



🚀 “MAPA DE RUTA PARA CREAR FORMACIONES RENTABLES”

- **Nombre:** _____
- **Fecha:** _____
- **E-mail** _____
- **Nº de WhatsApp** _____

🚀 FASE 1: IDENTIFICACIÓN DEL CONOCIMIENTO CLAVE 🚀

1. ¿En qué temas tienes experiencia o conocimientos profundos?
(Lista 3 temas clave y especifica tu nivel de experiencia en cada uno)

Tema 1.-

/ _____ /

Nivel de experiencia.: *Bajo* ☐ *Medio* ☐ *Alto* ☐ *Experto* ☐

Nivel de Comodidad: *Solo es un Negocio* *Puedo Hacerlo* *Me apasiona*

Tema 2.-

/ _____ /

Nivel de experiencia.: *Bajo* ☐ *Medio* ☐ *Alto* ☐ *Experto* ☐

Nivel de Comodidad: *Solo es un Negocio* *Puedo Hacerlo* *Me apasiona*

Tema 3.-

/ _____ /

Nivel de experiencia.: *Bajo* ☐ *Medio* ☐ *Alto* ☐ *Experto* ☐

Nivel de Comodidad: *Solo es un Negocio* *Puedo Hacerlo* *Me apasiona*

Numera por orden descendente con cual te conectas mejor en una relación total que implica Conocimientos, Comodidad y Potencial de crecimiento.

1. **Tema:** _____

2. **Tema:** _____

3. **Tema:** _____

Ahora Anota aquí, el tema por donde vas a comenzar:

Tema: _____

2. **¿Qué problema o necesidad específica puedes resolver con tus conocimientos relacionado al tema elegido para comenzar?**

Describe el problema:

Explica cómo lo solucionarás:

ZONA DE APUNTES: *Escribe aquí que has sacado en conclusión de la Fase 1, para identificar tu conocimiento clave inicial, que has clarificado o lo que se te ocurra para tener en cuenta sobre este punto.*

FASE 2: VALIDACIÓN DEL MERCADO

4. **¿Quién sería tu público objetivo?**

- ☐ Empresarios
- ☐ Emprendedores
- ☐ Estudiantes
- ☐ Profesionales en transición
- ☐ Personas en búsqueda de crecimiento personal
- ☐ Otro: _____

5. **¿Dónde puedes encontrar a estas personas y cómo consumen formación actualmente?** (Múltiples opciones posibles, añade detalles de plataformas o grupos específicos)

- ☐ Redes sociales (Instagram, Facebook, LinkedIn)
- ☐ Plataformas de cursos online (Udemy, Domestika, etc.)
- ☐ Eventos y conferencias Evento relevante: [/]
- ☐ Grupos y comunidades privadas
- ☐ Comunidad específica: [¿Cuál?] _____
- ☐ Otro: _____

6. **¿Existen cursos similares en el mercado?**

- ☐ Sí, y puedo diferenciarme porque voy a _____

- ☐ No, y esto podría significar: _____

7. **¿Qué puntos relacionados ves en otras formaciones similares? O que preguntas encuentras en ese entorno (foros, grupos o RRSS) que puedas incluir para hacerte diferenciar**

8. **¿Cómo puedes validar la demanda de tu curso antes de lanzarlo?**

- ☐ Encuestando a tu audiencia
- ☐ Haciendo una versión de prueba gratuita
- ☐ Analizando tendencias y búsquedas en Google
- ☐ Otro: _____

💡 FASE 3: DEFINICIÓN DEL FORMATO, PRECIO Y ESCALERA DE VALOR 💡

9. ¿Cuál crees que sería la mejor forma de transmitir este conocimiento?

- ☐ Curso online grabado
- ☐ Curso online en vivo
- ☐ Taller presencial
- ☐ Programa grupal
- ☐ Mastermind
- ☐ Mentoría personalizada
- ☐ Otro: _____

10. Definición de tu escalera de valor:

A) Lead Magnet (Recurso gratuito para atraer clientes potenciales)

- Formato: ☐ Ebook ☐ Mini-curso ☐ Webinar ☐ Checklist ☐ Otro: _____
- Tema específico: _____
- Precio: ☐ Gratis ☐ \$3 - \$5 ☐ \$7 - \$9

B) Producto Mínimo Viable (PMV) - Primera oferta pagada asequible

- Formato: ☐ Taller corto ☐ Masterclass ☐ Mini-curso ☐ Otro: _____
- Precio estimado: ☐ Menos de \$30 ☐ \$30 - \$50 ☐ Otro: _____
- Objetivo principal: _____

C) Producto Principal - Taller de 4 semanas

- Formato: ☐ Online en vivo ☐ Online grabado ☐ Presencial
- Precio estimado: ☐ \$100 - \$200 ☐ \$200 - \$500 ☐ Otro: _____
- Beneficio clave para el alumno: _____

D) Formación o Mentoría Premium - Oferta de alto valor

- Formato: ☐ Programa grupal ☐ Mentoría 1 a 1 ☐ Otro: _____
- Precio estimado: ☐ Más de \$500 ☐ Otro: _____
- Diferencia clave respecto al taller: _____

11. ¿Cuánto estarían dispuestos a pagar tus clientes ideales por esta formación?

- ☐ Menos de \$50 ☐ \$50 - \$100 ☐ \$200 - \$700 ☐ Más de \$2000

🚀 FASE 4: PRUEBA Y LANZAMIENTO 🚀

12. ¿Cómo podrías validar tu idea antes de crear todo el curso?

- ☐ Encuesta a mi audiencia
- ☐ Clase gratuita
- ☐ Taller piloto
- ☐ Webinar introductorio
- ☐ Otro: _____

13. ¿Cómo medirás si el curso es rentable y tiene aceptación?

- ☐ Preinscripciones
- ☐ Interés en encuestas
- ☐ Tasa de conversión en ventas
- ☐ Participación en sesiones gratuitas
- ☐ Otro: [_____

14. ¿Qué estrategias usarás para venderlo?

- ☐ Marketing de contenidos
- ☐ Publicidad pagada
- ☐ Colaboraciones con otros expertos
- ☐ Testimonios de estudiantes previos
- ☐ Afiliaciones
- ☐ Email marketing
- ☐ Otro: _____



🎯 Una vez completado este formulario, tendrás una visión clara de tu curso mínimo viable inicial y los pasos para convertirlo en un éxito rentable.

Ahora toca, bajar todo esto a tierra y transformarlo en una realidad que crearemos paso a paso. –

¡Allá Vamos, Emprendedores! 🚀