo de portadas me estoy refiriendo. Si vamos a www.portadasvirtuales.com, en este caso puedes ver algunos ejemplos de las portadas. Y como puedes ver aquí hay algunos ejemplos como son: “Baja de peso comiendo lo que te gusta”, “197 secretos de jardinería”, “Aprenda a bailar salsa en ocho días”. Son simple y sencillamente ejemplos de portadas que hicieron mis diseñadores.



Y de esta misma forma quedaría tu portada, es decir, tú puedes ver que es una portada en tres dimensiones es una portada que parece un libro físico que aumenta el valor percibido de tu producto, que es como comúnmente se utiliza en Internet y es para que veas cómo es lo que se denomina una portada virtual. En este caso es www.portadasvirtuales.com.

Y ahora, ya que tienes el diseño gráfico, ya que tienes tanto el diseño de tu libro electrónico como el diseño de la portada, el siguiente paso es la distribución. **Distribución** simple y sencillamente se divide en dos partes, una es el **formato**, es decir, ya que escribiste o grabaste tu libro electrónico y ya que lo tienes con imágenes y con diseño gráfico, debes decidir qué formato es el que tienes que utilizar.

El formato que yo le recomiendo a todas las personas que me lo han preguntado es el formato que seguramente conoces, que es PDF. Un PDF equivale a un folleto publicitario. Cuando tú lo abres puedes verlo, pero no lo puedes modificar. Todas las palabras, todas las imágenes, todo el contenido que esté en un formato PDF, no lo puedes alterar ni modificar.

Es muy importante que tu libro esté protegido en este formato porque de esta manera nadie lo puede alterar. Lo que tú quieres es que la gente únicamente lo lea y lo imprima, y eso es todo lo que pueden hacer.

Ahora bien, cómo puedes convertir tu libro que fue escrito en un procesador de textos, como por ejemplo en "Word". Algunos programas de Microsoft Word tienen la opción, cuando tú te vas a imprimir el documento, algunos tienen la opción de imprimir como PDF. Es decir, tú puedes imprimir el documento, tu libro electrónico directamente en ese formato.

Te vas a la opción de imprimir, dentro de Microsoft Word, eliges la opción en PDF y ya con esto se convierte a este formato.

Distribución

- Formato
- Descarga Electrónica

Sin embargo hay muchas computadoras que todavía no tienen actualizado este programa, porque no tienen esta versión de Microsoft Word, y en este caso yo te recomiendo un convertidor que puedes encontrar en la página www.convertidordepdf.com. Y ahora vamos a entrar a esa página para que veas cómo funciona. Nos vamos a www.convertidordepdf.com. Y en esta página vas a ver un programa que de hecho puedes descargar a prueba, puedes descargarla de forma gratuita para probarlo, para ver si te gusta.

Aquí puedes ver en tu pantalla algunas tomas de cómo funciona. Puedes ver primero que están en un documento de Microsoft Word, en este caso. Imagínate que tú ya terminaste de escribir tu libro electrónico, le das click en archivo en este caso, te vas a imprimir. Cuando te vas a imprimir te da la opción, una vez que has instalado el programa, de imprimir como PDF. Entonces simplemente escoges el nombre de tu libro y te lo convierte.

Estos son tres pasos muy sencillos, uno te vas a imprimir, dos escoges el nombre, y tres aquí tienes ya el libro electrónico, tienes el formato PDF y es un formato que la gente no puede modificar y únicamente lo puede imprimir o leer en la pantalla.

Como puedes ver, es una herramienta bastante buena, yo lo he utilizado para proteger muchos de mis libros electrónicos, créeme que vale la pena. Todas las herramientas que te enseño y te recomiendo me ha tomado mucho tiempo conocerlas y probarlas y por ese motivo

quiero enseñártelas ya que son elementos que te van a servir para construir tu negocio a través de Internet.

Entonces primero es el **formato**, formato PDF es el que yo recomiendo, y segundo, **cómo distribuirlo**. Mucha gente me pregunta: “ya que tengo yo el libro electrónico en PDF ¿cómo hago para distribuirlo?”. Es decir, cuando la gente va a mi página y compra mi producto ¿cómo le hago para que les llegue?, cómo hago para que les llegue un enlace para descargar ese producto. Mucha gente me hace esa pregunta porque la mayoría de las personas que empieza este curso no son personas técnicas, no son personas que sepan diseño de páginas de Internet, yo mismo estuve en este mismo caso, cuando yo empecé mi negocio no dominaba cómo hacer una página de Internet.

Entonces en este caso, te voy a explicar cómo es muy sencillo distribuir tu producto electrónico. Hay un programa gratuito que puedes encontrar en internet, llamado Filezilla. Si te vas a www.google.com, la página ya todos conocemos, y ponemos aquí Filezilla. Te va a mandar a una página de Filezilla donde lo puedes descargar y lo que hace Filezilla es simple y sencillamente, lo que se le conoce como un programa de transferencia vía FTP, suena muy complejo si no sabes de páginas de Internet, pero lo que significa es un programa en el que puedes subir documentos al servidor en el que está hospedada tu página de Internet.

Entonces déjame darte un ejemplo, y te voy a explicar, porque mucha gente me hace esas preguntas muy técnicas, para que veas lo fácil que es hacer este tipo de cosas. Yo tengo un documento en este caso que prepararé antes de esta llamada. Se llama documento.pdf, es un documento en formato PDF, lo puedes ver en este caso.

Entonces lo voy a cerrar, voy a abrir mi programa Filezilla que es el programa que te acabo de explicar que es gratis. En este caso lo abrí y lo puedes ver en tu pantalla. Me voy a conectar a través del servidor a la página de Alex en Vivo en este caso. Te pide el nombre de usuario, obviamente una contraseña y te conectas, y lo que estás haciendo en este caso te estás conectando al servidor. Cuando tú tienes ya una página de Internet toda la información que tienes tú en tu página está hospedada en un servidor, un servidor simple y sencillamente es una computadora que está en otro lugar, no está en tu casa, no está en tu oficina, simple y sencillamente está en otro lugar, puede ser en una empresa, en un lugar muy lejos de ti, los servidores en los que estamos todas mis páginas están literalmente a miles de kilómetros de distancia de donde yo estoy, pero simplemente son computadoras en las que se almacena toda la información que está en mis páginas de Internet.

Entonces lo que tú tienes que hacer a través de este programa es subir al servidor tu libro electrónico. Entonces hazte de cuenta que el libro electrónico tuyo es el archivo que yo hice de prueba, en este caso se llama documento.pdf, vamos a subirlo a Alex en Vivo. Entonces ya se ha conectado aquí, me voy a ir a Alex en Vivo. Como funciona es que del lado izquierdo de este programa están todas las carpetas y todos los archivos de mi computadora, y del lado derecho están todas las carpetas y los archivos del servidor.

Entonces yo voy a irme a esta página y lo único que tengo que hacer es mover el archivo, localizarlo primero del lado izquierdo que son los archivos de mi computadora y arrastrarlo al lado derecho.

Cuando yo lo tomo de aquí, del lado izquierdo lo arrastro al lado derecho, en ese momento estoy transfiriendo este documento de mi computadora al servidor en donde en este caso está hospedada la página Alex en Vivo.

Ahora, este documento, como te dije se llama documento.pdf. Entonces si tú vas en este momento, yo lo acabo de hacer en tiempo real, si tú vas a la página www.alexenvivo.com/documento.pdf, porque es el documento que yo acabo de subir, como yo lo subí a la página la gente cuando vaya a www.alexenvivo.com/documento.pdf ahí lo vas a poder ver.

Le doy enter y me dice que si lo quiero grabar o que si lo quiero abrir, que qué es lo que quiero hacer con ese documento, le digo que lo quiero abrir simple y sencillamente y ya lo abrimos.

Como puedes ver acabo de descargar de mi página un documento en PDF. Entonces imagínate que ese documento hubiera sido tu libro electrónico. Entonces si tú estás utilizando, un sistema de pago como es PayPal.com, por ejemplo, hay una opción en PayPal que puedes decir que después de que procesen su pago se redirijan a una página de Internet.

Entonces, ¿qué pasa si en esta página de Internet pones un enlace para la gente que ya pagó? Pones un enlace a la página, en este caso sería www.alexenvivo.com/documento.pdf, pero bueno, sería en el caso de tu página. www.tupagina.com/ el nombre de tu archivo.pdf obviamente. Entonces en este caso la gente va a poder descargar tu archivo electrónico.

Esa es una parte de cómo distribuir tu libro ya que lo tienes, como ves es algo muy sencillo, mucha gente piensa que es muy complicado, pero si lo haces como te acabo de mostrar, utilizando este programa que es totalmente gratis, Filezilla, tú puedes subir al servidor tus documentos y la gente lo puede descargar instantáneamente. Entonces es bastante sencillo.

Hasta ahora hemos hablado de la primera parte que es Y ahora vamos a la segunda parte que es **subcontratación**. Ya hablamos de la primera parte que es cuando decides hacer tú mismo el libro electrónico y la segunda parte es cuando tomas la decisión de que en vez de hacerlo tú mismo, contratas a una persona o a un profesional para que haga tu libro electrónico.

Estructura

Del Tiempo

- Fecha Límite
- Fecha de Revisión

Del Libro

- Porqué?
- Qué?
- Cómo?
- Ejemplos...

Entonces vamos a ver cuáles son las partes de este segundo componente. Primero, también es la **estructura**. Independientemente de que alguien más haga tu libro electrónico yo te recomiendo que también tengas una estructura para que sea mucho más fácil controlar ese proyecto. En este caso vas a tener dos cosas que controlar, primero, **el tiempo** y segundo, la **estructura del libro**.

La del tiempo simple y sencillamente significa tener una fecha límite, es decir, cuándo la persona que vas a contratar tiene que tener terminado tu producto electrónico, siempre es muy recomendable tener una fecha límite y por lo general en cuanto a la fecha límite yo recomiendo exagerar la fecha límite.

Yo sé que lo van a terminar en un mes y medio, yo les pido que tiene que estar terminado en tres semanas, máximo en tres semanas, porque en ese caso yo los presiono para que den lo mejor de ellos y ya que sean ellos los que me digan a las tres semanas si pudieron o no pudieron terminar, pero no me gusta darles tanto tiempo, porque si les das mucho tiempo obviamente se enfocan en otros proyectos, diversifican su atención y no le dan tanta atención a tu producto.

Entonces primera recomendación, exagera el tiempo en cuanto a lo corto, yo te recomiendo tres semanas máximo para un libro electrónico. Recuerda que no es una obra literaria, es un manual de cómo hacer algo, y también te recomiendo que pongas **fechas de revisión**. Qué es una fecha de revisión? Son fechas, antes de la fecha de entrega final del proyecto, en las que tú vas a revisar cuál es el rumbo que están tomando, si están bien o están mal en la dirección que está tomando el producto, para que obviamente puedas solucionar todo tipo de problemas antes de que sea demasiado tarde, antes de que llegue la fecha límite.

Entonces son mis dos recomendaciones acerca del tiempo, primero tener una **fecha límite** muy bien definida y segundo tener **fechas de revisión**. Y en este caso, si son tres semanas para tu fecha límite, yo te recomiendo tener dos fechas de revisión, es decir, la primera semana una fecha de revisión, la segunda semana otra fecha de revisión, y la tercera semana será la fecha límite de entrega del libro electrónico.

En cuanto a **la estructura** del libro, vas a seguir los mismos cuatro pasos de los que hablamos anteriormente que son **por qué, qué, cómo y ejemplos**. Son los mismos cuatro pasos que yo te recomiendo que le des al experto que va a escribir tu libro, para que el experto o la experta siga también esos cuatro pasos. Le vas a acortar mucho el camino, le vas a simplificar la vida y créeme que van a escribir un mucho mejor producto.

Ahora viene ya lo que es la **identificación de un experto**. ¿Qué es identificación de un experto? Consiste en buscar a un escritor, a una empresa o a una persona que tiene experiencia en escribir libros electrónicos. Y tengo muy buenas noticias para ti porque hay miles de personas a nivel mundial que están en este momento esperando a que las contactes porque están ansiosos por escribir tu libro electrónico, son profesionales muchos de ellos, son gente, son personas que han escrito muchos libros de diferentes temas, y tú vas a poder contactarlos para que escriban tu libro electrónico.

Hoy voy a compartir contigo otra herramienta. Es una herramienta que a mí me ha dejado mucho dinero, muchos miles de dólares en Internet.

Los cuatro pasos son: **publicación**, es decir, publicar tu proyecto, en la página que te voy a enseñar en este momento vas a poder publicar un proyecto, imagínate que tu libro es, por ejemplo, de ejercicio, cómo bajar de peso, por ejemplo, vas a buscar a un autor, a un escritor que se enfoque en ese tipo de temas. Entonces primero es **publicación**, vas a publicar el proyecto de este libro de ejercicio. Segundo, **filtro**.

Es decir, cuando tú publiques tu proyecto posiblemente vas a tener a unas doscientas o trescientas personas interesadas en trabajar, uno te va a decir: “yo lo hago por mil dólares”, otro te va a decir: “yo lo hago por trescientos dólares”, “yo lo hago por cien dólares”.

Esto genera lo que yo denomino una subasta al revés, porque en vez de ir aumentando el precio, va disminuyendo, porque obviamente todos quieren hacer tu trabajo y eso te conviene a ti, porque obviamente vas a conseguir el precio más económico de profesionales en escribir. Entonces es la segunda parte, filtrar de todas las opciones que tú vas a recibir filtrar para ver cuáles son las buenas y cuáles son las malas, más adelante te voy a explicar cómo filtrarlas.

Tercero es tomar una **decisión**, es decir, ya que las filtraste, ya que viste cuáles son las buenas y cuáles son las malas, deberás tomar una decisión de cuál es mejor.

Y cuarto, es tener una **comunicación directa con el experto** o la experta que va a escribir tu libro comunicación por teléfono o comunicación por Skype, seguramente conoces el Skype o algún tipo de Messenger, pero que hables, que escuche tu voz, que tú escuches su voz y que realmente establezcas una relación personal con la persona que va a escribir tu libro.

Identificación de Experto

- Publicación
- Filtro
- Decisión
- Comunicación

No cometas el error que cometen muchos emprendedores cuando lo que hacen es únicamente subcontratar trabajos para una sola ocasión. Entonces ni siquiera se comunican con la persona que lo escribe, ponen su proyecto en esta página que te voy a enseñar, hay una persona que se te queda aprobada, aprueban al profesional, escriben un libro y se acabó la relación, nunca hablan con esa persona.

Sin embargo imagínate si tú desde el principio tienes una buena relación con esas personas, el día de mañana que crezca tu negocio, que tú necesites hacer más productos de diferentes temas, vas a tener una relación personal y es realmente como si fuera parte de tu equipo. Yo te puedo decir que actualmente trabajo con gente de todo el mundo, trabajo con gente de Nueva Zelanda, trabajo con gente de Malasia, gente de la India, gente de Estados Unidos, gente de Argentina, gente de muchos países del mundo que ya son parte de mi equipo y a muchos de ellos los he encontrado en esta página que te voy a enseñar.

Entonces el cuarto punto es muy importante, que es **comunicación**, es decir, antes de que empiecen a escribir, habla con ellos, no utilices correo electrónico, el correo electrónico no sirve para los negocios, habla, toma el teléfono y habla con ellos y conoce a la persona detrás de la pantalla.

Entonces te voy a enseñar cuál es la página, la página es www.expertosvirtuales.com. Esta página te va a redirigir a una página que se llama Elance, y lo puse en español para que sea más fácil para ti escribirlo, es www.expertosvirtuales.com, y ahora te voy a enseñar cómo funciona esta página.

Vamos a ir a Internet, vamos a escribir www.expertosvirtuales.com, nos va a redirigir a la página en este caso que te dije, que es Elance. Aquí encontraremos una base de datos de profesionales, de gente muy buena, muy profesional en varios temas, que puede trabajar para ti, no únicamente hay escritores, hay programadores, hay diseñadores gráficos.

Si tú, por ejemplo, no sabes diseñar una página de Internet y quieres hacer tu negocio en Internet y quieres que alguien lo haga para ti, puedes buscar en este caso, aquí en este buscador buscas *web design*, por ejemplo, porque está en inglés en este caso, pero te voy a decir cómo solucionar este problema si tu no hablas inglés. Y van a salir una gran cantidad de profesionales y en muchas ocasiones muy económicos, no solamente están en Estados Unidos, están la India, están en Malasia, están en muchos países y obviamente por el tipo de cambio de otras monedas, muchas veces puedes conseguir excelentes trabajos y pagar precios muy económicos por este tipo de servicios.

Entonces te digo, no únicamente es para escritura, puedes encontrar profesionales en una gran cantidad de áreas para construir tu negocio a través del Internet, todas las barreras técnicas y tecnológicas que tengas, ve a esta página www.expertosvirtuales.com y va a ser muy fácil que encuentres a una persona que te resuelve el problema.

En este caso se trata de una página en inglés, pero si por alguna razón tú no hablas inglés, no te preocupes. Te voy a enseñar una técnica que tú puedes utilizar. Imagínate que, tu libro va a ser, por ejemplo, acerca de ejercicio, que es relacionado con temas de salud y vamos a escribir, por ejemplo, la palabra *fitness*, y pones *ejercicio*, y vamos a ver qué profesionales hay en este caso. Y nos salen bastantes profesionales, aquí tenemos 4.014 profesionales que se relacionan con *fitness*, ellos por alguna razón tienen conocimiento de este tema, están listos para trabajar en tu proyecto.

Vamos a ver esa primera opción, por ejemplo, se llama esproservices, es una persona que aquí dice, en esta sección dice keywords, (keywords son las palabras claves), cuáles son los temas que más se le facilitan para escribir, porque esa persona escribe contenido, escribe libros de esos temas. Y en este caso imagínate, esa persona escribe libros de fitness, Elath, bodybuilding, que es fisicoculturismo, a levantamiento de pesas, bajar de peso, triatlones, nutrición, medicina del deporte.

Entonces lo que tenga que ver con deporte aquí tienes a un profesional, una persona que te puede escribir el libro. Ahora, seguramente te estás preguntando, bueno, pero mi libro es en español y esta persona habla en inglés. En este caso yo te digo lo que yo haría y lo que te recomiendo. Que escriban tu libro en inglés y tu, a un precio muy económico, puedes traducir el libro al español y ahora tendrás ya un producto que puedes vender en inglés, otro producto que puedes vender en español, dos mercados totalmente diferentes, y acabas de duplicar, si no es que triplicar las posibilidades de tu negocio en Internet.

Entonces ahora seguramente te estás preguntando ¿cómo hago para que traduzcan mi libro? Paso número uno que lo escriban. Imagínate que esta persona ya escribió tu libro de “cómo bajar de peso comiendo lo que te gusta”, por ejemplo.

Entonces, segundo, ya que tienes tu libro te vas otra vez a la página www.expertosvirtuales.com y vamos a buscar a alguien que hable español, a alguien que traduzca contenido al español, vamos a buscar, por ejemplo, *spanish translating*, que es traducción al español, Y aquí tenemos mucha gente, una persona de Lima, de Perú, de Argentina, de Uruguay, de México, de España, cuántos quieres, cuántas personas quieres, hay muchas personas, en este caso salen 2.818 personas que hablan inglés y que hablan español, entonces el idioma no va a ser ningún tipo de impedimento para que ya que tengas tú tu contenido, ya que tengas tu libro electrónico ya que hay mucha gente que lo puede traducir.

Ahora, yo te he hablado del paso de filtro, es decir, ya que tú pusiste tu proyecto en esta página y tienes profesionales que están interesados en trabajar, cómo filtrar, cómo decidir cuál es el bueno. Yo te recomiendo filtrar con dos parámetros, del lado derecho puedes ver cuánto dinero han ganado estas personas, aquí puedes ver esta persona ha ganado en esta página 1.820 dólares, esta otra persona ha ganado 6.500 dólares, esta persona ha ganado 2.400 dólares. Puedes ver cuántos proyectos han hecho, esta persona 30.000 dólares, imagínate, ha hecho 30.000 dólares de proyectos a través de Elance.

Entonces un parámetro para filtrar y decidir es ver cuántos proyectos han hecho en valor de dinero. Seguramente si han hecho 14 dólares obviamente no es alguien muy confiable, tal vez sea un buen profesional, pero tú no tienes los suficientes elementos para saberlo, así que el primer paso es saber cuántos proyectos han hecho en el pasado, en valor numérico, mientras más alto evidentemente que es mejor y más experimentado.

Y el segundo parámetro es el porcentaje de evaluaciones positivas que han tenido, cuando ellos hacen un trabajo para alguien, por lo general esta persona a la que le hicieron un trabajo, contestan una encuesta en la que califica el resultado de su trabajo.

En este caso tenemos a la primera que es de Uruguay, dice que el cien por cien de las veinte personas con las que ha trabajado, en este caso dice que son veinte personas, en los últimos seis meses, el 100% de estas personas calificaron su trabajo como 100% positivo. Entonces imagínate lo que vale, aquí abajo tenemos una que únicamente el 93% lo calificaron como positivo. Aquí tenemos 100%, 95%, 95%, 94%, y así va cambiando.

Entonces los dos parámetros que yo te recomiendo son, uno, la cantidad de dinero que han ganado a través de expertosvirtuales.com, que es Elance. Y dos, evidentemente qué calificación han tenido en los últimos seis meses en los trabajos que han realizado.

Date cuenta de las herramientas que estoy compartiendo contigo el día de hoy y del valor que tiene el saber cómo utilizarlas.

Ahora, el siguiente paso, ya que tienes el producto, es **control**, cómo controlar que lo vayan a hacer bien hecho, el primer paso es retroalimentación, es decir, no dejes que no le des el proyecto a la persona y lo dejes sin comunicación contigo todo el tiempo.

Control

- Retroalimentación
- Bono por Exceder Expectativas
- Incentivo: Relación a largo plazo

Esa persona necesita tu retroalimentación a lo largo del camino para que marque la dirección. Imagínate si fueras un capitán de un barco y te vas a dormir toda la noche y no te despiertas a media noche para ver qué rumbo está tomando el barco, posiblemente al día siguiente acabes en otro lugar.

Sin embargo si te levantas en la noche vas a ver cómo va el rumbo, si todo va bien te vuelves a dormir, eso está bien porque estás viendo si el rumbo es positivo, lo mismo sucede en este caso, no te duermas hasta que termine el proyecto, haz revisiones, como te lo dije anteriormente, pero sobre todo más que las revisiones, dale retroalimentación, es decir, dile qué va bien, dile también qué va mal, qué modificaciones puede hacer para que el rumbo sea positivo.

Ahora, algo que yo hago para mejorar la calidad del libro que mandé a hacer es la técnica que yo denomino **bono por exceder expectativas**, que consiste en ofrecer al escritor un bono si la calidad supera a mis expectativas y lo termina en el tiempo límite, es decir, si la calidad es mucho mejor de lo que tú esperabas, le vas a dar un bono. Por lo general le doy un bono de un 25% de lo que yo le había prometido que le iba a pagar, lo cual es bastante bueno. Esto representa una cuarta parte adicional del precio.

Y otro incentivo que utilizo consiste en decirles, antes de empezar a trabajar que yo quiero una **relación a largo plazo** con ellos, que yo tengo una empresa en crecimiento, que voy a hacer muchos trabajos, y de hecho es cierto porque obviamente si trabajan bien voy a hacer muchos trabajos con ellos.

Y les digo una frase mágica, que este es **un proyecto de prueba**, toma nota de eso porque es muy importante, **“proyecto de prueba”**.

Les digo que este es un simple proyecto de prueba, y les digo esto para que ellos se esfuercen, para que tengan la presión de que si la pasan la prueba, si la calidad es buena, voy a tener más proyectos para ellos. Y seguramente lo vas a hacer, no estás mintiendo, seguramente si ellos hacen un buen trabajo y vendes tu libro y tu negocio es rentable evidentemente vas a trabajar con ellos para hacer más libros. Entonces esta técnica es muy buena, en lo que es el concepto del proyecto de prueba para que se incentiven las personas con las que vas a trabajar.

El último paso evidentemente es la **distribución**, que es exactamente igual que si lo hicieras “en casa”. O sea que el documento debe ser en formato PDF, con la misma técnica que ya te enseñé, y descarga electrónica que es exactamente lo mismo que vimos en la parte de distribución de la primera parte.

Ahora, voy a darte una técnica adicional de regalo, realmente es una técnica, nunca la he compartido con nadie, es una técnica que realmente pocas personas la hacen pero la gente que utiliza esta técnica, créeme que no solamente gana mucho dinero sino que trabaja menos.

Pon mucha atención, yo la denomino **entrevista con un experto**. Funciona de la siguiente forma, quiero que tomes nota porque seguramente esto te va a acortar mucho el camino.

Paso número uno, **investiga las principales dudas que tiene tu mercado** acerca de tu tema. Utilizando una herramienta como la de paginadepregunta.com, que he compartido contigo en sesiones anteriores, tú le vas a hacer una encuesta al mercado y les vas a preguntar qué quieren saber acerca de tu tema. Imagina que tu tema es “clases de karate”, y entonces le preguntas a tu mercado ¿cuál es tu principal pregunta o tus dudas acerca del karate? Y te van a dar diez, o veinte o treinta preguntas, entonces ya tienes muchas preguntas que ellos quieren que les contestes.

Ahora, ya que tienes las preguntas, el paso número dos es identificar y **encontrar a un experto en el tema**. Si yo no soy un experto en el tema, voy a ir con un maestro de karate, tal vez voy a alguna escuela local de karate que haya cerca de mi oficina o de mi casa, tal vez por Internet contacto con alguna escuela de karate y hablo con el profesor de karate.

Es decir, contacto con una persona experta que si domine el tema. Imagínate si yo contacto con una persona que lleva años estudiando o enseñando el karate, el tiempo que me voy a ahorrar en comparación de que yo hiciera toda esa investigación, mejor contacto a un experto.

Paso número tres, **hago un acuerdo** con esta persona y le digo: “Vamos a grabar un archivo electrónico. Vamos a grabar un producto electrónico utilizando tus conocimientos, y basado en tu experiencia y yo lo voy a vender porque yo sé cómo vender productos electrónicos en Internet”. Y el acuerdo al que lleguen ya depende de ti, puede ser 50% y 50% de utilidades, o puede ser que le pagues una cuota única al principio y que ya sea tuyo el producto, de alguna forma, pero lo que yo sí te recomiendo es que obviamente haya un contrato de por medio o una especie de acuerdo, y ya la cuestión legal revisala con tu abogado pero es importante que tengas cubierta la parte legal para que tengas los derechos y la autorización de publicar y de vender esta información.

Entonces si ya llegaste a un acuerdo con este experto, después podrías hacerle una entrevista a través de un servicio que seguramente conoces, que es Skype, si no lo conoces búscalo en Google.com, Skype.



Es un sistema de tipo Messenger como puede ser el de MSN o como puede ser el de Yahoo, por medio del cual puedes hablar gratis de una computadora a la otra. Entonces vas con el maestro de karate, acuerdas una cita para la creación del producto y le dices: “vamos a hacer una llamada en Skype”, que te dé su número de usuario de Skype para tener una llamada un día a tal hora.

Tienen una llamada y en esa llamada le vas a hacer todas las preguntas que te hizo el mercado, es decir, tú únicamente estás pasando las preguntas que tiene tu mercado hambriento, se las estás haciendo a un experto, eres un intermediario de conocimiento únicamente, eres un intermediario de información, date cuenta del valor que tiene la técnica que te estoy enseñando.

Entonces únicamente le vas a hacer la entrevista, ni siquiera tienes que formular las preguntas, las preguntas ya te las hizo la gente que está desesperada por saber la respuesta. Haces la entrevista y seguramente te estás preguntando lo más importante, cómo le haces para grabar el audio, porque en Skype no puedes grabar el audio. Y bueno, tengo una muy buena noticia para ti porque hay un programa que se llama www.grabarskype.com, ese es un dominio que yo compré para redirigirlo al programa.

El programa se llama Pamela, pero lo redirijo a través de esta página para que sea más fácil para ti accederlo, es www.grabarskype.com, de hecho hay una versión gratis pero únicamente te permite creo que son diez o quince minutos, y hay una versión pagada pero no es muy cara, creo que cuesta como unos 20 dólares, una cosa así y te permite grabar ya más contenido, puedes grabar una hora, dos horas, no sé los precios, veles en la página pero bueno, es una herramienta muy buena, porque tú puedes tener una llamada, imagínate una llamada utilizando Skype y vas a hacer una llamada y se va a grabar.

Y esta herramienta lo que hace es que cuando tú tienes una llamada utilizando el sistema de Skype lo que hace es te pregunta: ¿quieres grabar la llamada?, le pones que sí, hablas con el maestro de karate en este caso, le haces todas las preguntas de tu mercado hambriento, él te contesta, hablas dos o tres horas con él, imagínate la cantidad de contenido que estás generando y que estás grabando.

Terminas la llamada y este programa que se llama Pamela, en www.grabarskype.com te grabó un archivo en formato mp3. Ahora ya tienes grabada toda la entrevista con el maestro de karate, ya la tienes en tu computadora y utilizando un servicio como el de www.transcribirmiaudio.com, del que ya te hablé anteriormente, que es de mi equipo de profesionales, tú puedes obtener la transcripción.

Imagínate que ya tienes el audio y lo puedes convertir en menos de uno o dos días en un libro electrónico, piensa en el potencial que tienes. Si no sabías cómo escribir tu libro, te acabo de resolver el problema, si no tienes el conocimiento para hacerlo, te acabo de resolver tu dilema porque lo que tienes que hacer solamente es contactar a una persona que sí tenga el conocimiento, que no sabe cómo vender en Internet y tú que si sabes, si estás aprendiendo, lo único que tienes que hacer es obviamente repartir ganancias de una manera inteligente.

Yo te recomiendo que no le des regalías por venta, sino que de alguna forma le pagues una sola cuota al principio y que sean tuyos los derechos. Pero te repito, yo no soy abogado, así que consúltalo con uno para que tengas un contrato por escrito.

Yo he trabajado con los dos esquemas, he hecho el de regalías y he hecho el de un pago único al principio.



Mi experiencia en el sistema de regalías, hay un autor, por ejemplo, al que le pago entre 1.500 y 2.000 dólares mensuales de regalías por la venta de un producto. Si al principio a ese experto le hubiera pagado cinco mil o diez mil dólares por los derechos de su obra en realidad hubiera ahorrado mucho dinero a largo plazo, porque a la fecha le sigo pagando. dicho Te aseguro que un máster de karate, volviendo a nuestro ejemplo, aceptaría un buen pago al principio y los derechos de la obra serán tuyos. Entonces de los dos modelos yo te recomiendo el de pagar una sola cuota al principio y son tuyos los derechos.

Y esa es la técnica, espero que hayas tomado nota y no únicamente eso, espero que implementes esta técnica, aunque no sea para tu producto principal, si no lo quieres utilizar para tu producto porque ya lo escribiste o porque ya lo tienes, puedes ofrecer productos de regalo. Imagínate que tú ya tienes tu libro de karate como en el ejemplo, y que tú además das como bono gratis una entrevista con un experto, entonces puede ser “además de”, no únicamente “en vez de”.

Ahora, si lo quieres hacer como tu producto principal, si es una buena entrevista con un buen contenido ese puede ser tu producto, esa puede ser una muy buena técnica y realmente te la recomiendo muy ampliamente.

Entonces, ahora ya hablamos de la **investigación**, hablamos de la **creación**, y ahora vamos a hablar de la última parte que es **multiplicación**, es decir, ya que tienes tu libro electrónico cómo multiplicarlo.

Primero que nada ¿por qué lo vas a multiplicar?, Lo vas a multiplicar simple y sencillamente porque tú ya trabajaste en escribir tu libro, y en encontrar a un experto que haga tu libro, y multiplicar significa vender el mismo producto, o una modificación del mismo, a otros mercados. Entonces tú puedes con muy poco esfuerzo, convertir un solo producto y tener varios productos o varias versiones en muy poco tiempo.

Y te voy a explicar cómo funciona. En primer lugar quiero que comprendas el concepto de apalancamiento. Apalancamiento consiste en obtener muchos resultados con poco esfuerzo. Te voy a dar algunos ejemplos. Existe un libro que fue escrito en inglés que se llama “Chicken Soup for the Soul”, seguramente lo has visto, Además existe “Chicken Soup”, para distintos temas. El primer libro que salió de este tema era simple y sencillamente “Chicken Soup for the Soul”, que era un libro de superación personal, y a la gente le gustó tanto este concepto que el autor, que es una persona brillante a quien he visto en varios seminarios lo que decidió hacer es **apalancar**, utilizar el concepto de apalancamiento de la marca que ya conocía la gente de “Chicken Soup for the Soul”, y vender este mismo libro enfocado a diferentes nichos de mercado.

Si vas a una librería en Estados Unidos, podrás ver que hay “Chicken Soup” para todos, para adolescentes, para niños, casi para perros, para gatos, para dueños de mascotas, para abuelitas, para abuelitos, para enfermeras, para todo tipo de personas que te puedas imaginar.

¿Qué es lo que está haciendo el autor del libro? Realmente no es un escritor, es un mercadólogo experto que entiende que puede multiplicar su producto. En este caso está utilizando el **concepto de apalancamiento**. Obviamente el contenido en este caso es diferente, pero él está apalancando la marca que la gente ya conoce y está multiplicando sus ganancias.

APALANCAMIENTO

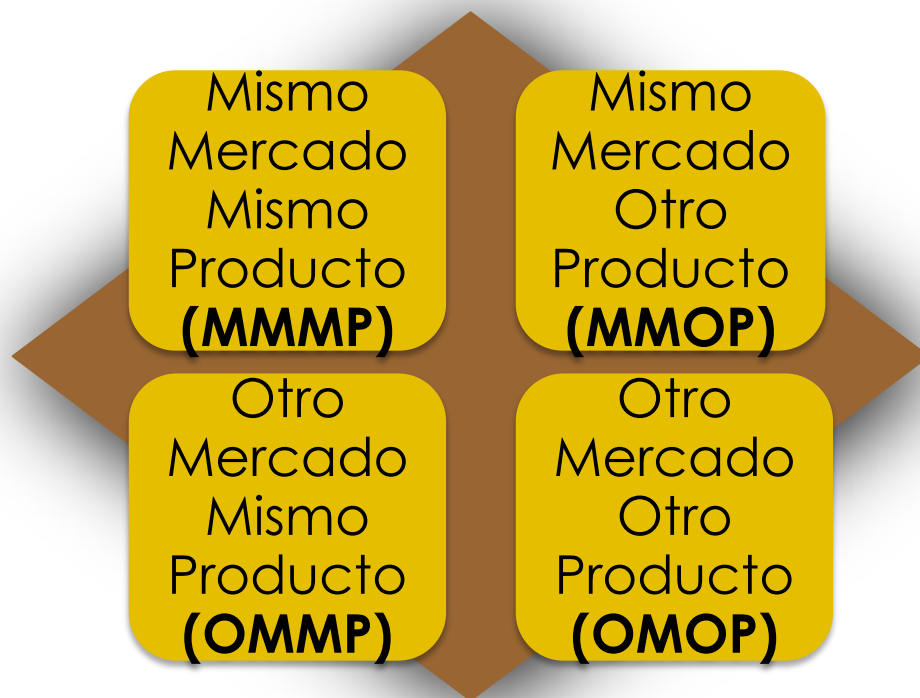
Otro ejemplo que seguramente conoces es el concepto de “for dummies”. , Que si no lo conoces, es una serie de manuales en Estados Unidos que es “for dummies”, su traducción es “para tontos”. .Existen libros “for dummies” de todos los temas que te puedas imaginar. Por ejemplo, “Dance for Dummies”, que significa “cómo bailar para tontos”. Y luego “cómo hacer karate para tontos”, “cómo hacer ballet para tontos”.

De alguna forma son muchos libros que venden de manuales muy sencillos y le llaman para tontos, simplemente porque es un buen nombre que llama la atención, que atrapa la atención de la gente. Se trata de una empresa de mercadotecnia que subcontrata a muchos escritores expertos en los distintos y lo que están haciendo es que están multiplicando sus ganancias por el simple hecho de aplicar el concepto de apalancamiento.

Ahora, te voy a enseñar un concepto al que yo denomino **LOS CUATRO CUADRANTES DE LA MULTIPLICACION DEL CONTENIDO**, es decir, hay cuatro opciones en esos cuatro cuadrantes que puedes ver en la pantalla.

Hay cuatro formas de cómo puedes multiplicar tu contenido. Es decir, tú empiezas con un producto, imagínate que tú tienes un libro de en este caso “cómo administrar tu tiempo”, imagínate que ese es tu producto y que tú quieres enseñar a la gente cómo administrar mejor su tiempo. Hay cuatro formas entre las que puedes elegir para multiplicar el producto que tienes, puedes crear o desarrollar varios libros a partir de ese mismo producto.

Entonces el primero, ya lo veremos más a detalle, es **mismo producto, mismo mercado**. El segundo es **mismo mercado otro producto**, el tercero es **otro mercado mismo producto**, y el cuarto es **otro mercado, otro producto**. Son las cuatro opciones para multiplicar tu producto. Vamos a verlas una por una.



La primera es ***mismo mercado, mismo producto***. ¿Cómo puedes tú ganar más dinero con el mismo mercado, el mercado al que ya le estás vendiendo y con el mismo producto? Posiblemente vas a pensar que no se puede, cómo le vas a vender lo mismo a la misma gente, seguramente estás pensando que eso no es posible.. Sin embargo yo te puedo decir que sí se puede. Imagínate que tú tienes este libro de administración del tiempo, se lo quieres vender a la gente, tienes una base de datos de gente que ya te lo compró. ¿Qué sucede si tú tal vez a los seis meses o al año de haber lanzado tu producto sacas una versión avanzada, una versión 2.0, una versión actualizada, una versión mejorada de tu curso y les avisas a tus clientes? ¿Sabes qué, ya lancé al mercado mi curso “administración del tiempo versión 2.0” o versión actualizada, mejorada, como la quieras llamar? Estás vendiéndole al mismo mercado tu mismo producto y estás ganando más dinero, estás multiplicando y por lo mismo estás multiplicando tus ingresos.

Ahora, la siguiente forma es ***mismo mercado otro producto***. ¿Cómo le puedes vender al mismo mercado otro producto pero apalancando de alguna forma el contenido que tú ya tienes? Si tú tienes tu libro de “administración del tiempo”, imagínate que ese libro lo grabas en audio. ¿Y cómo lo grabas? Simplemente con el programa que te dije que es gratis, Audacity. Lo grabas, lo lees en voz alta, grabas el audio, y ya tienes un archivo electrónico en mp3 y ese es un nuevo producto.

Otra forma sería grabarlo en vídeo. Imagínate que tienes diapositivas como las que estás viendo en este momento en Power Point, por ejemplo, ya que lo que estás viendo en este momento, no es más que eso, un vídeo. En este momento estoy creando un audio, estoy creando un vídeo y lo voy a transcribir también y va a ser otro producto electrónico.

Date cuenta de que por el simple hecho de crear diapositivas en Power Point tienes ya un vídeo de tu mismo libro de “administración del tiempo”, es decir, ya tienes dos productos nuevos de tu mismo producto. Entonces al mismo mercado le puedes vender ahora el audio, a la gente que ya te compró el texto, le dices: “¿quieres ahora el mismo producto pero leído por mí?”. Y mucha gente créeme que sí lo va a querer. Y luego le video: “¿quieres ahora uno con imágenes y con diagramas y con todo?”, hay gente que es muy visual y te aseguro que es muy probable que la gente también lo adquiera. Entonces esa es la segunda opción, ***mismo mercado, otro producto***.

La tercera opción de multiplicación del contenido es ***otro mercado, mismo producto***. Consiste en identificar otros nichos de mercado a los que también les puede interesar el producto que tú ya creaste y venderles exactamente el mismo producto pero únicamente cambiarle en este caso la introducción, la conclusión, tal vez alguna parte muy pequeña del enfoque, la imagen de la portada y la imagen de la página de Internet, y obviamente el nombre.

Te voy a dar un ejemplo, imagínate que tú con este libro de “administración del tiempo” te das cuenta que hay un nicho de mercado, por ejemplo, dentistas. Imagínate que haces un curso ahora de “administración del tiempo para dentistas”, es decir, cómo un dentista puede administrar su tiempo para poder mejorar su rendimiento y dar más consultas, tener más

pacientes, tener más tiempo libre, es decir, con todas las vistas técnicas que tú ya tienes en tu libro, porque hay muchas técnicas en la administración del tiempo que no van a cambiar. Por el simple hecho de cambiar la imagen y el nombre del producto, “administración del tiempo para dentistas”, el valor percibido va a ser mucho mayor y posiblemente van a pagar mucho más dinero porque es un nicho de mercado muy específico.

Con ese mismo concepto de cambiar la imagen y el nombre, y cambiar muy poco del contenido, porque las técnicas realmente van a ser las mismas, , vas a poder crear productos para otros nichos de mercado distintos, como por ejemplo para directores de empresas o para amas de casa... imagínate por ejemplo: “administración del tiempo para amas de casa”.

Estás apalancando el contenido que ya tienes y por el simple hecho de cambiar el nombre, la imagen y cambiar brevemente la introducción y la conclusión, puedes enfocar en otro mercado tu mismo producto y multiplicar tus ganancias.

Y finalmente **otro mercado, otro producto**. Se refiere a que es otro mercado totalmente distinto, que en este caso del ejemplo sería dentistas, directores o amas de casa, , y otro producto que en este caso otro producto ya vimos que puede ser un video o puede ser audio.

Entonces tu libro, que originalmente iba a ser un libro simple de “cómo administrar el tiempo”, ahora también tienes audios y vídeos de administración del tiempo para dentistas, para directores y amas de casa.

Entonces como puedes ver, acabamos de transformar tu producto original, que creaste pensando en venderlo como un solo producto en internet, ahora te das cuenta de que el mismo producto lo puedes convertir hasta en trece productos distintos.

Tienes el producto original. Luego el mismo mercado, el mismo producto, lanzas una versión 2.0, ya tienes otro producto. Después, mismo mercado otro producto, que tienes audio y vídeo, ya tienes dos productos más. Luego otro mercado mismo producto, es decir, para dentistas, directores y amas de casa, tienes tres productos más todavía, y otro mercado, otro producto, es decir, en audio y en vídeo, para cada uno de esos nichos de mercado que son dentistas, directores y amas de casa, tienes seis productos más. Si sumamos todos son doce, más el producto original son trece productos que acabas de **multiplicar** con el mismo contenido, cambiando muy pocos elementos transformaste, de tener uno a tener trece productos.

Ahora, ¿cuál es la ventaja? Ya te imaginarás, como puedes ver en la siguiente gráfica. Imagínate que tú, con tu producto original ibas a vender una copia diaria, que son 30 mensuales más o menos, y que cuesta tu producto 30 dólares, vamos a suponer que cuesta 30 dólares, pues ibas a generar un ingreso de 900 dólares mensuales.



Ahora, ¿qué sucede si tienes 13 productos para diferentes nichos de mercado, diferentes formatos en audio, en vídeo, en libros...? Con el mismo contenido obviamente 13 productos, 30 copias, una copia diaria de 13 productos son 390 copias mensuales a 30 dólares la copia, estás aumentando en este ejemplo de 900 dólares mensuales a 11.700 dólares mensuales, únicamente por haber pensado en este concepto al que yo denomino **“multiplicación del contenido”** Finalmente, voy a compartir contigo otro concepto. Pon mucha

atención porque es un concepto que a mucha gente le intriga. Mucha gente me pregunta si no me preocupa que la gente distribuya mis libros, mis cursos en Internet. Imagínate que tú compras mi libro y decides verlo con tu hermano, con tu hermana o con un amigo y se reúnen para verlo juntos.

Y yo les digo siempre que no me preocupa porque utilizo un concepto que te voy a enseñar el día de hoy, al que denomino monetización del contenido. **Monetización del contenido** simple y sencillamente consiste en incorporar elementos de venta dentro del producto electrónico. Es decir, dentro de tu producto, hay que saber diseñar de forma inteligente el contenido para que, aunque la persona que lo compró lo comparta con otras personas, eso te convenga y aun así ganes dinero.

Imagínate por ejemplo en la industria de las revistas. Si tú compras una revista, muy probablemente la vas a ver tu y la va a ver más gente. Cuando compras una revista, probablemente la dejas en tu casa, y seguramente tienes familiares, invitados o amigos que cuando estén en tu casa la van a ver también. . No sé cuál es el promedio en el caso de esta industria, pero te aseguro que no es una persona por revista, por cada revista vendida seguramente son varias personas que la leen y solamente una la pagó.

¿Por qué les conviene que más personas la lean? Pues simplemente porque la ganancia en el caso de las revistas no está únicamente en la venta, sino en la publicidad que aparece dentro. Entonces obviamente mientras más gente la vea, más le conviene a la empresa. Parece en contra el sentido común, pero así es como funciona.

Lo mismo sucede en Internet si tú sabes utilizar el concepto que yo denomino monetización del contenido. Pon mucha atención porque realmente te puedes ganar mucho dinero si lo sabes aplicar correctamente.

Hay dos **técnicas de monetización del contenido** a las que yo denomino la primera **técnica de recomendaciones**, y la segunda yo la denomino **técnica del siguiente paso**.

Técnica de recomendaciones. Retomemos el ejemplo de tu curso de administración del tiempo. Tienes un libro electrónico de “cómo administrar tu tiempo”, y sabes que hay un software, un programa que le va a ayudar a la gente a administrar su tiempo de una mejor forma. Imagínate que tú generas este programa o que de alguna forma tú recibes una comisión si te inscribes en su programa de afiliados y recibes una comisión por promover ese programa que tú sabes que le va a ayudar a la gente a administrar su tiempo y alcanzar su objetivo.



Imagínate que, dentro de tu curso, además de todo el contenido valioso, porque obviamente tienes que dar un contenido muy valioso, tú recomiendas herramientas que se necesitan para administrar el tiempo. Cada una de esas herramientas que la gente compre, a ti te deja dinero, por lo tanto, te va a interesar que mucha gente lea tu curso, no únicamente los que pagaron por él, sino las personas a quienes se los presten, aún sin haberlo pagado.

Es muy importante que te comprometas realmente a que todas las herramientas que recomiendes, en verdad sean valiosas para la gente a la que le estás enseñando algo en tu libro electrónico.

Te voy a dar otro ejemplo. Te has dado cuenta a lo largo de esta presentación y de muchas otras, que yo recomiendo algunas herramientas. Te he recomendado paginadepregunta.com, portadasvirtuales.com, transcribirmiaudio.com, y tú sabes, porque lo he hecho de una forma transparente, y honesta, que algunas de estas herramientas son de mi equipo de trabajo. Evidentemente eso me interesa, y yo sé que ellos generan un buen trabajo de alta calidad, sé lo importante que es que tú tengas una buena portada que tenga un buen diseño gráfico, sé que es un valor importante para ti y por eso es que te lo ofrezco. Si yo no garantizara que realmente es una herramienta que va a ayudar al mercado, preferiría no recomendarlo, porque por lo general yo pienso a largo plazo. Así es como te recomiendo que te comuniques con la gente que te escuche y compre tus productos, en forma transparente y con absoluta honestidad.



¿cuál es el siguiente paso?

La segunda técnica, muy importante, la denomino **técnica del siguiente paso**. Consiste en incluir al final de tu libro, en la última parte un capítulo o una sección que diga cuál es el siguiente paso. ¿Qué sigue después?

Imagínate que tu libro trata de “cómo correr una carrera de cinco kilómetros”. Y en él hablas de todo el entrenamiento, el programa que tienen que seguir, toda la nutrición, todos los secretos, todos los trucos para correr más rápido una carrera de cinco kilómetros y al final simple y sencillamente incluyes una parte que diga que sigue,

Obviamente ya que corriste una carrera de cinco kilómetros, pues posiblemente el siguiente paso sea entrenarte para una carrera de diez kilómetros. E imagínate que tú tienes un curso también de cómo entrenarte para una carrera de diez kilómetros. Y en este capítulo de cuál es el siguiente paso tú les recomiendas este curso y les dices: “me da muchísimo gusto que hayas terminado este entrenamiento para los cinco kilómetros, ahora yo te recomiendo el siguiente paso, es la carrera de mayor distancia que es diez kilómetros y si estás interesado, www.comocorrerdiezkilometros.com”, es un ejemplo únicamente. Y esa es la técnica del siguiente paso.

Recuerda que esto está relacionado con el concepto de “permanencia en el mercado” que vimos en el módulo “Encontrando tu Mercado Hambriento”. Es decir, que la gente después de comprar tu primer producto siga necesitando más productos para seguir creciendo dentro de esa necesidad que tiene. Entonces esa es la segunda técnica, **técnica del siguiente paso**.

Con esto terminamos, la segunda parte de **“Cómo crear un libro electrónico paso a paso”**

Primera tarea, quiero que **desarrolles ya tu libro electrónico**, ya sea que lo hagas *en casa* o a través de *un experto virtual*, o bien por medio de una entrevista, quiero que lo hagas, y que cruces la línea que hay de la planeación a la acción.

Segundo, quiero que **desarrolles un plan de multiplicación**. ¿A qué me refiero con un plan de multiplicación?

Quiero que hagas un plan, es decir, un calendario de, en qué tiempos vas a multiplicar tu producto, ya que empieces a vender tu primer libro cómo lo vas a multiplicar utilizando los cuatro cuadrantes de multiplicación de contenido que te enseñé en esta sesión, es decir, cómo lo vas a sacar, cuándo vas a sacar la segunda versión, cuándo vas a sacar el audio, cuándo vas a sacar el vídeo, ¡fechas exactas!.

Dice uno de mis mentores que “un objetivo es un sueño que tiene una fecha límite”. Mientras no tiene una fecha límite sigue siendo un sueño, cuando un sueño tiene una fecha límite se convierte automáticamente en un objetivo, en una meta. Y entonces quiero que este plan de multiplicación tenga fechas muy definidas de cuándo vas a lanzar tu siguiente versión, cuándo vas a lanzar tus vídeos, tus audios, cuándo vas a lanzar tus versiones para diferentes nichos de mercado, y cuándo vas a lanzar cada uno de esos cuatro cuadrantes de la multiplicación.

Y tercer tarea, quiero que **incorpores las dos técnicas** que yo denomino monetización del contenido, que son **recomendación** y la técnica **del siguiente paso**, para que realmente puedas optimizar al máximo y monetizar al máximo tu contenido y tu mercado electrónico, que vas a vender a través del Internet. Entonces resumiendo las páginas que yo te recomiendo, son:

www.paginadepregunta.com

www.transcribirmiaudio.com

www.fotoselectronicas.com

www.portadasvirtuales.com

www.convertidordepdf.com

www.expertosvirtuales.com

www.grabarskype.com

Estas herramientas, créeme que me ha costado muchos años, mucho tiempo saber que funcionan, yo las utilizo no únicamente una vez, sino que las he utilizado muchísimas veces para diferentes industrias.

Y bueno, con eso terminamos ya este curso de **“Cómo crear un libro electrónico paso a paso”**.

Resumiendo, en la primera parte hablamos de lo que es la era de la calidad de vida y por qué nunca había sido tan fácil ganar dinero con productos de información. Te expliqué cómo los libros electrónicos son, por mucho, de los mejores productos que tú puedes vender, porque realmente toda la gente está entrenada para saber lo que es un libro, y te expliqué exactamente las razones por las cuales un libro electrónico es de los productos más populares y de mejor rendimiento para vender en Internet.

Aprendimos en la primera parte lo que yo denomino las tres técnicas de optimización del nombre, aprendiste cómo aumentar el valor percibido del nombre de tu producto, aprendiste también cómo crear un libro en casa, es decir, no subcontractarlo, sino tú hacerlo, asumiendo que tú eres un experto en el tema. Y te enseñé también en esta sección cómo subcontractar tu libro en caso que necesites a un experto que lo haga por ti, si tú te sientes débil, tal vez no es una de tus fortalezas, buscar una persona que lo sepa hacer, acortarte el camino.

Luego hablamos ya de los cuatro cuadrantes de la multiplicación, es decir, ya que tienes creado o desarrollado tu libro electrónico cómo multiplicarlo, como crear varios productos con el mismo contenido para multiplicar tus ingresos.

Y finalmente compartí contigo en este curso las dos técnicas de la monetización del contenido, que es cómo ganar dinero a pesar de que la gente comparta el contenido de tus cursos.

Entonces en eso se resume en el curso, me ha dado muchísimo gusto que hayas estado conmigo en este curso creando tu libro electrónico paso a paso.

Y finalmente te recuerdo, no me cansaré de decirte estos dos conceptos, te los digo al final de cada módulo, al final de cada curso, al final de cada sesión. Realmente no hay técnica, no hay secreto, no hay truco en Internet que sea más importante que los dos secretos del éxito.

Estos son para mí, los dos verdaderos secretos del éxito, no únicamente en Internet sino en cualquier tipo de emprendimiento y en cualquier tipo de negocio que inicies, los dos secretos reales son a lo que yo denomino **implementación inmediata**, es decir, no te esperes a mañana, a la siguiente semana para crear tu libro electrónico, hazlo hoy, inmediatamente después de que termine este curso quiero que te pongas a escribir tu libro electrónico o te pongas a buscar a un experto que lo haga por ti, no te esperes a mañana, porque mañana vas a tener pendientes en la oficina, vas a tener muchos pendientes en tu casa y seguramente no lo vas a hacer, hazlo el día de hoy.

Segundo concepto, como te lo he dicho y no me cansaré de repetírtelo, **enfoque sostenido**. Enfoque sostenido es mantente haciendo exactamente lo mismo, no cambies de proyecto, aunque invéntense presenten nuevas oportunidades, aunque te inviten a negocios nuevos, aunque te ofrezcan ganar los miles de dólares, no te cambies porque si te cambias, seguramente también te vas a cambiar del otro y nunca vas a ganar dinero, lo más probable es que nunca ganes dinero.

Enfoque sostenido significa quédate en lo mismo, lucha en contra de tu naturaleza de emprendedor, los emprendedores queremos ser oportunistas, queremos saltar a cualquier invitación, lucha en contra de tu propia naturaleza y ten enfoque sostenido para enfocarte a esta actividad. Únicamente a desarrollar tus archivos electrónicos y venderlos en Internet.

1. IMPLEMENTACIÓN INMEDIATA

2. ENFOQUE SOSTENIDO

Me dio mucho gusto darte este curso porque como te he dicho en otras ocasiones, gracias a los libros electrónicos es que hoy puedo gozar de una buena calidad de vida. Y quiero compartir contigo la emoción que se siente cuando realmente rompes con el sistema y finalmente, puedes ser libre, como realmente debes de ser.

No te rindas, de verdad, no te detengas, mucha gente te va a decir que no puedes hacerlo, a mí no una, muchas personas me lo dijeron cuando empecé mi negocio, te pido que no escuches, ve hacia adentro, no veas hacia fuera, sigue luchando por tu negocio, sigue luchando por construir tu proyecto y te mando un fuerte abrazo, seguiremos en contacto, seguirás seguramente recibiendo a mis vídeos para ayudarte, y mis audios.

Te mando un fuerte abrazo, que tengas la mejor semana, mi nombre es Alex Berezowsky.