




E-Book “MONETIZAR MI EXPERIENCIA”

TABLA DE CONTENIDO

1. Introducción
 - 1.1 Objetivo general
 - 1.2 Qué vas a lograr al finalizar
2.  Momento 1: Definir mi propósito
 - 2.1 Mi historia y procesos clave
 - 2.2 Lo que mejor hago y mis competencias
 - 2.3 A quién ayudo y qué problema resuelvo
 - 2.4 Mi propósito en una frase
3.  Momento 2: Definir mi negocio
 - 3.1 Mi posible tema base
 - 3.2 Ordenar lo que sé: mi método en pasos
 - 3.3 Diseñar la oferta: qué voy a vender
4.  Momento 3: Empaquetar y vender
 - 4.1 Mentalidad de servicio y relación con el dinero
 - 4.2 Storytelling y Elevator Pitch
 - 4.3 Sistema básico de monetización
 - 4.4 Estrategia para mis primeros clientes
 - 4.5 Plan de monetización mensual
5. Cierre: siguiente paso e integración



 aprende más

Introducción

1.1 Objetivo general

Este e-book o guía de trabajo está diseñada para acompañarte paso a paso a **organizar lo que sabes, darle forma a un negocio digital con propósito y crear un plan simple para monetizarlo** en 2026. A lo largo de tres grandes momentos, irás pasando de la claridad interna (quién eres y qué puedes aportar) a la claridad externa (qué ofreces, a quién y cómo lo vendes).

La intención es que no solo generes ideas, sino que salgas con decisiones tomadas, frases escritas, un boceto de oferta definido y acciones específicas para conseguir tus primeros clientes.

1.2 Qué se espera lograr al finalizar la guía

Al completar todos los apartados, se espera que tengas:

1. Un propósito escrito y claro

- Habrás revisado tu historia, tus procesos difíciles y los aprendizajes que te convirtieron en la persona que eres hoy.
- Identificarás tus principales fortalezas y competencias, y podrás expresarlas en una frase de propósito que conecta con tu fe, tus valores y tu llamado.

2. Un negocio definido alrededor de tu conocimiento

- Tendrás un **tema base** para tu producto digital (curso, mentoría, ebook u otro formato).
- Habrás organizado tu experiencia en **pasos o módulos**, es decir, un método propio que puedas enseñar.






 aprende más

- Contarás con un primer **boceto de oferta**: nombre tentativo, transformación que promete, formato, duración, detalles de entrega, precio inicial, elementos de urgencia y garantía.

3. Un plan para empaquetar y vender esa oferta

- Trabajarás tu **mentalidad de servicio**, para ver la venta como una forma de ayudar y no como algo incompatible con tu propósito.
- Tendrás un **storytelling básico** (tu historia en 3 actos) y un **Elevator Pitch** de 30–40 segundos para presentarte y presentar tu oferta con seguridad.
- Definirás tus **canales de presencia y venta** (por ejemplo, redes sociales y mensajería directa).
- Diseñarás una **estrategia simple para tus primeros clientes**, basada en contactos directos, contenido de valor y alianzas.
- Construirás un **Plan de Monetización mensual**, con un enfoque claro para el mes y acciones concretas por semana/día.

Cómo usar este E-book

- Considera este material como un **e-book**: o guía que está hecho para escribirse, subrayarse y volverse a leer.
- No es necesario llenarla en un solo día. Puedes avanzar siguiendo la lógica de los tres momentos:
 -  **Momento 1**: profundidad interior y propósito.
 -  **Momento 2**: diseño de negocio y oferta.
 -  **Momento 3**: empaquetar, comunicar y vender.

PLUS

 aprende más

- Tómate tiempo para **reflexionar** mientras respondes. La calidad de tus respuestas será la base de la calidad de tu negocio digital.

Cuando termines, tendrás un mapa muy concreto: sabrás quién eres, qué ofreces, a quién ayudas, cómo los ayudas y cuáles son los próximos pasos para empezar a monetizar lo que sabes, sin perder de vista tu propósito.



 aprende más


MOMENTO 1

Definir mi propósito

“El orden comienza cuando decides mirar tu historia y tu llamado con amor y propósito.”

1.1 Mi historia y procesos clave ✨


Bloque 1 · Mi historia como materia prima

 Preguntas para profundizar:

1. Procesos difíciles que he atravesado en mi vida:

2. Situaciones que hoy miro con más madurez o sanidad:


3. Aprendizajes que nacieron de esos procesos:

 Nota de reflexión:

Estos momentos son la base de tu autoridad y empatía. Aquí se gesta tu mensaje.


1.2 Lo que mejor hago y mis competencias

Bloque 2 · Lo que sé hoy (que antes no sabía)


 *Conocimientos y aprendizajes:*

- **Conocimientos formales / estudios / certificaciones/trabajo:**

- **Conocimientos informales / hobbies / voluntariado /habilidades naturales**

 *Cambios concretos en mí gracias a ese aprendizaje:*

- Ahora soy capaz de:

 *¿Qué hago hoy diferente ?*

Mapa de fortalezas

★ **3 cosas en las que otros dicen que soy muy buena:**

1. ★ _____

2. ★ _____

3. ★ _____


FODA personal (opcional)

Puedes usarlo como un cuadrado visual.


◆ FORTALEZAS (internas)	▲ DEBILIDADES (internas)
■ _____	■ _____
■ _____	■ _____
🌐 OPORTUNIDADES (externas)	🚫 AMENAZAS (externas)
-----	-----
■ _____	■ _____
■ _____	■ _____

1.3 A quién ayudo y qué problema resuelvo


Bloque 3 · El problema que hoy puedo ayudar a resolver

 *Personas que suelen pedirme ayuda o consejo:*

■ _____

 *Problema específico que veo repetirse en ellas:*

■ _____

 *Frase resumen:*


Hoy puedo ayudar a otros a:

■ _____



 aprende más

1.4 Mi propósito en una frase 🍌🍌


 *Integra historia + competencias + persona + problema:*

Ayudo a:

Que hoy se siente:

Y desea lograr:

A través de:

 *Versión final de mi propósito:*


Mi propósito es:

MOMENTO 2

Definir mi negocio

(qué voy a sistematizar para monetizar)

2.1 Mi posible tema base

 *Escríbelo como título de un futuro curso o programa:*


Mi posible tema base para un producto digital es:

 *Tip de diseño:*

Puedes poner esta frase en una página con fondo limpio, una ilustración suave y un gran recuadro para escribir.

2.2 Ordenar lo que sé: mi método en pasos

Bloque 4 · De caos a método

 *3 cosas que hoy me frenan para estructurar lo que sé:*


1.

2.


3.

 *¿Dónde siento desorden mental o confusión?*

Mis pasos reales: cómo llegué a donde estoy 🌍


 Piensa: “¿Qué hice yo, en qué orden, para llegar hasta aquí?”

- Paso 1: _____
- Paso 2: _____
- Paso 3: _____
- Paso 4: _____
- Paso 5 (opcional): _____

 Aquí nace tu método, tus módulos o tu ruta de acompañamiento.

2.3 Diseñar la oferta: qué voy a vender 📁

Bloque 5 · Boceto de mi primera oferta

 Formato(s) de mi oferta (marca lo que aplicarás primero):

- Curso online
- Mentoría grupal
- Mentoría 1:1
- Ebook / Guía
- Taller en vivo
- Otro: _____



aprende más

Nombre tentativo de mi oferta:

Transformación que promete:

“Paso a mi clienta de...

a...

.”

Mi método en módulos:

- Módulo 1:
- Módulo 2:
- Módulo 3:
- Módulo 4:

Detalles de entrega (duración, formato, soporte):

- Duración total:
- Formato (en vivo / grabado / mixto):
- Plataforma (Zoom, plataforma cursos, etc.):
- Soporte (chat, email, grupo privado):

Precio / Urgencia / Garantía:

Av. Venezuela, Edificio Venezuela, piso 8, ofc. 84.
El Rosal. Chacao. Caracas, Venezuela. Teléfono: +58
424 1581838
 Plus45bienestar@gmail.com
www.plus45well.com plus45bienestar





 aprende más

- Precio de lanzamiento:
- Bonus o urgencia (ej.: solo primeras 10 plazas):
- Garantía (ej.: 7-14 días):





 aprende más


MOMENTO 3

Empaquetar y vender

(cómo presento y monetizo mi oferta)


3.1 Mentalidad de servicio y dinero

Bloque 6 · Vender

 *Creencias actuales sobre vender:*


- Cuando pienso en vender, creo que:

■ _____

 *Emociones que aparecen cuando pienso en cobrar:*

- Siento: ■ _____ porque...

■ _____


 *Reencuadre:*

- ¿Qué cambiaría si veo el dinero como una herramienta de servicio?

■ _____

3.2 Storytelling y Elevator Pitch

Bloque 7 · Cuenta tu historia

 *Mi historia en 3 actos:*

Inicia con el Hook "Una frase que enganche a la audiencia, dónde se sienta identificada de plano con tu problema

1. **ANTES** – Cómo era mi realidad / problema:

2. **PROCESO** – Qué viví, qué aprendí, qué método descubrí:

3. **AHORA** – Cómo ayudo a otros con lo que sé:

"Soy _____,

ayudo a _____

que hoy se sienten _____

a lograr _____

por medio de _____ (curso/mentoría/ebook).

Lo que hace diferente mi enfoque es _____."



[+ aprende más](#)

Mi Elevator Pitch (3 min)

Piensa tu pitch en 4 partes: **Hook – Problema/Impacto – Solución – Lo que necesito**. Completa cada bloque con tus palabras.

1. HOOK (Gancho)

Algo breve que capture la atención.

- “¿Sabías que...?” / “Hoy, muchas _____ están _____ y ni siquiera lo saben.”

Escribe tu hook:





2. PROBLEMA + IMPACTO

- ¿Qué problema vive tu cliente ideal?
- ¿Qué le cuesta ese problema (tiempo, dinero, paz, oportunidades)?

Problema que describo:



Impacto de ese problema (qué pierden o sufren):



3. SOLUCIÓN (Lo que hago y ofrezco)


Aquí dices quién eres, a quién ayudas y cómo lo haces.

- “Yo ayudo a _____ (tipo de persona)
a _____ (resultado)
a través de _____ (tu curso / mentoría / programa / ebook).”

Escribe tu solución:

 Yo ayudo a _____

 a _____

 a través de _____


4. LO QUE NECESITO (Llamado a la acción)

Cierra diciendo qué quieres que la persona haga.

- “Hoy estoy buscando _____ (primeros clientes/aliadas/participantes) para
_____ (probar / lanzar / llenar la primera edición).”
- “Si eres/conoces a alguien que _____, me gustaría que _____ (acción
concreta).”

Escribe tu “lo que necesito”:

 Hoy estoy buscando _____

 para _____

 Si eres/conoces a alguien que _____

 me gustaría que _____




 aprende más


Escríbelo completo:

3.3 Sistema básico de monetización

Bloque 8 · Mis canales

 *Redes en las que tengo o quiero presencia:*

- Instagram Facebook TikTok
- YouTube LinkedIn Otra: _____

 *Canales principales de venta:*

- WhatsApp
- Email
- Página web
- Otros: _____



 aprende más

3.4 Estrategia para mis primeros clientes

1. Lista de 10 personas a las que puedo contarles mi oferta esta semana:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

2. Contenido de valor (3 publicaciones clave):

- Post 1 (educar + conectar + CTA):

- Post 2 (testimonio / mini-historia):

- Post 3 (explicar tu método + invitación):





aprende más

3. Alianzas: 2-3 aliados estratégicos

- Aliado 1:
- Aliado 2:
- Aliado 3:

3.5 Plan de monetización mensual

Bloque 9 · Mi mes de enfoque

MES:

Enfoque del mes (meta concreta):

Ej.: “Llenar 10 plazas de mi mentoría inicial”.

Intención / afirmación del mes:

Agenda de acciones (puedes usar este formato visual)

Semana / Día	L	M	M	J	V	S	D
Semana 1	<input type="checkbox"/> Acción	<input type="checkbox"/> Acción	<input type="checkbox"/> Acción	<input type="checkbox"/> Acción	<input type="checkbox"/> Acción	<input type="checkbox"/> Acción	<input type="checkbox"/> Acción
Semana 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Av. Venezuela, Edificio Venezuela, piso 8, ofc. 84.
El Rosal. Chacao. Caracas, Venezuela. Teléfono: +58
424 1581838
 Plus45bienestar@gmail.com
www.plus45well.com plus45bienestar





 aprende más

Semana 3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Semana 4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Escribe 1 acción concreta por día (publicar, escribir mensajes, hacer live, hacer llamada, etc.).

Cierre

- Lo más importante que descubrí sobre mí en este proceso fue:

- El primer paso que voy a ejecutar esta semana para monetizar lo que sé es:

- Afirmación final:

Si quieres, en el siguiente paso puedo ayudarte a convertir estos bloques en una maqueta lista para PowerPoint, Canva o un PDF con portada, tipografías sugeridas y esquema de colores.