JORDIECOM · GUÍA GRATIS

TU PRIMER PRODUCTO DIGITAL EN 7 DÍAS

El método que uso yo para vender ebooks con una tienda online y anuncios. Paso a paso, con ejemplos y plantillas.

16 años | **+7.500 € en 40 días** | **Mejor día: 1.800 €**

ÍNDICE

LO QUE VAS A ENCONTRAR

01	Quién soy y por qué te lo cuento	3
02	El modelo en 4 piezas	4
03	Los 3 mitos que frenan a casi todos	5
04	Antes de empezar: lo que necesitas	6
05	Día 1 · Encontrar un producto validado	7
06	Día 2 · Analizar a la competencia	9
07	Día 3 · Crear el ebook con Claude	10
08	Día 4 · Montar la oferta	12
09	Día 5 · Montar la tienda	14
10	Día 6 · Lanzar el primer anuncio	15
11	Día 7 · Leer los números	17
12	Los 5 errores que me costaron dinero	19
13	Checklist final	20
14	El siguiente paso	21

01 · QUIÉN SOY

EMPECÉ REVENDIENDO. HOY VENDO EN 7 PAÍSES.

Empecé con la reventa y después probé el dropshipping. Stock, envíos y devoluciones: mucho lío para poco margen.

Entonces descubrí los productos digitales: ebooks y guías que se crean una vez y se venden cada día, sin stock ni envíos.

Hoy vendo en España, Perú, México, Portugal, Rumanía, República Checa y Grecia. Con 16 años facturé más de 7.500 € en 40 días, y mi mejor día fueron 1.800 €.

> **No te voy a vender humo: aquí tienes el mismo proceso que sigo yo cada vez que lanzo un producto nuevo.**

CUATRO PIEZAS. NADA MÁS.

🔍

Producto validado

Algo que la gente ya está comprando. No inventas nada.

📘

Tu ebook

Lo creas con Claude en horas, no en meses.

🛒

La tienda

Pagos y entrega automática del PDF al correo.

📣

Los anuncios

Meta Ads, empezando con poco presupuesto para probar.

La clave: no vendes "lo que te gusta", vendes lo que **ya se está vendiendo**, y lo haces un poco mejor que la competencia.

LO QUE FRENA A CASI TODOS

✕ ~~Necesito mucho dinero para empezar~~

Yo pruebo productos con 25–50 € al día de anuncios. Sin stock que comprar.

✕ ~~Necesito marca personal y enseñar la cara~~

Las tiendas venden por el producto y el anuncio, no por quién eres.

✕ ~~Eso ya está saturado~~

Siempre hay un ángulo nuevo: el mismo tema contado para otro público o de otra forma.

LO QUE NECESITAS (Y LO QUE NO)

Sí necesitas

- Un ordenador o móvil
- Claude (o otra IA) para escribir
- Una tienda para cobrar y entregar el PDF
- Una cuenta de Meta para los anuncios
- 1–2 horas al día durante 7 días

No necesitas

- Saber programar
- Ser experto en el tema del ebook
- Stock, almacén ni envíos
- Salir en cámara
- Miles de seguidores

Presupuesto orientativo para probar anuncios: lo que estés dispuesto a gastar sin que te duela. Mejor poco y bien medido que mucho a ciegas.

1 ENCUENTRA UN PRODUCTO VALIDADO

Un producto validado es uno que **otros ya están vendiendo con anuncios** desde hace semanas. Si alguien paga anuncios durante semanas, es porque le sale rentable.

Cómo buscarlo, paso a paso

- Entra en la **Biblioteca de Anuncios de Meta** (es gratis y pública).
- Busca palabras como "ebook", "guía", "PDF", "curso" o "recetas".
- Filtra por país y fíjate en las fechas: busca anuncios activos desde hace **más de 3 semanas**.
- Apunta los que tengan **varios anuncios distintos** del mismo producto: señal de que están escalando.

Tipos de producto que funcionan

TIPO	EJEMPLO
Cocina con un enfoque concreto	Postres sin azúcar, cocina para estudiantes
Manualidades y hobbies	Macramé, lettering, punto
Guías para un público concreto	Juegos para niños, rutinas para opositores
Habilidades útiles	Excel desde cero, fotografía con el móvil

Señales de que está validado

- Lleva semanas con anuncios activos
- Tiene varios anuncios distintos a la vez
- Hay más de un vendedor con productos parecidos
- Resuelve un problema concreto de un público concreto

2 ANALIZA A LA COMPETENCIA

Abre la página de venta del producto que elegiste y apunta estas 6 cosas:

QUÉ MIRAR	PREGUNTA
Promesa	¿Qué resultado promete y en cuánto tiempo?
Cliente	¿A quién le habla? (edad, situación, problema)
Precio	¿Cuánto cuesta y cómo lo justifica?
Regalos	¿Qué bonus incluye?
Garantía	¿Devuelve el dinero? ¿En cuántos días?
Anuncios	¿Vídeo o imagen? ¿Qué dice en los primeros 3 segundos?

> **No lo copias: lo modelas. Te quedas con lo que funciona y lo mejoras.**

3 CREA TU EBOOK CON CLAUDE

No necesitas ser experto: necesitas un buen índice y pedirle a la IA cada capítulo con claridad.

Paso 1 · El índice

```
Actúa como un experto en crear ebooks que se
venden. Quiero crear un ebook sobre [tema] para [a
quién va dirigido], que les ayude a [resultado que
quieren conseguir].

Hazme un índice de 8 a 10 capítulos con:
- Un título atractivo para cada capítulo
- 3 puntos clave de lo que se aprende en cada uno
- Un orden lógico, de lo más fácil a lo más
avanzado

Al final, propón 3 títulos para el ebook y 2
regalos extra que podría incluir.
```

07 · DÍA 3

Paso 2 · Cada capítulo

```
Escribe el capítulo [número y título] del ebook.
Público: [a quién va dirigido].
- Tono cercano, frases cortas, sin relleno
- Empieza con un ejemplo real del día a día
- Incluye pasos numerados y un mini resumen al
final
- Extensión: unas 1.200 palabras
```

Paso 3 · Revisa y maqueta

- Léelo entero: corrige lo que no suene natural.
- Añade fotos o ilustraciones donde ayuden.
- Maquétalo en PDF con una portada bonita (Canva sirve).

Objetivo del día: un PDF terminado, aunque no sea perfecto. Lo mejorarás cuando empiece a vender.

4 MONTA LA OFERTA

La gente no compra un PDF: compra el resultado que le promete. Tu oferta tiene 4 partes:

1 · Producto principal

Tu ebook, con un nombre que diga el resultado.

2 · Regalos (bonus)

2 a 5 extras que hagan pensar "esto vale más": una plantilla, una lista de la compra, un mini curso…

3 · Precio

Precio bajo (9–20 €) con un precio "de referencia" tachado más alto.

4 · Garantía

Devolución en 7 días si no le gusta. Quita el miedo a comprar.

08 · DÍA 4

Plantilla de promesa

> **Consigue [resultado] en [tiempo], aunque [la excusa típica], sin [lo que más odian].**

Ejemplo: "Mantén tus plantas de interior sanas en 10 minutos a la semana, aunque nunca hayas tenido una, sin gastar en productos caros."

El prompt para tus regalos

```
Mi ebook es [tema] para [público]. Propón 5 regalos extra (bonus) que aumenten el valor percibido de la oferta, que sean fáciles de crear con IA y que resuelvan dudas o problemas del cliente justo después de comprar.
```

5 MONTA LA TIENDA

Necesitas 3 cosas: una página de venta, un pago y la entrega automática del PDF.

La página de venta, de arriba abajo

- **Titular** con la promesa (la plantilla del día 4).
- **Imagen** del ebook en 3D con los regalos.
- **Problema**: lo que le pasa a tu cliente hoy.
- **Lo que incluye**: capítulos y bonus.
- **Opiniones** de clientes (cuando las tengas).
- **Precio, garantía y botón de compra**, que se vea en cada pantalla.
- **Preguntas frecuentes.**

Cuando alguien paga, el PDF le llega solo al correo. Tú no tienes que hacer nada.

6 LANZA TU PRIMER ANUNCIO

El objetivo de los primeros días no es ganar dinero: es **descubrir qué anuncio funciona**.

Así lo monto yo para probar

- Una campaña de ventas con presupuesto **por conjunto de anuncios**.
- **5 conjuntos**, cada uno con **un solo anuncio** distinto.
- Poco presupuesto por conjunto (yo uso unos 5 € al día).
- Mismo público amplio en todos: así comparas solo el anuncio.

El anuncio

Lo que más importa son los primeros 3 segundos: una frase o imagen que pare el scroll. Mira los anuncios que más tiempo llevan activos en tu nicho y modela su gancho.

10 · DÍA 6

5 ganchos para probar

1. El problema: "¿Se te vuelven a morir las plantas?"
2. El resultado: "Plantas sanas en 10 minutos a la semana"
3. El error: "El error de riego que mata a casi todas las plantas"
4. La comparación: "Mi salón antes vs después"
5. La curiosidad: "Lo que nadie te cuenta de las plantas de interior"

Un gancho distinto en cada conjunto. Al tercer día ya sabrás cuál engancha más.

7 LEE LOS NÚMEROS

No hace falta ser experto. Con estos 4 números decides casi todo:

NÚMERO	QUÉ TE DICE
CTR	Cuánta gente hace clic al ver el anuncio. Bajo = el gancho no engancha.
CPC	Lo que te cuesta cada clic. Muy alto = cambia el anuncio.
Coste por compra	Lo que te cuesta cada venta. Tiene que ser menor que tu precio.
ROAS	Lo que vendes por cada euro de anuncios. Más de 1 = recuperas lo invertido.

11 · DÍA 7

Qué hacer con cada anuncio

✕ **Gasta y no vende:** apágalo. No lo dejes "por si acaso".

≈ **Vende a veces:** déjalo 1–2 días más y mira si mejora.

✓ **Vende y es rentable:** súbele el presupuesto poco a poco mientras siga vendiendo.

> **Pocos anuncios que funcionen valen más que muchos encendidos a medias.**

5 ERRORES QUE ME COSTARON DINERO

❌ Lanzar un producto que nadie estaba comprando todavía.

❌ Tener muchos anuncios a la vez en lugar de pocos que funcionen.

❌ Dejar encendido un anuncio que gasta y no vende "por si acaso".

❌ Copiar la oferta de otro en vez de mejorarla.

❌ No medir bien las ventas y decidir a ciegas.

TU CHECKLIST DE 7 DÍAS

- ☐ **Día 1** · Tengo 3 productos validados apuntados y he elegido 1
- ☐ **Día 2** · He analizado promesa, cliente, precio, regalos, garantía y anuncios
- ☐ **Día 3** · Mi ebook está escrito y en PDF
- ☐ **Día 4** · Tengo promesa, 2–5 regalos, precio y garantía
- ☐ **Día 5** · Mi tienda cobra y entrega el PDF sola
- ☐ **Día 6** · Tengo 5 anuncios con ganchos distintos funcionando
- ☐ **Día 7** · He apagado lo que no vende y me quedo con lo que sí

Imprímela o hazle captura y ve tachando.

EL SIGUIENTE PASO

¿QUIERES QUE MIRE TU CASO?

Esta guía te da el mapa. Si quieres ir más rápido y sin cometer mis errores, hablemos 15 minutos gratis:

- ✓ **Te digo qué producto lanzaría yo en tu lugar**
- ✓ **Vemos por dónde empezar con tu presupuesto**
- ✓ **Resolvemos tus dudas**

ESCRÍBEME POR WHATSAPP →

Tengo pocas llamadas a la semana. Escríbeme "LLAMADA" al +34 695 96 81 98 y te digo qué hueco tengo.