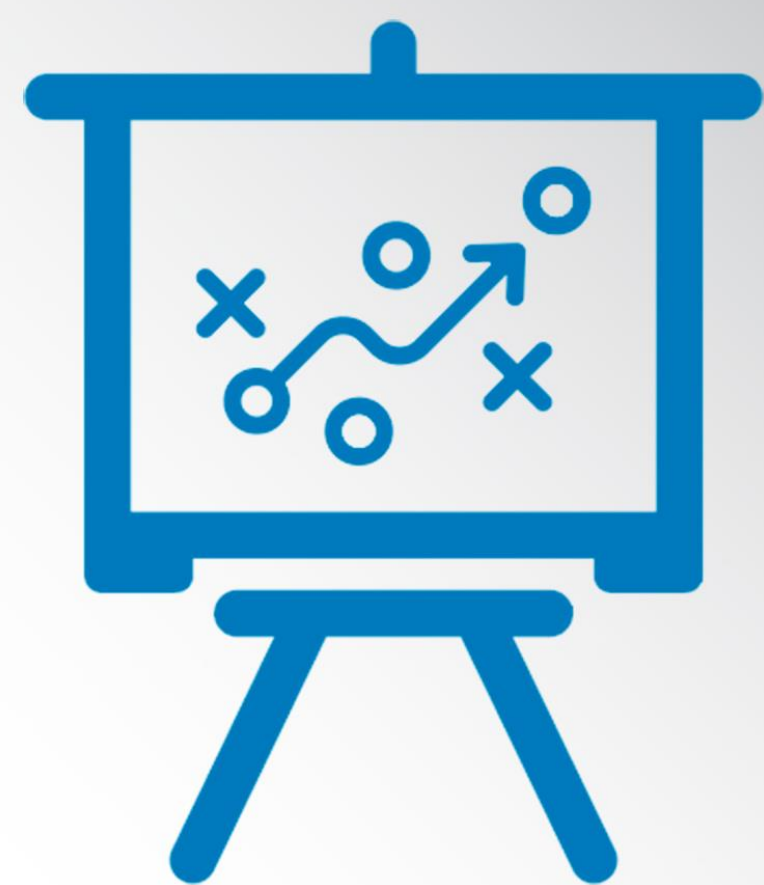




Plan Personalizado Escuela Online

Julia Vennera

Indice

¿Quiénes somos?	03
Ficha que completaste	06
Alumnos Potenciales	07
Estrategias de Marketing	09
Proyección Económica Anual	12
Pepitas de Oro	14
Plan Personalizado	18
¿Te ayudamos?	20
Tu video del futuro	37

¿Quiénes somos?



Abel Aubone
CEO de Vidroop

En **Vidroop** somos una **plataforma creadora de Escuelas Online**, con más de **15 años de experiencia** ayudando a formadores, coaches y expertos a **crear, lanzar y escalar sus negocios de formación online**.

A diferencia de otras plataformas, en Vidroop **no solo te damos la tecnología** para montar tu escuela online, sino que además **te enseñamos paso a paso cómo crear y vender tus cursos** de forma profesional.

Nuestra tecnología está diseñada con los principios de **Neuroeducación, Educación Emocional y Programación Neurolingüística (PNL)**, lo que hace que tus alumnos aprendan mejor, se mantengan motivados y finalicen sus formaciones con éxito.

Uno de nuestros mayores logros es el desarrollo del **Mapa del Aprendizaje**, un sistema exclusivo que ha permitido que hasta **el 92,4% de los alumnos** que inician una formación en Vidroop **la terminen con éxito**, frente al promedio del 12,6% de otras plataformas del mercado.

Actualmente, Vidroop cuenta con **miles de formadores en más de 56 países**, consolidándose como **referente mundial en la fusión entre tecnología educativa y neuroeducación aplicada**.

Este Plan Personalizado fue creado por nuestro equipo con el propósito de **mostrarte el potencial real de tu proyecto** y ayudarte a descubrir **cómo transformar tu conocimiento en una escuela online rentable, humana y sostenible**.





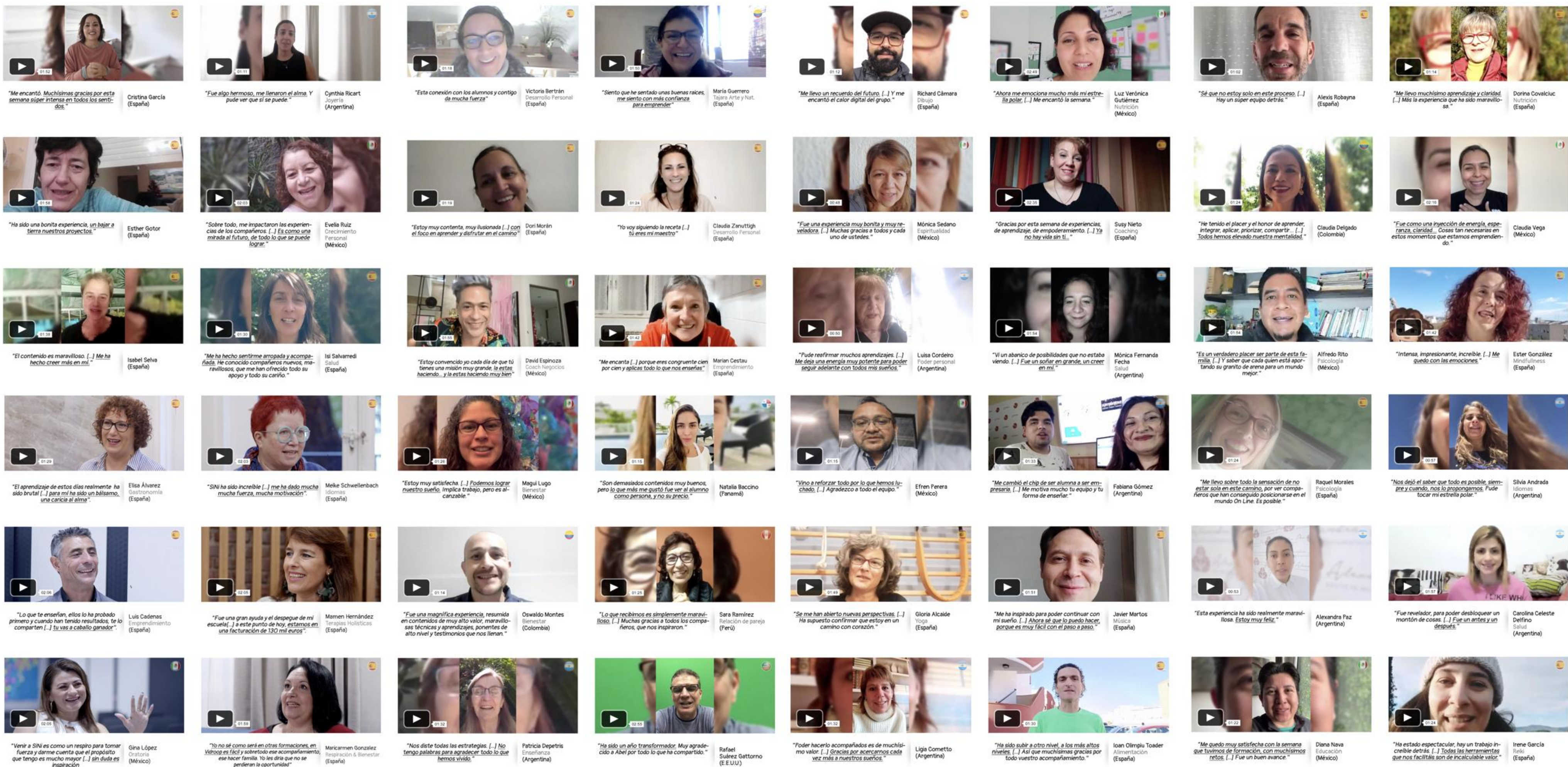
Ventas clientes Vidroop que asistieron a nuestra formación presencial Siguiente Nivel (SiNi)

4.117.578,54 dólares

11.151 formaciones online

Más de 1.000 historias que inspiran...

5



Formulario que completaste

6

1. ¿Cuál es tu situación actual?

Vendo cursos online pero quiero crecer más

2. ¿Qué temática ya enseñas o tienes pensado empezar a enseñar online?

Yoga

3. ¿Qué conseguirán tus alumnos gracias a tu formación? (Promesa Formativa)

Autoconocimiento y mayor bienestar

4. ¿Tienes cursos ya creados? (bajo, medio y alto precio) ¿A qué precio los estás vendiendo?

Tengo un producto gratis, un producto de \$39 y una formación presencial

5. ¿Qué te gustaría lograr con tu escuela online?

Impacto positivo

6. ¿Estás dispuesto a invertir tiempo y dinero en tu negocio de formación online?

Sí, estoy listo para invertir en serio

7. ¿Qué tipo de ayuda sientes que necesitas más ahora?

Conseguir más alumnos

Hacer publicidad paga en Meta (Facebook e Instagram) para conseguir más alumnos

Construir una comunidad de potenciales alumnos

Escalar lo que ya tengo para vender más

8. ¿Qué facturación anual te gustaría alcanzar con tu escuela online?

Entre 50.000 a 100.000 dólares al año



Alumnos Potenciales: Yoga

Gracias a la herramienta “Facebook Insights” analizamos tu temática y encontramos que, en tu caso, Julia hay más de **60 MILLONES de personas interesadas en habla hispana**.

¡Felicitaciones! Este es un mercado con gran potencial, y aplicando las estrategias de marketing correctas podrás llegar a muchos de esos alumnos y convertirlos en parte de tu comunidad.

Mirá a continuación todo el potencial que está a tu alcance.

Alumnos Potenciales

8

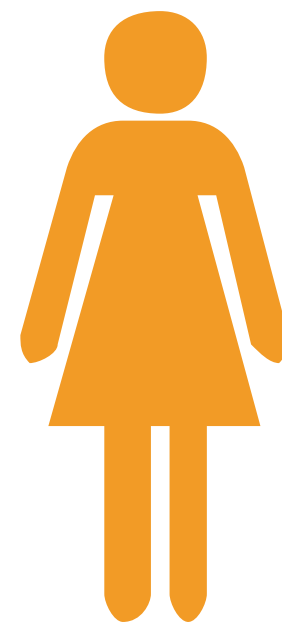
Entre 60 millones a 71 millones de personas

Las estimaciones se basan en las ubicaciones y los criterios de segmentación seleccionados e incluyen factores como el comportamiento de los usuarios de Facebook, los datos demográficos y el lugar.



Hombres

36%



Mujeres

64%

Países interesados

Están diseñadas para calcular el número aproximado de personas de una zona concreta que pueden ver un anuncio publicado por un negocio

Países principales

Mexico



Colombia



Argentina



Chile



Spain





Estrategias de Marketing

En Marketing Online existen muchísimas estrategias: algunas funcionan (y muy bien) y otras no tanto.

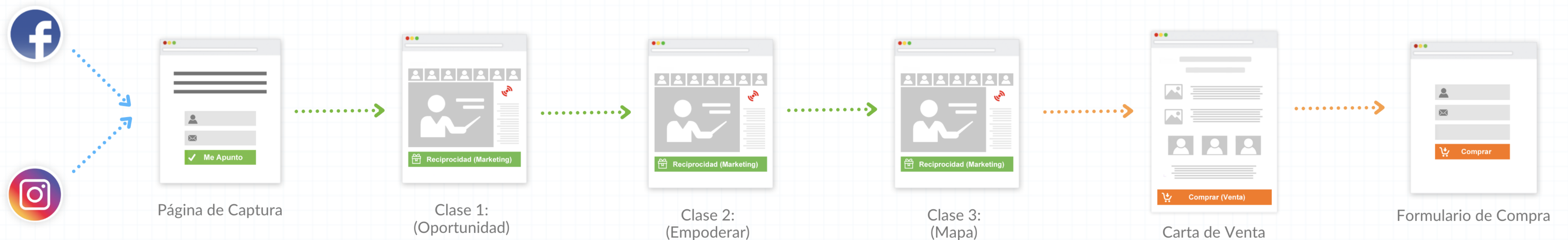
En base a nuestra experiencia, te recomendamos las siguientes que sabemos de primera mano que están **generando alto nivel de conversión y facturación**.

Dichas estrategias las hemos utilizado nosotros y nuestros alumnos para vender talleres presenciales, talleres online y productos de alto valor.

1ª Estrategia: Semana de Aprendizaje

10

Esta increíble estrategia consiste en dar 2 o 3 días de contenido gratuito siguiendo la “Secuencia Emocional” te ganas la confianza mostrando el potencial que tiene tu formación y cómo puedes ayudarles. Válidos para ofrecer **formaciones de medio y alto precio**.



¿Resultados conseguidos?



Virginia Schlesinger (Argentina)
Micropigmentación y Tatuaje Areola
“Con 200 dólares de inversión en publicidad vendí 18 mil dólares.”



Alexandra Paz (Colombia)
Estética Profesional Natural
“Con 280 dólares de inversión en publicidad facturó 23 mil dólares”



Marcelo Jafre (Argentina)
Psicólogo
“Invirtiendo 600 dólares en publicidad vendí 15 mil dólares de mi curso.”



Feli Garcia (España)
Escribir mi Libro de Crecimiento Personal
“Con 4.000 dólares de inversión en publicidad facturé 36 mil dólares.”

¿Dónde aprender?



PUBLICADO
Webinars que Venden (WeVe)



PUBLICADO
Lánzate a Facebook (LanFa)

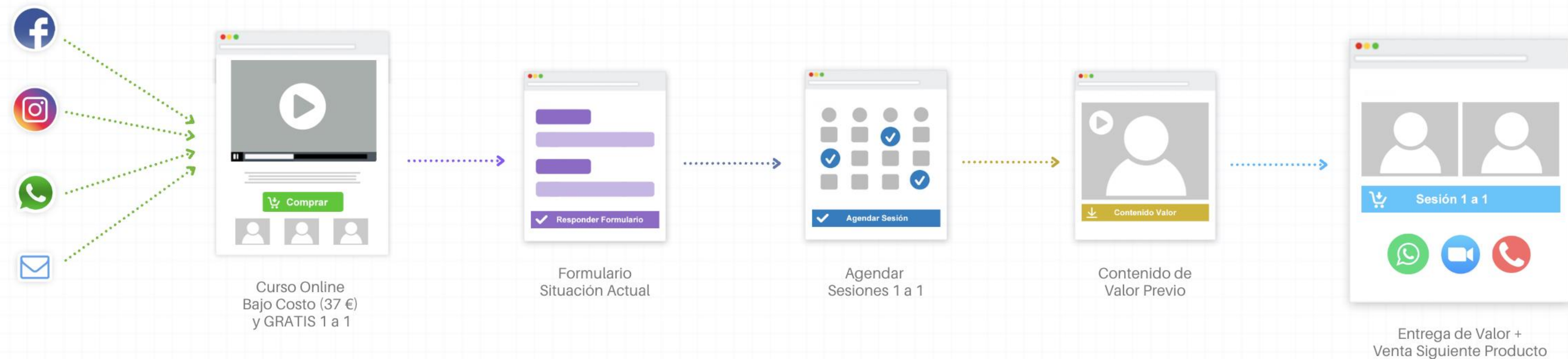


Formaciones con contenido grabado y clases en vivo incluidos en licencias **Vidroop Avanza, Crece y Vuela**.

2ª Estrategia: ABC (Automático Bajo Costo)

11

En esta fácil estrategia luego de crear un simple vídeo ABC de 7 minutos siguiendo nuestra “Secuencia Emocional” de venta, te ganas la confianza mostrando el potencial que tiene tu formación y cómo puedes ayudarles. Válidos para ofrecer **formaciones de bajo, medio y alto precio**.



¿Resultados conseguidos?



Marcela Levrio (Argentina)

Constelaciones Familiares

“En 1 mes ha generado más de 200 ventas automáticas.”



Ana Ledesma (Argentina)

Florista

“En 4 meses ha generado más de 300 ventas automáticas.”



Ali Ochandiano (España)

Nutrición Emocional

“En 2 meses ha generado más de 100 ventas automáticas.”



Monica Vazquez (España)

Baile Flamenco

“En 2 meses ha generado más de 100 ventas automáticas.”

¿Dónde aprender?



PUBLICADO
Ventas Automáticas (VAs)



PUBLICADO
Lánzate a Facebook (LanFa)



Formaciones con contenido grabado y clases en vivo incluidos en licencias **Vidroop Crece y Vuela**.



CalculaSoñadora

+70K al año

Como nos compartiste, Julia tu objetivo de facturación es de **+70k al año**.

Con la CalculaSoñadora vas a ver cómo, con una estrategia sencilla basada en solo 2 cursos bien posicionados, este objetivo no solo es posible, sino alcanzable en menos tiempo del que imaginás.

Esta herramienta exclusiva de Vidroop está diseñada para ayudarte a definir metas anuales claras y aterrizar tus sueños en números reales.



CalculaSoñadora: Mis Productos Oro

MasterClass: #NOMBRE#

Facebook

Taller Online: #NOMBRE#

1°

1° Cuatrimestre (ene-abr) 80 37 € 2.960 €

3°

2° Cuatrimestre (may-ago) 100 37 € 3.700 €

5°

3° Cuatrimestre (sep-dic) 150 37 € 5.550 €

5,00 €

592 €

5,00 €

740 €

5,00 €

1.110 €

330

Total

12.210 €

2.442 €

2°

30%

24

599 €

14.376 €

17.336 €

4°

30%

30

599 €

17.970 €

21.670 €

6°

30%

45

599 €

26.955 €

32.505 €

99

Total

59.301 €



Resumen

Total Anual (Taller + SP):

71.511 €

Facturación Mensual (Media):

5.959 €

Inversión Facebook (Anual):

2.442 €

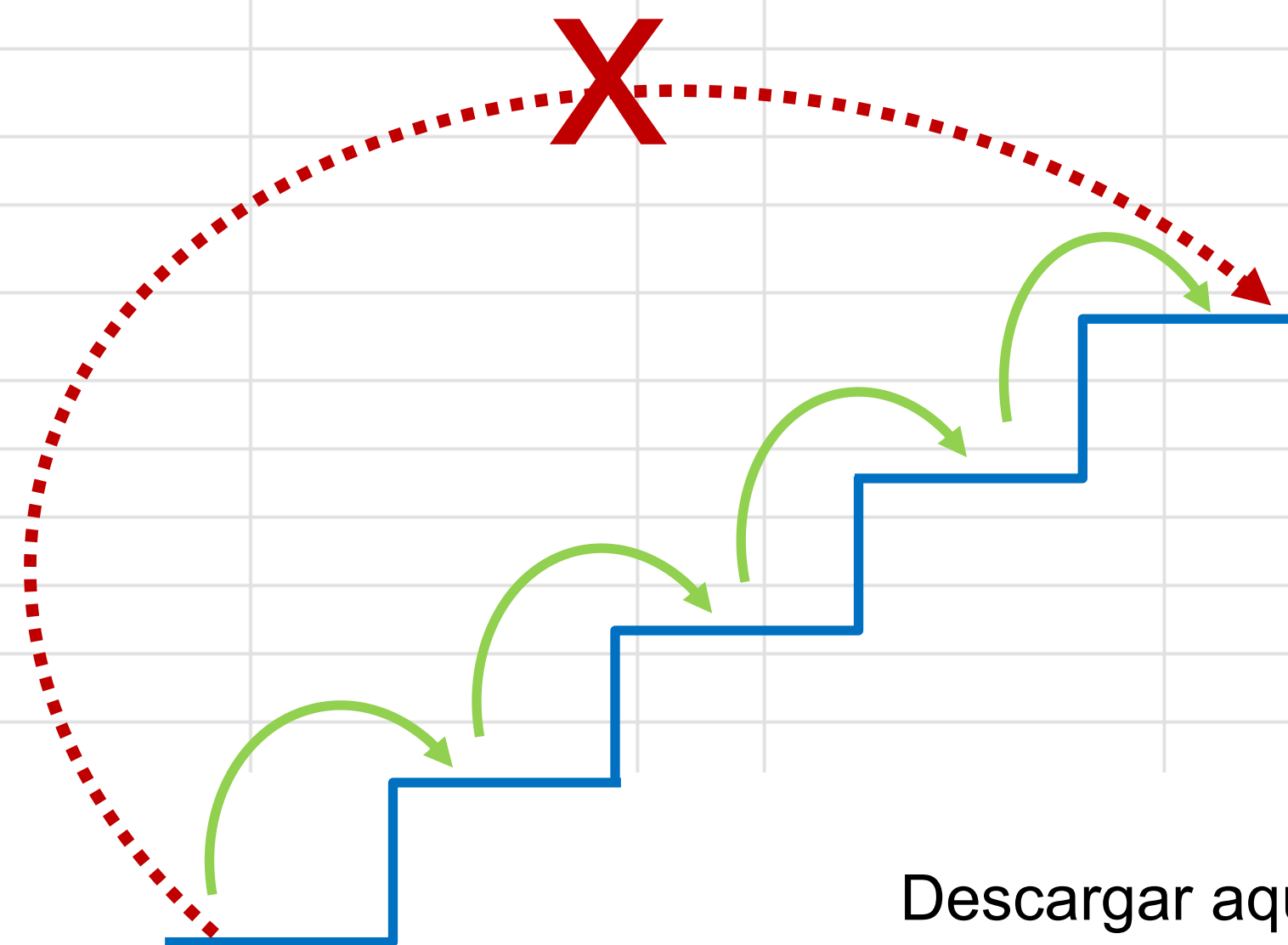
Cada 1 € invertido...

29,28 €

Retorno de Inversión (ROI)

2.928

%



Descargar aquí > <https://bit.ly/Calcula70K>





Resultados con Netflix Formación

Opción 1: Membresía de 27 €/mes

50 socios → $50 \times 27 = 1.350$ €/mes (16.200 €/año)

100 socios → $100 \times 27 = 2.700$ €/mes (32.400 €/año)

200 socios → $200 \times 27 = 5.400$ €/mes (64.800 €/año)

Opción 2: Membresía de 47 €/mes

50 socios → $50 \times 47 = 2.350$ €/mes (28.200 €/año)

100 socios → $100 \times 47 = 4.700$ €/mes (56.400 €/año)

200 socios → $200 \times 47 = 9.400$ €/mes (112.800 €/año)

Opción 3: Membresía de 77 €/mes

50 socios → $50 \times 77 = 3.850$ €/mes (46.200 €/año)

100 socios → $100 \times 77 = 7.700$ €/mes (92.400 €/año)

200 socios → $200 \times 77 = 15.400$ €/mes (184.800 €/año)



Pepitas Vidroop

En **Vidroop** hemos reunido estrategias y aprendizajes que ayudaron a miles de formadores a crecer. Analizando tu caso, sabemos que varias de estas **Pepitas de Oro** pueden marcar una diferencia en tu proyecto.

Aquí te compartimos algunas gratis: ideas simples, prácticas y con gran impacto. A veces, un pequeño ajuste abre la puerta a grandes resultados.

Disfrutá estas pepitas y seguí avanzando hacia tu escuela online soñada.



¿Qué vas a descubrir?

Muchos formadores entregan contenido gratuito de gran valor en internet... pero al final no venden nada. El problema no es el conocimiento que comparten, sino la falta de una **secuencia emocional** que conecte el interés del alumno con el deseo real de inscribirse en su formación.

Después de 15 años de lanzamientos online, mentorías a miles de formadores y la creación de miles de escuelas online, en Vidroop descubrimos una **estructura de cinco pasos** que transforma a un interesado en cliente comprometido.

En esta Pepita Vidroop vas a conocer cómo funciona esa secuencia emocional y cómo aplicarla para que tu mensaje no solo inspire, sino que también genere ventas reales.

👉 Mirá el video aquí: <https://bit.ly/SecuenciaEmocional>

¿Qué vas a descubrir?

Uno de los errores más comunes entre formadores es no saber transmitir el verdadero valor de su producto. El resultado: contenido excelente que no conecta ni genera ventas.

En esta *Pepita Vidroop* vas a descubrir el método **PAR (Problema, Acción, Resultado)**, una forma simple y poderosa de crear una **venta emocional** que conecta con lo que tu alumno siente hoy, con lo que le duele y con el resultado que desea alcanzar.

Aprender a aplicar el PAR puede marcar la diferencia entre dar clases que inspiran... y construir una escuela online que también vende.

Brilla con tu Semana de Aprendizaje
Paso 2: P.A.R.



Abel Aubone

Vidroop.com

👉 Mirá el video: <https://bit.ly/Pepita-PAR>



Naipes Emocionales de la Venta

Unicornios



Abel Aubone

Vidroop.com



¿Qué vas a descubrir?

En el mundo del crecimiento personal, uno de los mayores desafíos es **transmitir el valor real** de lo que enseñas.

Muchos formadores cometen el error de vender con **unicornios**: mensajes demasiado etéreos, abstractos o fantasiosos que no logran conectar con lo que la gente realmente necesita y desea.

En esta *Pepita Vidroop* vas a descubrir qué son los unicornios, cómo afectan tus ventas y, sobre todo, por qué es vital evitarlos si quieres que tus alumnos entiendan tu propuesta y quieran invertir en tu formación.

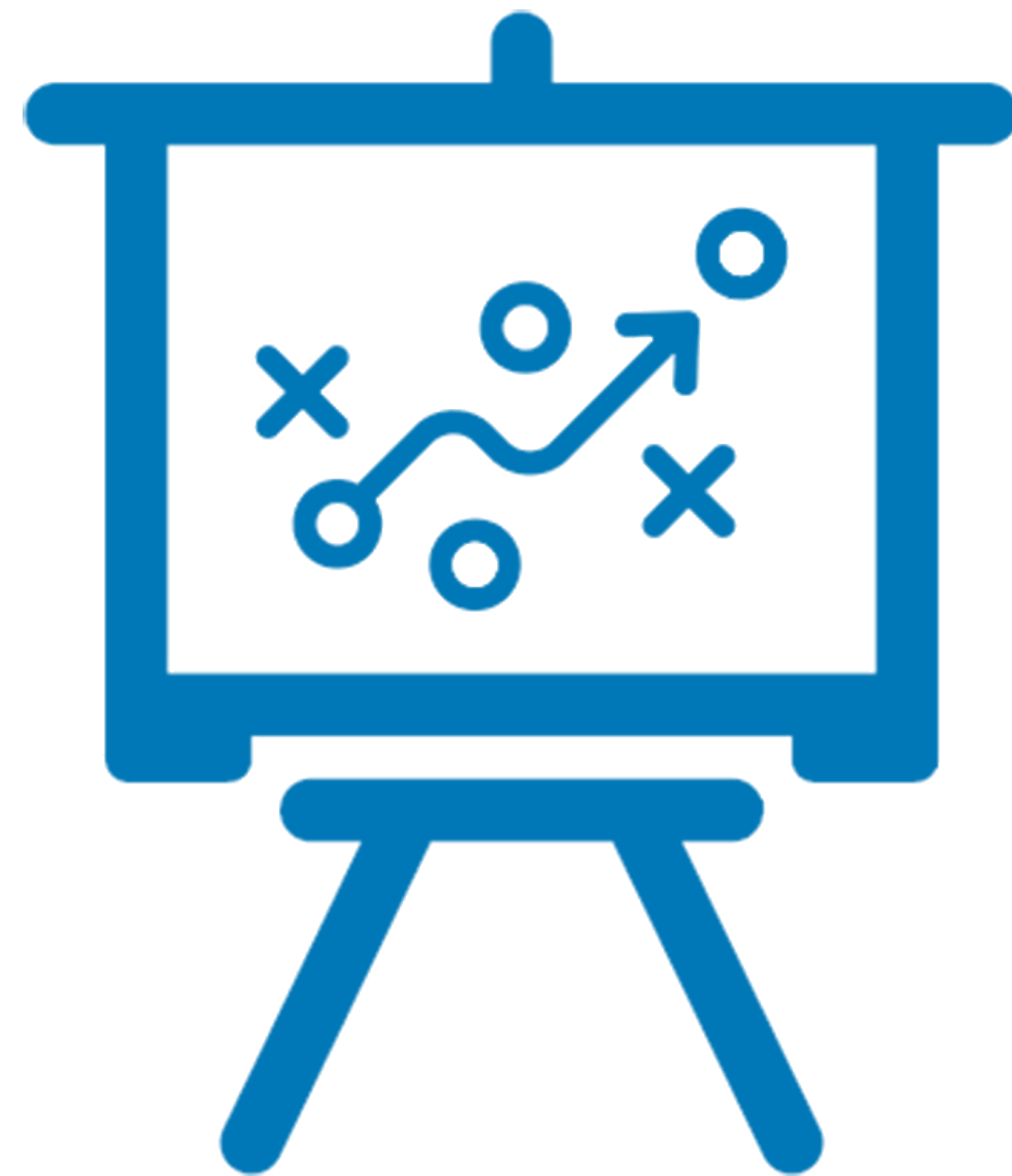
👉 Mirá el video aquí: <https://bit.ly/Pepita-Unicornios>



Plan de Julia

Objetivo Principal

Dar claridad, dirección y un plan de acción concreto para escalar lo que ya vendes, conseguir **más alumnos** y construir una **comunidad** alrededor de tu escuela online, con foco en **impacto positivo, autoconocimiento y mayor bienestar**, apuntando a **50.000–100.000 \$/año**.



Plan de Julia

Paso 1: Crear una Escalera de Valor

Para crecer de verdad necesitas que tu escalera tenga **3 niveles claros** (y que el alumno pueda subir de uno a otro de forma lógica):

1) Producto de bajo precio (entrada)

✓ Ya cuentas con un **producto de 39 \$**, lo cual es ideal para la parte baja de tu escalera de valor:

- Función: **primeras ventas rápidas**, validar demanda y financiar publicidad.

2) Producto de precio medio (siguiente paso)

Como todavía **no tienes definido** un producto medio, toca crearlo como el paso lógico tras esos 39 \$.

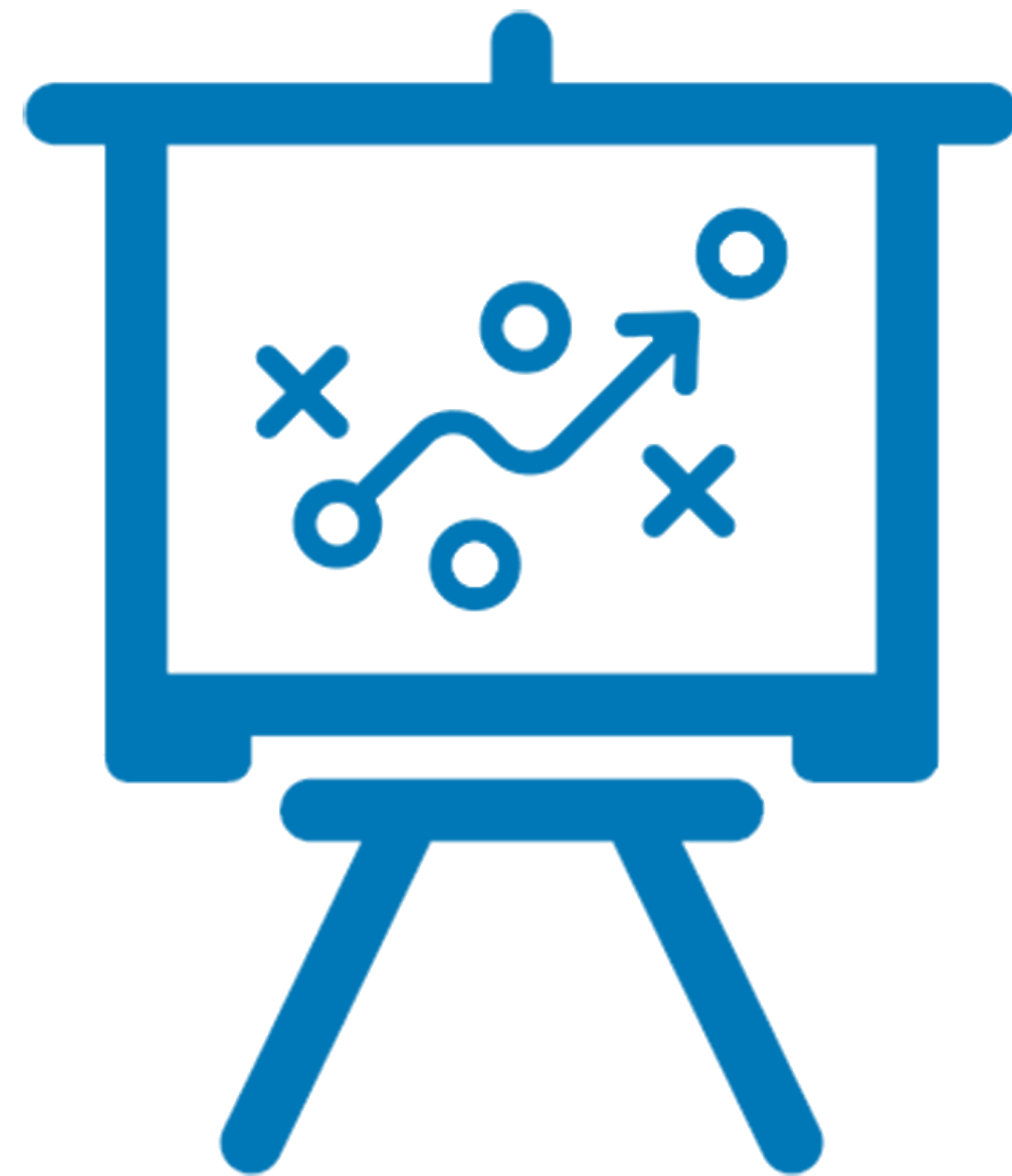
- Debe ser un programa **más completo y estructurado**, con método y acompañamiento (rango Vidroop **300–500 €**).
- En tu caso, encaja muy bien un formato tipo: *programa de varias semanas* orientado a **autoconocimiento y bienestar** con práctica guiada, seguimiento y ruta clara (sin depender de “todo personalizado”).

3) Producto de alto valor (premium)

Como no está especificado que tengas un producto premium online, el tercer nivel es crear uno de **alto valor (+1000 €)**:

- Puede ser **mentoring**, certificación, formación completa o acompañamiento premium.
- En yoga, la clave es que no sea “más clases”, sino una **transformación más profunda**: seguimiento cercano, plan personalizado, soporte y objetivos claros (por ejemplo, proceso de bienestar sostenido y hábitos, o un camino avanzado de práctica y mentalidad).

✦ Idea central: tu **producto de 39 \$** atrae compradores, el **medio** sube el ticket sin complicarte, y el **alto** hace que la facturación escale sin necesitar miles de alumnos.



Plan de Julia

Paso 2: Crear un ABC (Automático Bajo Costo)

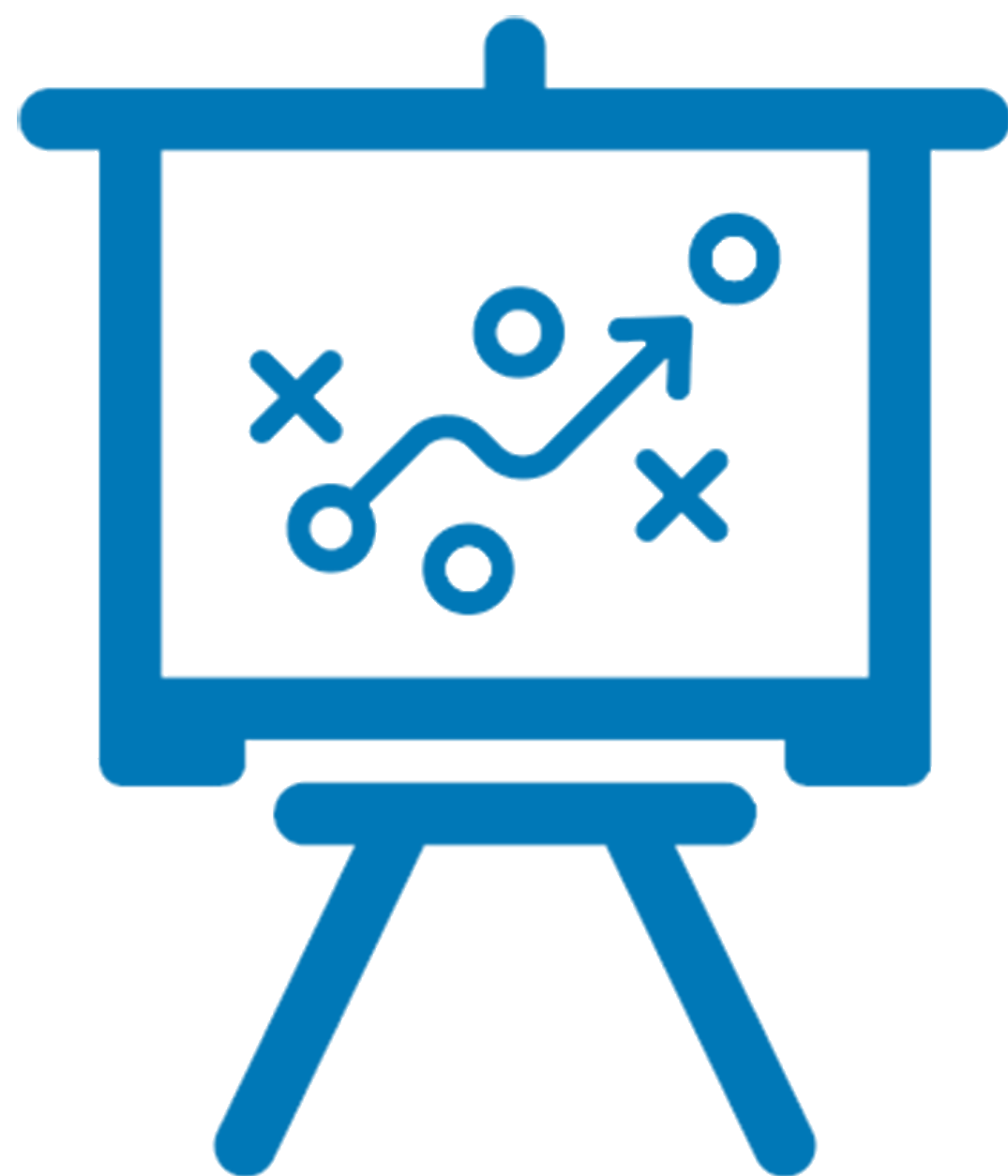
Vas a crear un **ABC** (video de **7 a 10 minutos**) que venda tu producto de entrada.

Qué debe hacer tu ABC:

- Presentar el problema/oportunidad: por qué a mucha gente le cuesta sostener bienestar y cómo un camino guiado acelera resultados.
- Mostrar tu enfoque: yoga orientado a **autoconocimiento y mayor bienestar**.
- Ofrecer el producto: tu **producto de 39 \$** como la puerta de entrada.

Objetivo del ABC: vender el producto de **39 \$** de forma automática.

✓ Y después de la compra: **regalas una sesión 1 a 1**.



Plan de Julia

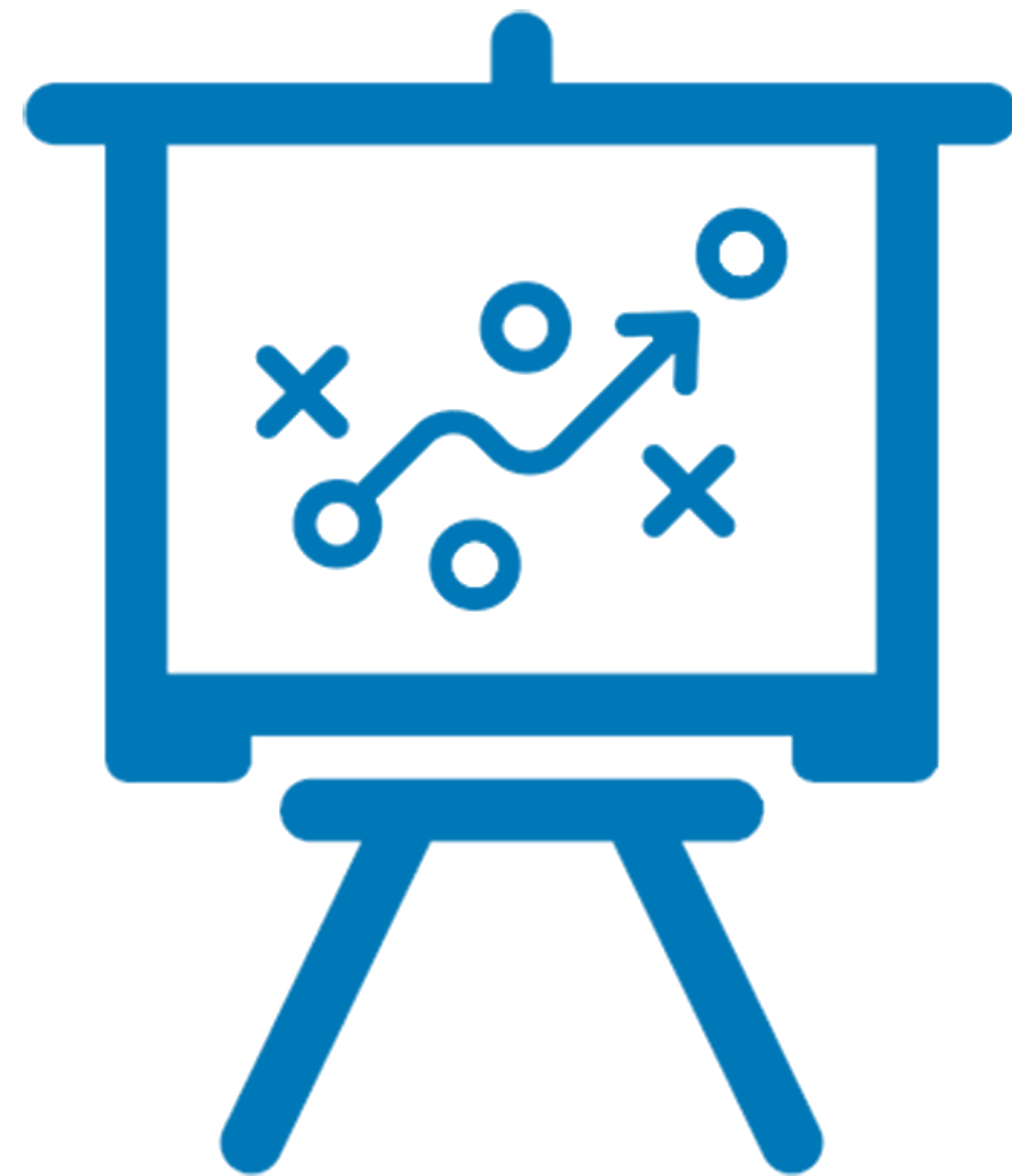
Paso 3: Sesiones 1 a 1 para vender productos mayores

Estas sesiones son tu puente para convertir compradores del producto de 39 \$ en alumnos del **medio** y/o del **alto**.

Cómo usar la sesión 1 a 1:

- Primero, dar valor real: entender objetivo, bloqueo, hábitos, nivel actual y qué buscan en bienestar/autoconocimiento.
- Luego, proponer una **Oferta Irresistible** (sin inventar formatos raros):
- Tu programa de **precio medio (300–500 €)** como el “siguiente paso lógico”.
- Y/o tu opción de **alto valor (+1000 €)** para quien quiere acompañamiento premium.

📌 Al inicio las haces tú. Cuando haya estabilidad, se delega a un **closer**.



Plan de Julia

Paso 4: Comenzar con inversión publicitaria

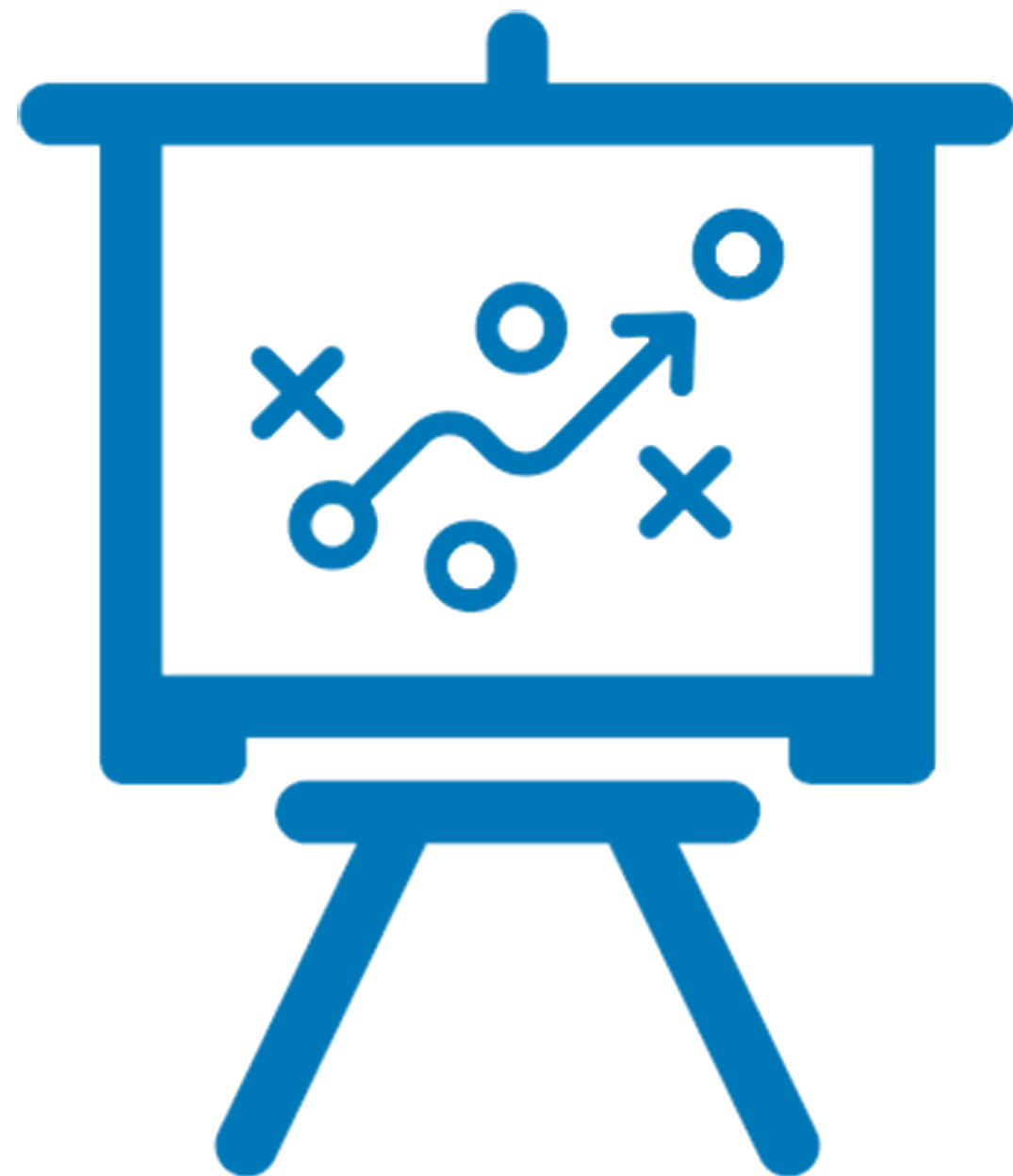
Aquí cumples exactamente lo que el cliente te pidió: **publicidad paga en Meta (Facebook e Instagram)** para conseguir más alumnos.

Plan de arranque:

- Empezar con **10–20 €/día**.
- Meta: **recuperar la inversión** con el producto de **39 \$**.
- Algunos clientes de Vidroop consiguen incluso multiplicar **x2**.

Cuando el sistema funciona:

- Escalar el presupuesto **15–20% semanal** (sin saltos bruscos).



Plan de Julia

Paso 5: Escalar y delegar las ventas

Cuando el ABC + anuncios + ventas del producto de 39 \$ se vuelvan estables:

1. Subes presupuesto progresivamente.
2. Delegas ventas a un **closer** con **10% de comisión**.
3. Eliges el closer según país/mercado (**Latam/Europa**) para que hable y cierre con naturalidad.
4. Tú te quedas enfocada en:
 - crear contenido
 - mejorar formaciones
 - sostener comunidad (sin cargar con ventas 1 a 1 para siempre)

Ana Rettberg Ledesma

(Argentina)

Temática: Negocio Flores y Decoración de Bodas

Estrategia: Ventas Automáticas + Sesión 1 a 1

Inversión Publicitaria: 1.000 dólares (al mes)

Ventas del 1º Producto: 39

Precio: 47 dólares (Plan Personalizado)

Venta Productos:

Precio: 1º 579 dólares; 2º 1.499 dólares;
3º 1.999 dólares y 4º 3.299 dólares

Total facturación:

Septiembre = 22.698 dólares (x22 USD)



Ali Ochandiano

(España)

Temática: Peso Saludable

Estrategia de Marketing: ABC + Sesión 1 a 1

Inversión Publicitaria: 3.779 €

Ventas del MasterClass: 87

Precio: 37 € (3.219 €)

Ventas del Sesión 1 a 1: 35 (40% conversión)

Precio: 17 € (595 €)

Ventas de Formación Online: 17 (48% conversión)

Precio: 1.497 € (25.449 €)

Facturación total: 29.263 € (x7,74 €)





Puntos Positivos

Punto 1: Base real

Ya estás **vendiendo online**, así que no partes de cero: tienes validación y experiencia.

Punto 2: Tema potente

Yoga + **autoconocimiento** + **bienestar** conecta con una necesidad muy demandada y sostenida.

Punto 3: Entrada lista

Tu producto de **39 \$** es un **producto de entrada** perfecto para escalar con anuncios.

Punto 4: Enfoque claro

Tienes un objetivo muy definido: **impacto positivo** y crecimiento con dirección.

Punto 5: Compromiso alto

Estás lista para **invertir en serio**, lo que acelera resultados si sigues el plan sin dispersarte.

¿Te gustaría que te
ayudemos en estos pasos?

Mapa Formativo Vidroop



Imaginá tener un camino claro y probado que te lleva desde tu primera idea de curso hasta escalar una escuela online capaz de facturar miles de euros y llegar a miles de alumnos. Eso es el **Mapa Formativo de Vidroop**.

Basado en casi 15 años de experiencia y en miles de lanzamientos reales, diseñamos una **metodología de 12 pasos** que cubre todo lo que necesitás:

- Desde **convertir una idea en curso** y crear tu **escuela online**,
- Hasta **gestionar alumnos, campañas publicitarias y ventas automáticas**,
- Y finalmente, **escalar tu negocio al siguiente nivel**.

Cada licencia de Vidroop (Inicia, Avanza, Crece o Vuela) te abre las puertas a un nivel distinto del mapa, con acceso a formaciones específicas, herramientas y plantillas que se adaptan a la etapa en la que te encontrás. Así, siempre sabrás qué paso dar y cómo darlo.

El resultado: un negocio de formación online sólido, escalable y con un sistema que no depende de la suerte, sino de un **plan probado que funciona**.

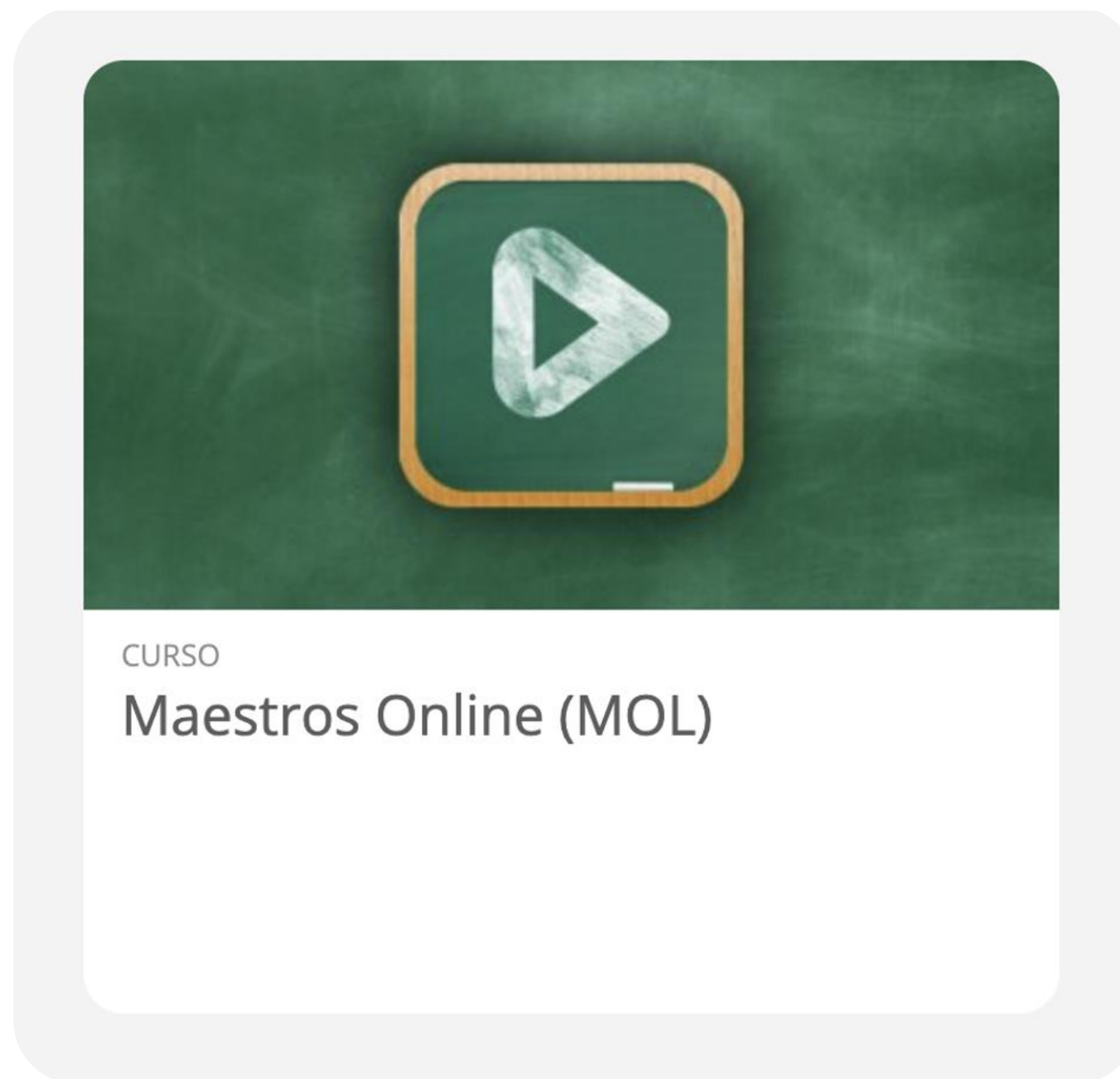
> Descargar Mapa Formativo Vidroop: <https://bit.ly/Mapa-Formativo>



Mapa Formativo Vidroop

35





Con **Maestros Online** te enseñamos no solo a crear tu primer curso online de bajo costo, sino también cómo prepararlo para que sea la base para tus siguientes productos de alto valor.

Descubrirás cómo emocionar en el online a través de un modelo pedagógico patentado que incluye Neuro Educación, Educación Emocional y PNL enfocado a la formación.

Si ya formas parte de **Vidroop Avanza, Crece o Vuela**, puedes acceder sin costo adicional.



Paso 1: Crear una Escalera de Valor

Para crecer de verdad necesitas que tu escalera tenga **3 niveles claros** (y que el alumno pueda subir de uno a otro de forma lógica):

1) Producto de bajo precio (entrada)

✓ Ya cuentas con un **producto de 39 \$**, lo cual es ideal para la parte baja de tu escalera de valor:

- Función: **primeras ventas rápidas**, validar demanda y financiar publicidad.

2) Producto de precio medio (siguiente paso)

Como todavía **no tienes definido** un producto medio, toca crearlo como el paso lógico tras esos 39 \$.

- Debe ser un programa **más completo y estructurado**, con método y acompañamiento (rango Vidroop **300–500 €**).
- En tu caso, encaja muy bien un formato tipo: *programa de varias semanas* orientado a **autoconocimiento y bienestar** con práctica guiada, seguimiento y ruta clara (sin depender de “todo personalizado”).

3) Producto de alto valor (premium)

Como no está especificado que tengas un producto premium online, el tercer nivel es crear uno de **alto valor (+1000 €)**:

- Puede ser **mentoring**, certificación, formación completa o acompañamiento premium.
- En yoga, la clave es que no sea “más clases”, sino una **transformación más profunda**: seguimiento cercano, plan personalizado, soporte y objetivos claros (por ejemplo, proceso de bienestar sostenido y hábitos, o un camino avanzado de práctica y mentalidad).

✦ Idea central: tu **producto de 39 \$** atrae compradores, el **medio** sube el ticket sin complicarte, y el **alto** hace que la facturación escale sin necesitar miles de alumnos.



Con **Top 10 de formaciones online** descubrirás cuáles son los 10 tipos de Cursos Online que puedes crear y cómo diseñarlos con la ayuda de la IA.

Para los clientes Vidroop, está incluido **GRATIS** con la suscripción de **Vidroop Inicia, Avanza, Crece y Vuela**.

Paso 1: Crear una Escalera de Valor

Para crecer de verdad necesitas que tu escalera tenga **3 niveles claros** (y que el alumno pueda subir de uno a otro de forma lógica):

1) Producto de bajo precio (entrada)

✓ Ya cuentas con un **producto de 39 \$**, lo cual es ideal para la parte baja de tu escalera de valor:

- Función: **primeras ventas rápidas**, validar demanda y financiar publicidad.

2) Producto de precio medio (siguiente paso)

Como todavía **no tienes definido** un producto medio, toca crearlo como el paso lógico tras esos 39 \$.

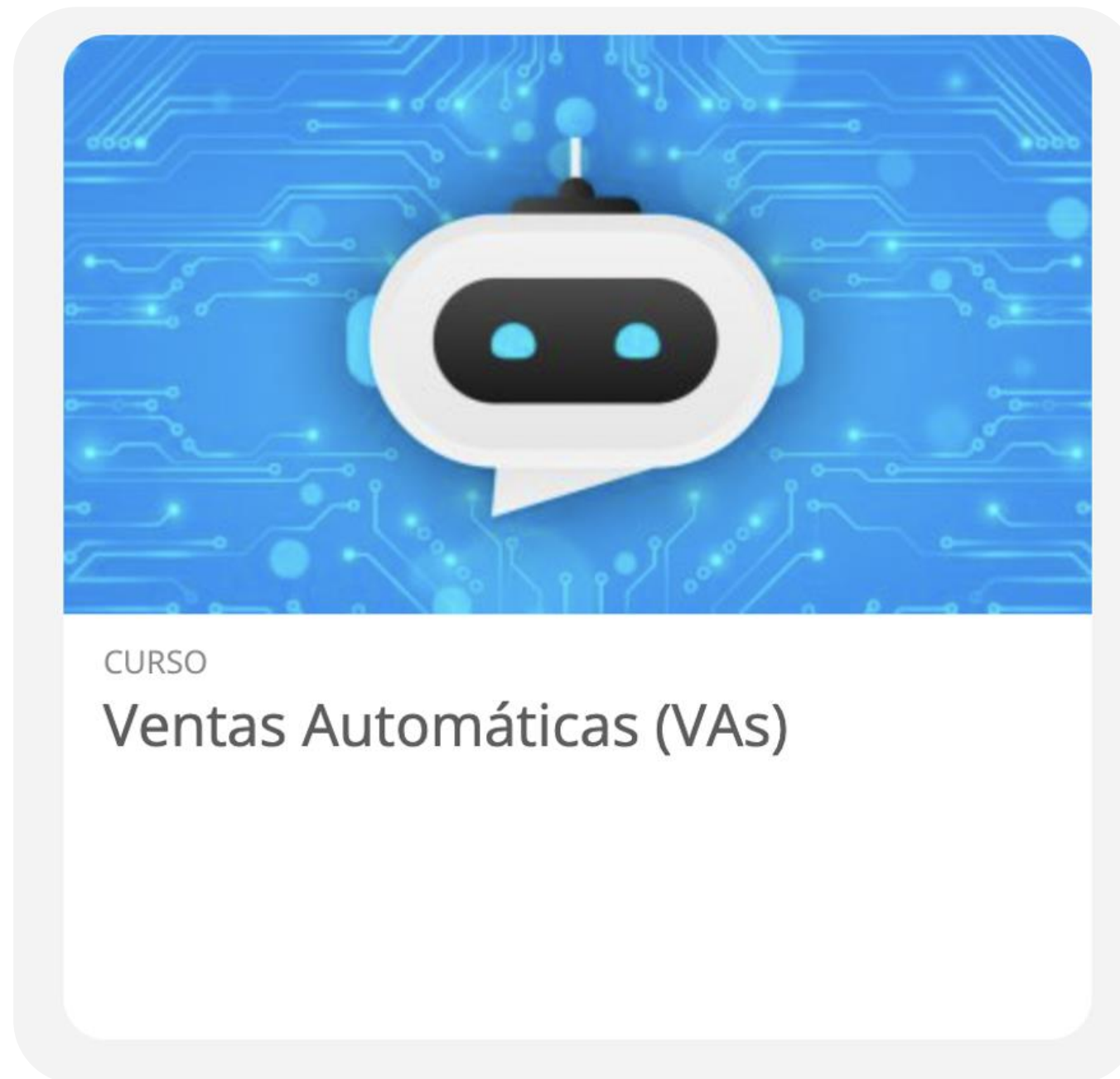
- Debe ser un programa **más completo y estructurado**, con método y acompañamiento (rango Vidroop **300–500 €**).
- En tu caso, encaja muy bien un formato tipo: *programa de varias semanas* orientado a **autoconocimiento y bienestar** con práctica guiada, seguimiento y ruta clara (sin depender de “todo personalizado”).

3) Producto de alto valor (premium)

Como no está especificado que tengas un producto premium online, el tercer nivel es crear uno de **alto valor (+1000 €)**:

- Puede ser **mentoring**, certificación, formación completa o acompañamiento premium.
- En yoga, la clave es que no sea “más clases”, sino una **transformación más profunda**: seguimiento cercano, plan personalizado, soporte y objetivos claros (por ejemplo, proceso de bienestar sostenido y hábitos, o un camino avanzado de práctica y mentalidad).

📌 Idea central: tu **producto de 39 \$** atrae compradores, el **medio** sube el ticket sin complicarte, y el **alto** hace que la facturación escale sin necesitar miles de alumnos.



Ventas Automáticas no es solo una estrategia de marketing. Es **una forma de vivir con más libertad, sin dejar de vender.**

Te enseñamos cómo crear estructuras que funcionan solas: mientras estás trabajando en otra cosa, descansando o simplemente viviendo.

Para los clientes Vidroop, está incluido **GRATIS** con la suscripción de **Vidroop Crece y Vuela.**

Paso 2: Crear un ABC (Automático Bajo Costo)

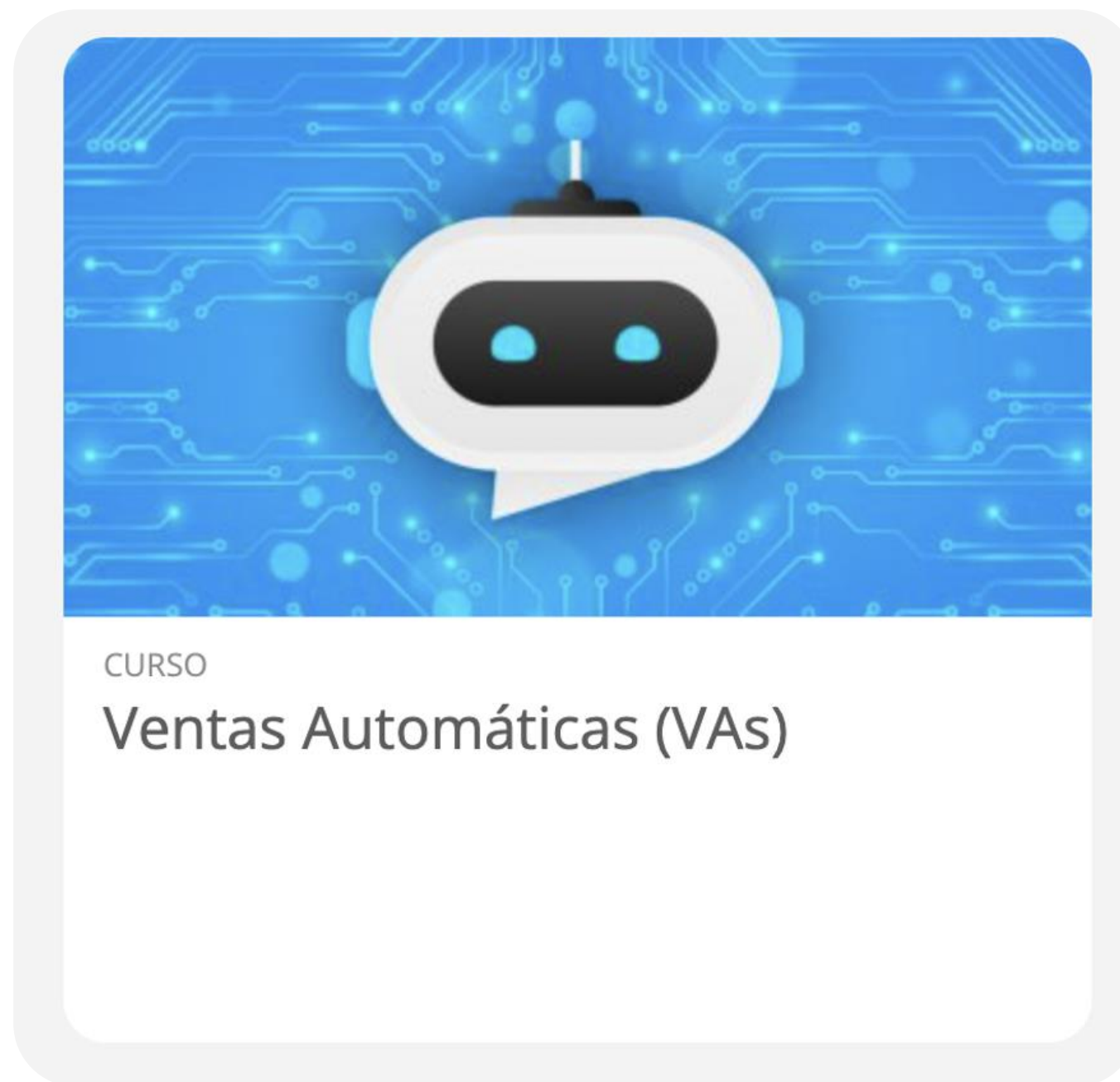
Vas a crear un **ABC** (video de **7 a 10 minutos**) que venda tu producto de entrada.

Qué debe hacer tu ABC:

- Presentar el problema/oportunidad: por qué a mucha gente le cuesta sostener bienestar y cómo un camino guiado acelera resultados.
- Mostrar tu enfoque: yoga orientado a **autoconocimiento y mayor bienestar.**
- Ofrecer el producto: tu **producto de 39 \$** como la puerta de entrada.

Objetivo del ABC: vender el producto de **39 \$** de forma automática.

- ✓ Y después de la compra: **regalas una sesión 1 a 1.**



Ventas Automáticas no es solo una estrategia de marketing. Es **una forma de vivir con más libertad, sin dejar de vender.**

Te enseñamos cómo crear estructuras que funcionan solas: mientras estás trabajando en otra cosa, descansando o simplemente viviendo.

Para los clientes Vidroop, está incluido **GRATIS** con la suscripción de **Vidroop Crece y Vuela.**

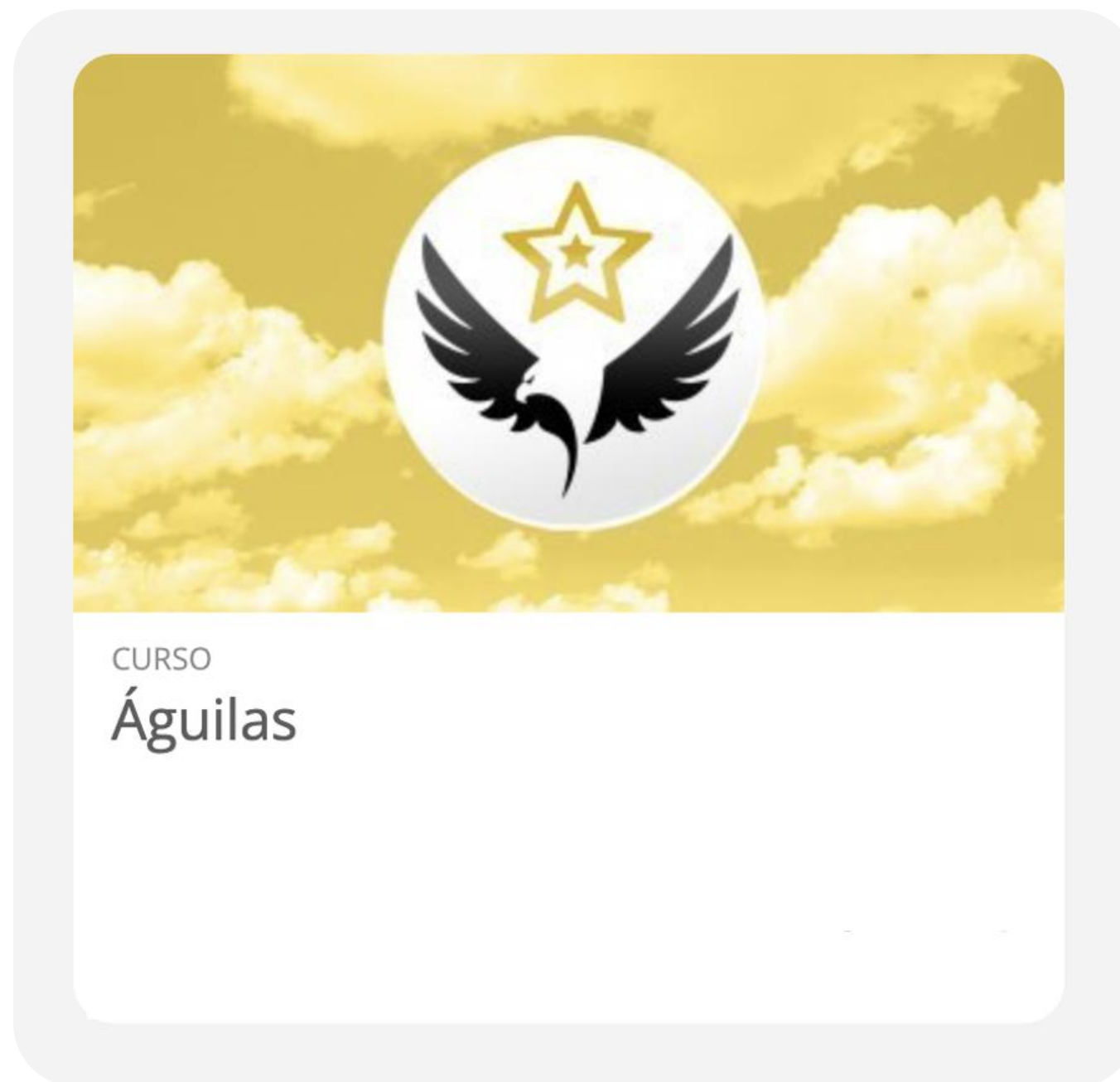
Paso 3: Sesiones 1 a 1 para vender productos mayores

Estas sesiones son tu puente para convertir compradores del producto de 39 \$ en alumnos del **medio** y/o del **alto**.

Cómo usar la sesión 1 a 1:

- Primero, dar valor real: entender objetivo, bloqueo, hábitos, nivel actual y qué buscan en bienestar/autoconocimiento.
- Luego, proponer una **Oferta Irresistible** (sin inventar formatos raros):
- Tu programa de **precio medio (300–500 €)** como el “siguiente paso lógico”.
- Y/o tu opción de **alto valor (+1000 €)** para quien quiere acompañamiento premium.

📌 Al inicio las haces tú. Cuando haya estabilidad, se delega a un **closer**.



Con **Aguilas** es una comunidad de formadores donde analizamos los lanzamientos antes y después. Aprendes viendo cómo venden otros.

Para los clientes Vidroop, está incluido **GRATIS** con la suscripción de **Vidroop Avanza, Crece y Vuela**.

Paso 4: Comenzar con inversión publicitaria

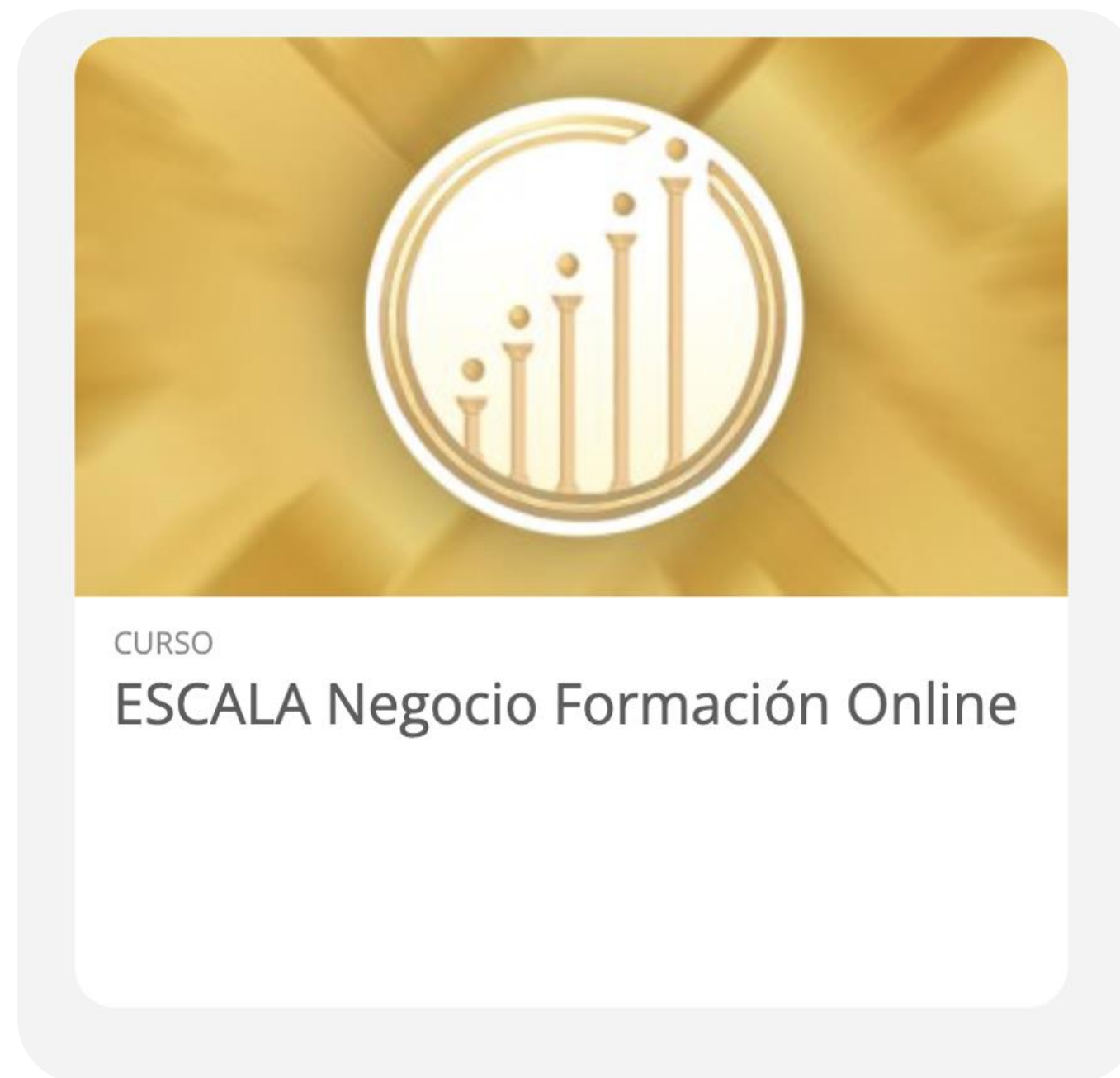
Aquí cumples exactamente lo que el cliente te pidió: **publicidad paga en Meta (Facebook e Instagram)** para conseguir más alumnos.

Plan de arranque:

- Empezar con **10–20 €/día**.
- Meta: **recuperar la inversión** con el producto de **39 \$**.
- Algunos clientes de Vidroop consiguen incluso multiplicar **x2**.

Cuando el sistema funciona:

- Escalar el presupuesto **15–20% semanal** (sin saltos bruscos).



Escala es una experiencia pensada para formadores que sienten que han llegado a un punto donde crecer **requiere más esfuerzo del que están dispuestos a dar**. Y que quieren otra forma. Más clara. Más sostenible.

Porque sí, **es posible crecer sin saturarte, sin sobrecargarte, sin poner en riesgo lo que ya lograste**.

Para los clientes Vidroop, está incluido **GRATIS** con la suscripción de **Vidroop Vuela**.

Paso 5: Escalar y delegar las ventas

Cuando el ABC + anuncios + ventas del producto de 39 \$ se vuelvan estables:

1. Subes presupuesto progresivamente.
2. Delegas ventas a un **closer** con **10% de comisión**.
3. Eliges el closer según país/mercado (**Latam/Europa**) para que hable y cierre con naturalidad.
4. Tú te quedas enfocada en:
 - crear contenido
 - mejorar formaciones
 - sostener comunidad (sin cargar con ventas 1 a 1 para siempre)

¿Me permites ayudarte?



Vidroop Inicia año

\$888.799

(\$88.799 mes)

- ✓ Formaciones y mapas ilimitados
- ✓ Productos ilimitados
- ✓ 500 alumnos

Formaciones Destacadas

- ✓ Maestros OnLine (MOL)
- ✓ Pago anual MOL en vivo

¡Si quiero Iniciar!

Vidroop Avanza año

\$1.787.799

(\$178.799 mes)

- ✓ Formaciones y mapas ilimitados
- ✓ Productos ilimitados
- ✓ 2.000 alumnos

Formaciones Destacadas

- ✓ Maestros OnLine
- ✓ Webinars que Venden
- ✓ Lánzate a Facebook
- ✓ Emprender desde la Emoción

¡Si quiero Avanzar!

Vidroop Crece año

\$2.888.799

(\$288.799 mes)

- ✓ Formaciones y mapas ilimitados
- ✓ Productos ilimitados
- ✓ 5.000 alumnos

Formaciones Destacadas

- ✓ Maestros OnLine
- ✓ Ventas Automáticas
- ✓ Webinars que Venden
- ✓ Lánzate a Facebook
- ✓ Emprender desde la Emoción
- ✓ Club de Aprendizaje
- ✓ Águilas
- ✓ Presencial Siguiente Nivel (SiNi)

¡Si quiero Crecer!

Vidroop Vuela año

\$4.488.799

(\$448.799 mes)

- ✓ Formaciones y mapas ilimitados
- ✓ Productos ilimitados
- ✓ 10.000 alumnos

Formaciones Destacadas

- ✓ Maestros OnLine
- ✓ Ventas Automáticas
- ✓ Webinars que Venden
- ✓ Lánzate a Facebook
- ✓ Emprender desde la Emoción
- ✓ Club de Aprendizaje
- ✓ Águilas
- ✓ Presencial Siguiente Nivel (SiNi)
- ✓ Escala
- ✓ Escribir Mi Libro

¡Si quiero Volar!

1 Primeros
pasos

2 Crear tu
negocio

Precio Web Vidroop.com



Vidroop Inicia año ~~\$ 888.799~~

\$699.000

(Ahorro -\$1897.799)

- ✓ Formaciones y mapas ilimitados
- ✓ Productos ilimitados
- ✓ 500 alumnos

Formaciones Destacadas

- ✓ Maestros OnLine (MOL)

Bonus Especial

- ✓ Maestros OnLine: Edición en Vivo

Por sólo \$ 1915 al día

Negocio y Formación al precio de un café

1 Primeros
pasos

Vidroop Avanza año ~~\$1.787.799~~

\$1.429.000

(Ahorro -\$ 358.799)

- ✓ Formaciones y mapas ilimitados
- ✓ Productos ilimitados
- ✓ 2.000 alumnos

Formaciones Destacadas

- ✓ Maestros OnLine
- ✓ Webinars que Venden
- ✓ Lánzate a Facebook
- ✓ Emprender desde la Emoción

Bonus Especial (\$971.037)

- ✓ Maestros OnLine (toda la vida)

Por sólo \$ 3.915 al día

Negocio y Formación al precio café y tostadas

2 Crear tu
negocio

Vidroop Crece año ~~\$ 2.888.799~~

\$2.299.000

(Ahorro -\$ 589.799)

- ✓ Formaciones y mapas ilimitados
- ✓ Productos ilimitados
- ✓ 5.000 alumnos

Formaciones Destacadas

- ✓ Maestros OnLine
- ✓ Ventas Automáticas
- ✓ Webinars que Venden
- ✓ Lánzate a Facebook
- ✓ Emprender desde la Emoción
- ✓ Club de Aprendizaje
- ✓ Águilas: Feedback Lanzamientos
- ✓ Presencial Siguiente Nivel (SiNi)

Bonus Especiales (\$2.651.166)

- ✓ Maestros OnLine (toda la vida)
- ✓ 1 curso Vidroop toda la vida

Por sólo \$ 6.298 al día

Negocio y Formación precio sándwich y bebida

Pago Contado **-20%**

Vidroop Vuela año ~~\$ 4.488.799~~

\$3.589.000

(Ahorro -\$ 899.799)

- ✓ Formaciones y mapas ilimitados
- ✓ Productos ilimitados
- ✓ 10.000 alumnos

Formaciones Destacadas

- ✓ Maestros OnLine
- ✓ Ventas Automáticas
- ✓ Webinars que Venden
- ✓ Lánzate a Facebook
- ✓ Emprender desde la Emoción
- ✓ Club de Aprendizaje
- ✓ Águilas: Feedback Lanzamientos
- ✓ Presencial Siguiente Nivel (SiNi)
- ✓ Escala
- ✓ Escribir Mi Libro

Bonus Extra (\$7.699.022)

- ✓ Maestros OnLine (toda la vida)
- ✓ 3 cursos Vidroop (toda la vida)
- ✓ Escribir Mi Libro (toda la vida)

Por sólo \$ 9.832 al día

Negocio y Formación al precio hamburguesa

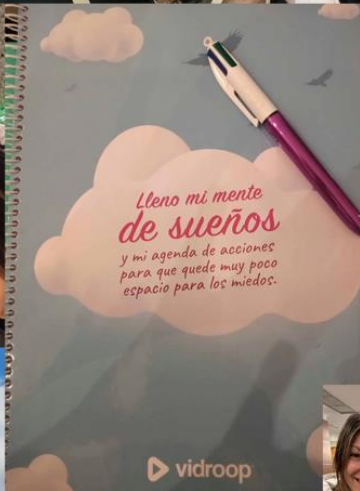
Mira a lo que han conseguido clientes Vidroop
gracias a nuestro acompañamiento e inspiración...



Ventas clientes Vidroop que asistieron a nuestra formación presencial Siguiente Nivel (SiNi)

4.117.578,54 dólares

11.151 formaciones online



¿Te gustaría ver un
vídeo tuyo del futuro?



“En tan solo 1 mes he generado más de 200 ventas automáticas.”

Marcela Levrio
Constelaciones Familiares



“En 4 meses he logrado generar más de 300 ventas automáticas de mi curso online.”

Ana Ledesma
Diseño Floral



“En 2 meses he generado más de
100 ventas automáticas de mi curso online”

Ali Ochandiano
Nutrición Emocional

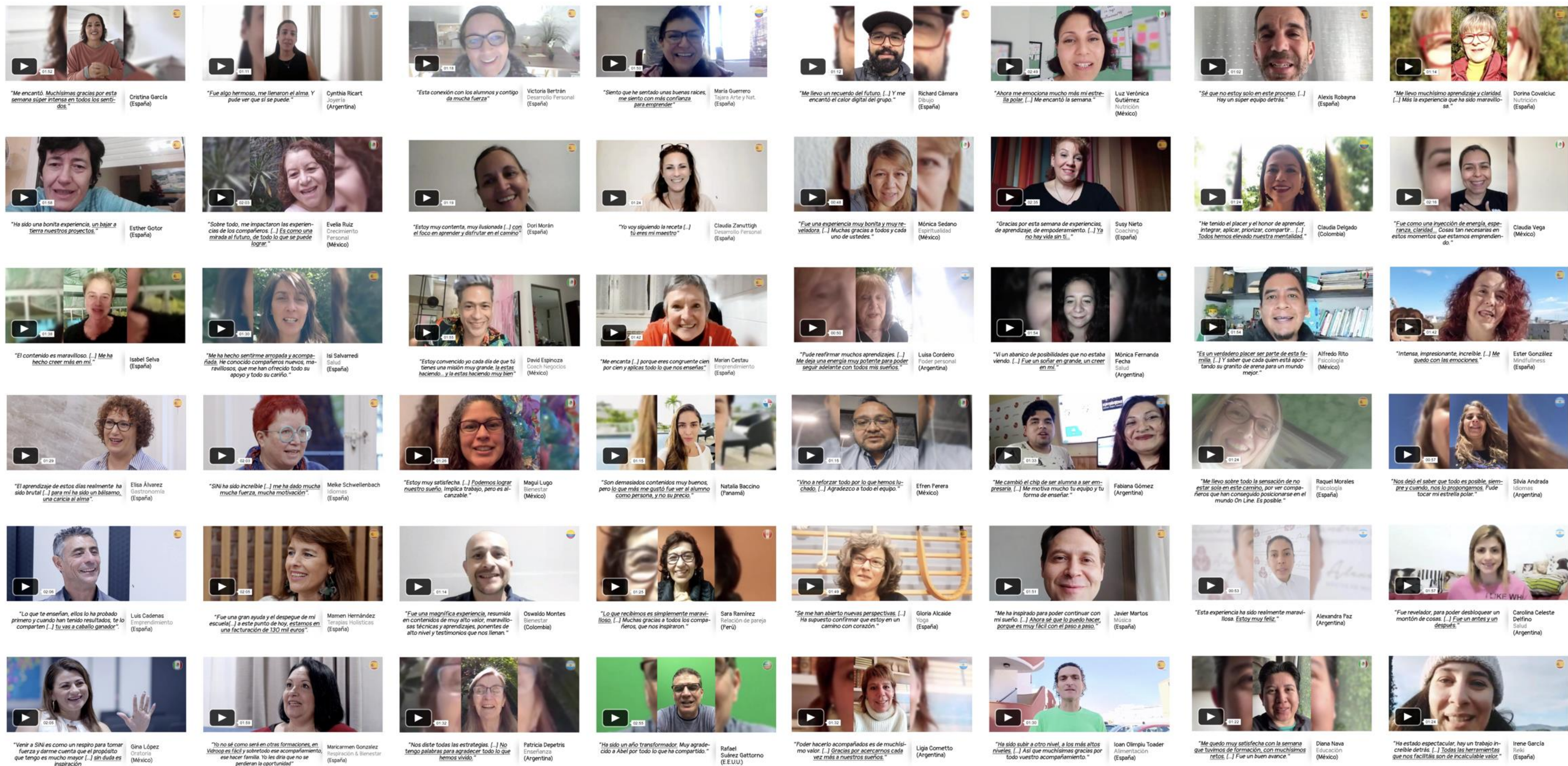


“En poco más de 2 meses he tenido
100 ventas automáticas de mi curso
online de aprender flamenco.”

Mónica Vázquez
Baile Flamenco

Más de 1.000 historias que inspiran...

78



¿Creamos juntos de la mano Tu Negocio Formación Online?

