



LA BRÚJULA DE ECONOMÍA NÓMADA



ÍNDICE

¿Qué es la Brújula de Economía Nómada?	3
¿Cómo usar la Brújula de Economía Nómada?	5
Monetización de Blogs con poco tráfico web	7
Servicios	10
Productos	12
Ventas Indirectas	14
Alianzas	15
Suscripciones	16
Monetización de Blogs con mucho tráfico web	17
Publicidad	20
Afiliación	21
Productos	21
Suscripciones	22
Licensing / Franchising	22



¿Qué es la Brújula de Economía Nómada?

Hoy el mundo on line tiene una gran relevancia en la visibilidad de nuestras opiniones, nuestra interacción social, nuestro trabajo, nuestra forma de contribuir a la transmisión de información y conocimiento, en nuestra aportación a mejorar la sociedad, en la forma en la que adquirimos más y mejor conocimientos y seguramente en muchas cosas más, dependiendo de lo que cada uno de nosotros haga en su vida y cómo use las nuevas tecnologías y plataformas en su vida cotidiana.

Voy a ir al grano, cualquier persona puede hacer uso de la era on line y sus beneficios para facilitar su vida.

¿A qué me refiero con esto?

Muchas personas compartimos la idea de que trabajar no debe ser una obligación de este mundo para obtener la forma de sobrevivir a él.

Quisiéramos vivir libremente, tener suficiente tiempo para soñar, imaginar, leer, pensar, escribir, crear, producir, exponer, socializar, dormir, viajar y podemos agregar lo que nos venga a la mente en estos momentos.

Y con vivir libremente me refiero a poder hacer todas esas cosas que nos gustan y nos llenan sin tener que preocuparnos por la forma en la que vamos a financiar ese estilo de vida.

Sé que para muchos el dinero no es relevante, pero al mismo tiempo es indispensable para cubrir necesidades básicas como el hecho de comer, tener dónde vivir, tomar un buen café o una rica cerveza y para ¡producir tu obra!.

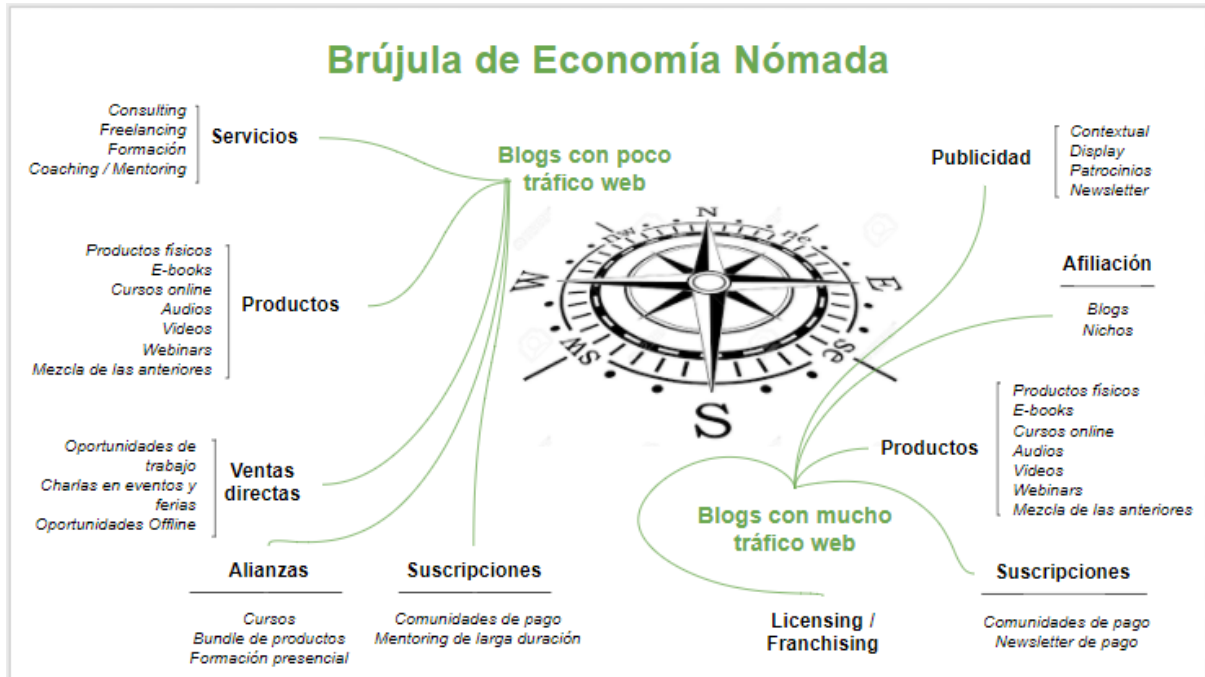
Y ¿cómo hacer uso de manera ética y benéfica las herramientas on line tanto para dar a conocer nuestro trabajo, como para aprender, aportar algo importante a la sociedad y tener una fuente de ingresos constante que nos permita continuar con este ciclo?

Existe diferentes formas que te voy a presentar, las cuales ya se usan en la mayoría de los sectores industriales, empresariales, sociales, culturales, etc. Por razones que todos conocemos, estas formas de hacerlo se usan generalmente de manera publicitaria, lucrativa, a veces

anti ética, anti educativa, anti social y no ayudan más que al sector empresarial y privado y hasta a gobiernos.



Te queremos proponer estas formas para que tu las uses de manera ética, con gran aporte social y al mismo tiempo puedas dar a conocer tu trabajo en cualquier lugar del mundo que tú elijas, obtengas remuneración justa y constante por hacerlo y además logres conservar tu libertad de tiempo, pensamiento, organización o des-organización y todo lo que tú quieras.





¿Cómo usar la Brújula de Economía Nómada?

Este es un mapa mental de lo que puedes hacer para vivir la vida plenamente obteniendo ingresos que te permitan sostenerlo. Es probable que al ver el mapa te preguntes ¿y de que se trata todo esto y cómo puede hacerse?

A continuación te voy a explicar cada punto a detalle.

Lo primero que tienes que saber es que para generar ingresos on line de manera automatizada debes tener o crear una plataforma digital para hacerlo.

Una de las mejores plataformas digitales para la transmisión de información y la monetización (generación de ingresos) es el Blog.

Un blog es un sitio web en el que puedes publicar contenidos de manera constante y en el que puedes interactuar con las personas que te leen. Siempre debe estar actualizado con información relevante sobre el tema en el que decidas enfocarlo ya que esto despierta el interés y es lo que posteriormente se convertirá en tu fuente principal de ingresos.

Esto te abre la oportunidad de darte a conocer en cualquier lugar del mundo y por lo tanto tu alcance no se limita a tu lugar de residencia sino que crece de manera exponencial y por lo tanto puedes obtener más y mejores resultados.

Dentro del mundo del Blog, hay dos formas de definir el tipo de actividades que puedes realizar, dependiendo del alcance que tengas con el.

1. Blog con mucho tráfico web
2. Blog con poco tráfico web

El tráfico web se mide con el número de visitas que logres generar hacia el. Un Blog con mucho tráfico tiene visitas masivas de forma diaria. Un Blog con poco tráfico tiene pocas visitas diarias pero muy especializadas. Ambas opciones son muy buenas, la que elijas dependerá de la actividad que más te apasione y que quieras realizar para vivir el resto de tus días disfrutando de ella.

Si tu profesión, oficio o actividad actual te apasiona de verdad, quieres vivir y morir dedicándote a hacerlo libremente y al mismo tiempo disfrutar de tu familia, amigos, pareja, de tí mismo y de las 1000 cosas más que te gusta hacer a parte de tu actividad económica, continúa leyendo.

Esto también funciona para las personas que deseen con todas sus fuerzas dedicarse a algo completamente diferente a lo que hacen en la actualidad, pero que no se han atrevido por miedo a no poder vivir de ello.



Conforme avances te puede parecer que esto no es nuevo; seguramente ya lo habías pensado y si pudieras hacerlo ya lo habrías hecho, pero tu no tienes recursos para montar un negocio y tampoco tienes tiempo para hacerlo y en el fondo también piensas que te falta capacidad para hacerlo y más en el fondo tienes miedo.

Efectivamente, las cosas que puedes hacer no son nuevas. La novedad está en que hoy más que nunca hay posibilidades de hacerlo con una inversión mínima, facilidades para hacerlo porque no necesitas oficinas, ni equipo, ni personal y puedes hacerlo dedicando pocas horas a la semana, minimizando el riesgo de fracaso. Y esto es gracias a las facilidades del mundo on line.

Lo único que necesitas es un espacio en la red para mostrar lo que sabes hacer a miles de personas que navegan en ella y que se interesan por tu tema, darles información útil, relevante y convencerlos de que ellos pueden aprender a hacerlo, ese es el preciso momento en el que empiezas a vivir de lo que te apasiona, cuando alguien más está dispuesto a invertir para lograr lo mismo que tú lograste.

Así que sé paciente y continúa leyendo porque la guía se va poniendo cada vez más interesante, avanzando desde lo básico y que hoy muchos hacen, hasta lo nuevo y que hoy pocos hacen pero que va en crecimiento y es el futuro cercano de la economía laboral.

Te voy a hablar primero de lo que puedes hacer con un Blog de poco tráfico web.



Monetización de Blogs con poco tráfico web



Y antes de empezar quiero pedirte algo.

Mientras avance el texto, formula las cosas que tú puedes hacer en dos sentidos: 1) en el que trabajas actualmente y eres experto; 2) en lo que siempre has querido hacer, te apasiona, pero no haces porque piensas que no es rentable o que por cualquier otra razón no has hecho. Si quieres usa esta hoja para guiarte.

Servicios que ya puedo ofrecer o que me gustaría ofrecer

- Consultoría

- Freelancing

- Formación

- Coaching / Mentoring

Productos que ya tengas o que te encantaría ofrecer

- Productos físicos

- E-books

- Cursos on line



-
- Audios

- Videos

- Webinars

- Mezcla de los anteriores

Ventas Indirectas

- Oportunidad de trabajo

- Conferencias en eventos o ferias

- Oportunidades de negocio offline

Alianzas

- Cursos



-
- Bundle de productos existentes

- Formación presencial

Suscripciones

- Comunidades de pago (mensual)

- Mentoring de larga duración (mensual)

En un Blog con poco tráfico puedes realizar una actividad muy especializada en alguno de los siguientes formatos:

1. Servicios
2. Productos
3. Ventas Indirectas
4. Alianzas
5. Suscripciones

1. ¿Qué servicios puedo desarrollar?

- Consultoría
- Freelancing
- Formación
- Coaching / Mentoring

Consultoría: Indagar los procesos de alguien más a partir de tu experiencia, detectar áreas de mejora y realizar recomendaciones.

Freelancing: Realizar un servicio de manera independiente, basado en algo que sabes hacer muy bien.



Formación: Enseñar a otros a hacer lo que tu sabes hacer muy bien.

Coaching / Mentoring: Dar seguimiento a otros para que logren algún resultado que tu ya has logrado.

Hasta aquí vamos en el nivel más básico, en el que puedes encontrar cosas que ya haces y te están funcionando o tal vez no tanto. O en el que hay cosas que ya has pensado pero no sabés cómo hacer.

Bueno, pues la forma tradicional de hacerlo sería (y tal vez es lo que tengas actualmente):

1. Platicar con tus conocidos sobre las consultorías o servicios de freelancer que ofreces y entregar tarjetas de presentación o un volante, esperar a que tus clientes te recomienden o pensar que tú no puedes dar consultorías o servicios de freelancer porque no tienes tiempo y no sabes lo suficiente.
2. Abrir un local o acondicionar un espacio de tu casa para dar cursos de formación y hacerte de clientes de boca en boca.
3. Regalar tus servicios de consultoría, coaching o mentoring porque no los valoras como para ponerles un precio y además siempre ayudas a tu familia o a tus amigos y no les puedes cobrar o piensas que te falta mucho para ser coach.

En cualquiera de los casos, se encuentre o no aquí, puede mejorar.

¿Cómo te ayudará un blog de bajo tráfico web a vender tus servicios, ya sea que los realices actualmente de forma independiente o trabajando por cuenta ajena (para una empresa)?

Te lo voy a develar en palabras muy sencillas:

Monta un blog súper especializado en lo que sabes o te gusta hacer, habla una o dos veces por semana de cosas relevantes y ÚTILES sobre el tema, busca seguidores de todo el mundo en la red, obsequiales contenidos gratuitos de gran valor y finalmente ofrece tus servicios. Si lo que ven en tu blog les gusta, estarán convencidos de que necesitan lo que tú tienes y sin chistar lo obtendrán.



Vender servicios es la forma más fácil de empezar a monetizar tu trabajo por medio de un Blog, lo único que tienes que hacer es escribir sobre lo que haces, ponerle precio y empezarlo a vender. Además tienes una gran ventaja sobre vender tus servicios en el mundo off line, ya que tu audiencia pagará por ellos antes de recibirlos, lo cual no sucede en la venta de servicios de forma tradicional, en la que primeros trabajas y al final te pagan, y a veces hasta tienes que dar créditos.

Pero.....

.... esta no es la única forma de vivir haciendo lo que te gusta y mandar a volar los trabajos por cuenta ajena.

En realidad esta forma es la que menos me gusta a mi y no es la que yo tomé para mi decisión de vida porque requiere de mi presencia física en todas las opciones que tiene, a menos que tengas un equipo de trabajo que lo haga por tí, pero no es el caso porque estamos hablando de emprender de manera unipersonal.

La siguiente forma es la que más me gusta y la que yo realizo.

2.- ¿Qué productos puedo ofrecer?

- Productos físicos
- E-books
- Cursos on line
- Audios
- Videos
- Webinars
- Mezcla de los anteriores

Productos Físicos: Puede ser lo que sea y aquí tienes muchas opciones para venderlos, desde hablar en tu blog de un problema específico y ofrecer el producto que lo solucione, poner una tienda on line con varios productos, hasta vender en plataformas acreditadas y que ya cuentan con un tráfico garantizado dispuesto a comprar como Amazon, BestBuy, Shopyfi, Mercado Libre, etc.

Una parte de mis ingresos proviene de la venta en Amazon. Si te interesa saber cómo lo hago y cuánto tiempo dedico, haz clic aquí.

E-books: Si te gusta escribir, investigar o eres súper experto en un tema, puedes escribir acerca de eso y publicar un libro, que no necesariamente deberás imprimir, puedes distribuirlo en formato PDF, kindle, etc. y al igual que los productos físicos, puedes hablar en tu blog de un tema en especial y ofrecer un libro sobre lo mismo, también puedes tenerlo en Amazon en librerías en línea.



Yo estoy a punto de publicar mi primer libro sobre Cómo hacer un viaje cultural a Centro América y estará disponible tanto en este blog como en Amazon.

Cursos On Line o los famosos Infoproductos: En párrafos anteriores te comenté que lo mío no es estar físicamente en el lugar donde puedo aportar valor y ayudar por medio de lo que hago.

Los cursos on line son mi elección favorita y a los que debo agradecer el poder tomar mi decisión de vida. Tu mismo puedes aprender a hacerlo con los cuatro cursos que tengo en este blog, Cómo tomar tu decisión, cuánto invertir, cómo montar tu plataforma, cómo gestionar tu tiempo.

Estos cuatro cursos están grabados por única vez y llegan a millones de personas que hablan español en todo el mundo. Si alguien se interesa y considera que tienen el valor suficiente para ellos, los adquiere sin que yo esté haciendo ninguna labor sobre eso. Incluso cuando despierto tengo nuevos alumnos tomando mis cursos.

Esa lista que tu hiciste sobre cursos de formación que puedes impartir, tengas el oficio, profesión, afición o pasión que sea, puedes trasladarla al curso on line y liberarte de todo el tiempo que te consume dar una, dos o más horas de clase al día o a la semana.

Para mi, es la mejor forma de poner en marcha tu filosofía de vida, tu Economía Nómada. La mía fue viajar por el mundo y de eso vivo.

Audios: El tema de los audios es bastante extenso, puedes ser músico, artista sonoro, narrador o simplemente hacer un audiolibro, de creación propia o de otro autor. Aquí también caben los famosos podcast, así es que también puedes hacer grabaciones sobre un tema relevante sobre tu blog, grabar una conferencia, una sesión de trabajo y luego subirla para que le sirva a tus lectores y en este caso escuchas.

Yo aún no lo hago, pero tengo planes de usarlo tanto en este blog como en otro proyecto que tengo junto a mi pareja, y es un proyecto completamente enfocado al arte y la cultura.

Videos: Este es un recurso muy usado y también de los mejores porque puedes mostrar lo que hace tu producto o infoproducto, así como tener tutoriales, en vivo, testimoniales que te den mayor credibilidad, en fin, el video es algo que puede trabajar solo y en combinación con otras opciones.

El video lo puedes usar en tu canal de YouTube, en Facebook, ligarlo a Twitter, publicarlo en tu blog, compartirlo por correo o whatsapp, o simplemente hacerlo como youtuber sin usar los demás recursos y funciona bastante bien.



Yo no soy YouTuber porque decidí no serlo, pero si tengo mi canal y uso el video para todo, es una de mis mejores recursos para mostrar lo que hago, compartir contenido útil y ofrecer al mundo mi trabajo.

Webinar: Si ya dominas tu tema y tus nervios, el webinar es estupendo, es una herramienta de video en vivo, donde invitas a tus seguidores a conectarse en determinado tiempo y les ofreces información y contenidos útiles, casi siempre con la finalidad de interactuar con ellos y ofrecer respuestas a sus preguntas en el momento, en el mundo on line es una de las herramientas para cerrar ventas.

Mezcla de las anteriores: Pues usar, dos o tres o todos estos recursos, siempre y cuando lo hagas bien con todos.

Te recomiendo empezar de uno en uno hasta que lo perfecciones, antes de tomar el siguiente. Esto es para no quemarte tu solo ni ante tu público, recuerda que aquí no solo te ven tus 10 compañeros de trabajo (aunque también es bastante vergonzoso porque los ves a diaria) aquí te ven miles o millones de personas en el mundo y puede perder credibilidad.

Si te das cuenta, la mayor parte de los productos que puedes vender también los puedes hacer tú mismo, por lo que serán 100% artesanales y con bajos costos de producción, además de que puedes dar rienda suelta a tu creatividad, cosa difícil de lograr cuando trabajas por cuenta ajena.

Como ya lo dije en párrafos anteriores, la creación de mis propios productos en Mi Economía Nómada preferida.

La siguiente forma de monetizar tu Blog es a través de Ventas Indirectas.

Yo todavía no lo hago pero si está en mi lista de prioridades porque es una forma muy fácil de incrementar tu alcance y por supuesto tus ingresos. Solo necesitas valerte de las Relaciones Públicas On line.

3.- ¿Cómo puedo hacer Ventas Indirectas?

Las Ventas Indirectas son las ventas de tus productos o servicios que alguien más hace por tí y tú les pagas una comisión por hacerlo. De esta forma puedes crear tu propia red de afiliados que te ayudará a crecer con riesgo cero, llegando a una audiencia más grande, que tu Blog aún no te permite, a través de la audiencia de alguien más a través de:

- Oportunidades de trabajo
- Charlas en Eventos o Ferias



Oportunidades de trabajo: tú ofreces la oportunidad de vender alguno de tu productos o servicios abriendo una oportunidad de trabajo para otro al que le pagas una comisión. Tendrás que buscar otros blogs especializados en tu tema que no ofrezcan lo que tu tienes, para hacer acuerdos con ellos y que ofrezcan tu Curso o productos a través de su plataforma a cambio de una comisión. Así tendrás visibilidad también en su sitio.

Charlas en Eventos o Ferias: ofreces tu participación en eventos donde seas relevante y te ayude a ser visible en tu nicho para atraer visitas a tu sitio. Esto puede servir para generar autoridad en tu medio, lo cual puede redituar en más visitas a tu Blog y por supuesto más conversiones a ventas. Tendrás que conseguir participar o que te inviten para hablar de tu proyecto on line en congresos, cursos, simposios, ferias, etc. Incluso puedes participar en ferias del empleo.

Otra forma de generar ingresos con tu plataforma on line es idéntica a las Ventas Indirectas pero a la inversa, es decir que tu puedes ofrecer productos y servicios de otros colegas que hablen de temas similares o complementarios al tuyo y ganar comisiones por cada venta.

Esta alternativa se llama Alianza.

4.- ¿Cómo puedo hacer Alianzas?

- **Cursos**
- **Bundle de productos existentes**

Cursos: Habla en tu Blog sobre el producto o servicio de un colega, que sea complementario a lo que ofreces e incluye un link a su página de venta, al terminar la operación tú obtendrás una comisión y el otro Blogger tendrá un nuevo cliente y visibilidad en tu Blog.

Bundle de productos existentes: Puedes crear paquetes o kits de productos, en los cuales puedes incluir productos y servicios propios y de otros Bloggers. Hay que abrir paso a la creatividad resolviendo varias necesidades de un mismo cliente por medio de diferentes soluciones. Recuerda que no eres todólogo y además no es recomendable querer abarcar más de un nicho, el secreto del éxito de Tu Economía Nómada estará en la especialización, por lo que sin ninguna preocupación podrás hacer Alianzas sin sentir que puedes perder suscriptores.

Vamos a suponer que ya avanzaste en el tiempo con tu Economía Nómada y hoy tienes diferentes productos y servicios para tu comunidad de suscriptores. O también puede ser que vayas empezando, pero en el mundo off line ya cuentas con una serie de productos o servicios que puedes digitalizar para empezarlos a vender de manera inmediata.



En ambos casos lo importante es que ya tienes varios productos y/o servicios, entonces puedes abrir algo así como una academia especializada en tu tema y ofrecer suscripciones de pago para acceder a todos tus contenidos de manera ilimitada.

5.- Suscripciones

- **Comunidades de pago**
- **Mentoring de larga duración**

Comunidades de pago (Mensual). Puedes crear una comunidad de pago mensual o anual para que tengan acceso a tus contenidos y desarrollen las habilidades que tu ofreces o utilicen el servicio que tienes, en este caso tu interacción personal con el suscriptor será casi nula porque solo le entregarás los productos y servicios de manera digital y solo en el caso de que tengas una opción de soporte, contestarás a sus dudas por medio de correos o webinars.

Mentoring de larga duración (Mensual). Con esta opción ofrecer tu guía personalizada a un grupo de personas y en un tiempo determinado para lograr algo que tu ya has logrado pero directamente con tu acompañamiento. Aquí te comprometes a dedicar tiempo a cada suscriptor hasta que logre su objetivo.



Monetización de Blogs con mucho tráfico



Y antes de empezar hagamos el mismo ejercicio que en el bloque anterior.

Mientras avance el texto, formula las cosas que tú puedes hacer en dos sentidos: 1) en el que trabajas actualmente y eres experto; 2) en lo que siempre has querido hacer, te apasiona, pero no haces porque piensas que no es rentable o que por cualquier otra razón no has hecho. Si quieres usa esta hoja para guiarte.

Publicidad

- Contextual

- Display

- Newsletter

Afiliación

- Blogs

- Nichos



Productos

- Físicos
- e-Books
- Cursos On Line
- Audios
- Videos
- Webinars
- Mezcla de las anteriores

Este trabajo ya lo hiciste en el ejercicio anterior, no es necesario repetirlo.

Suscripciones

- Newsletter de pago

- Comunidades de pago mensual

Licensing / Franchising

- ---



En un Blog con mucho tráfico también puedes realizar una actividad muy especializada en alguno de los siguientes formatos:

1. Publicidad
2. Afiliación
3. Productos
4. Suscripciones
5. Licensing / Franchising

1. ¿Qué Publicidad puedes mostrar?

- Contextual
- Display

Contextual: Es publicidad segmentada por medio de textos, anuncios gráficos o videos. Los anuncios que se muestran son acordes a tus palabras clave. Este tipo de publicidad tiene la ventaja de que puede ser comentada y se relaciona de alguna manera con el tema de tu Blog. Si decides vender espacios publicitarios en tu blog, ganarás una cantidad por cada click que las personas den para dirigirse a al sitio web publicitado.

Display: Es la publicidad en internet que se visualiza a través de Banners con texto, audio o video. Por lo general aparece en la parte lateral superior de las webs y te direccionan al sitio de la marca publicitada. Puedes cobrar dependiendo de lo que más le convenga al anunciante, ya sea por millar de visualizaciones, cuando el usuario realiza una acción determinada, cuando hacen clic en el anuncio, o una tarifa plana sin importar lo que el usuario haga al ver el banner. Se usa en muchos casos para recuperación de usuarios que abandonaron el sitio sin realizar ninguna acción ya sea desde una PC, Laptop, Tablet o Móvil.

Newsletter: Es una publicación digital informativa que se distribuye a través del correo electrónico con cierta periodicidad. Solo lo reciben los suscriptores que han autorizado les sea enviado.

La información que envías solo será recibida por personas a las que de verdad le importa tu contenido. No es una herramienta de venta directa pero puedes conseguir influir en tus suscriptores de manera indirecta para generar conversiones. No requiere de una gran inversión económica y es una de las fuentes más grande de tráfico a tu web o blog con el que puedes fidelizar a tus clientes.



2.- Afiliación

- Blogs
- Páginas de nicho

Ya hablamos un poco sobre el tema de Afiliación en el bloque anterior, el marketing de afiliación permite ganar una comisión promocionando otros productos o servicios.

De esta manera tu no tienes que invertir tiempo en la creación de productos, no tienes que dar soporte a los clientes y puedes crecer tu negocio con riesgo cero. Es mucho más eficiente que la publicidad.

Las desventaja es que los clientes que consigas para tus afiliados no serán tus clientes, tampoco puedes saturarlos de promociones, solo puedes vender algunas cosas al año a tu audiencia para no quemarlos y tienes que trabajar para posicionar los enlaces de afiliados, casi como si fueran tus propios productos o servicios.

Se puede hacer Afiliación a través de:

Blogs: recomendando productos o servicios que tú mismo has usado y que estás seguro funcionan a la perfección para no perder credibilidad frente a tu audiencia.

Páginas de nicho: son páginas que tratan un tema muy concreto y se dedican a recomendar productos, equipos o servicios y generan dinero con cada venta, por ejemplo esas páginas donde puedes reservar aviones, hospedaje, solicitar alimentos, etc. Existen de todo tipo y para infinidad de cosas.

Este tipo de blogs requiere mucho conocimiento y estrategia de SEO, no es fácil vivir de él, pero si lo logras te dejará buenas ganancias.

3.- Productos. Funciona igual que en los Blogs de poco tráfico web.

- Productos físicos
- E-books
- Cursos on line
- Audios
- Videos
- Webinars
- Mezcla de los anteriores

[Ver Productos Blog poco Tráfico](#)



4.- Suscripciones:

- Newsletters de pago
- Comunidades de pago

Funciona de forma similar a las suscripciones en Blog de poco tráfico web solo que con:

Newsletters de pago: De la misma forma que los newsletters publicitarios y gratuitos, puedes hacer una publicación periódica de gran valor. Es lo más parecido a una revista especializada en formato digital. Con esto puedes crear una membresía para que tus suscriptores la reciban con esa frecuencia.

Comunidades de pago mensual - Ver Blogs de poco tráfico web.

Esta es la Brújula que yo usé para definir mi Economía Nómada y la comparto contigo porque quiero ayudarte a encontrar la tuya.