

A top-down view of a desk with a laptop, a notebook, a coffee cup, and paper clips. The laptop is in the top left, the notebook is in the middle left, and a coffee cup is in the top center. Two paper clips are on the notebook and one is on the desk. A small green plant is in the top right corner.

Guía y consejos para Vender Cursos Online

Gonzalo de la Campa

Antes de empezar a crear tu Academia...



Chequea que cumplas estos 3 requisitos

- 1. Te gusta:** Es vital que disfrutes durante el camino. Si solo serás feliz cuándo llegues a la meta pero no durante la carrera, entonces no lo hagas.
- 2. Puedes enseñar algo:** Todos sabemos algo que otros no saben (tocar la guitarra, hacer una web, cocinar...). Piensa qué temática tus amigos te llamarían si tienen dudas.
- 3. Se paga:** La gente paga por eso que vas a enseñar. Si hay competencia = Buena señal.

TRUCO: COMBINA 2 PASIONES

Es importante que tus cursos sean de algo específico. Busca una especialidad.

Un curso de “Coaching” posiblemente sea complicado de vender, pero un curso de “Coaching para deportistas” tendrá más éxito.

Piensa en 5 cosas que te gusten y domines y trata de combinar 2 de ellas, seguro que te salen varias ideas de cursos que puedes realizar.



Pasos a seguir...

1. Crear tu Academia

- **En un día podrás**
 - Instalar Sensei (escuela) y WooCommerce (pagos)
 - Realizar los ajustes iniciales
 - Configurar las pasarelas de pago

2. Valida tu curso

- **Asegúrate de que se venderá**
 - Haz encuestas previas
 - Haz una preventa

3. Graba y prepara tu curso

- **Preparativos**
 - Crea los módulos y lecciones
 - Graba los vídeos
 - Prepara los descargables
 - Súbelo todo a tu Academia

4. Publica el curso en la web

- Crea la página de venta
- Optimiza la página de caja, etc.

5. Promocionalo

- SEO, YouTube, Afiliados...



Lo que a mi me ha funcionado

(y lo que no)



No me funcionó:

Empecé creando un Curso de WordPress y no vendía. Ya había muchos cursos de WordPress gratuitos y el mío era de pago.

Sí me funcionó:

Como había grabado el Curso de WordPress con el tema Divi, le cambié el nombre y lo llamé [Curso de WordPress con Divi](#). Ese día empecé a vender y he vendido todos los meses desde el 2014.



No me funcionó:

Tratar de estar en todas las Redes Sociales. En Twitter por ejemplo tengo muy pocos seguidores.

Sí me funcionó:

Aposté por la que mejor se me daba y en la que mis alumnos podían conocerme mejor antes de comprarme el curso: [Mi Canal de YouTube](#).
Tengo más de 85.000 visualizaciones.



Lo que tuve claro desde el principio y me funcionó:

1. No usar nunca plugins y temas gratuitos que me iban a complicar la vida.
2. Aposté por el mejor tema de WordPress ([Divi](#)) y por el mejor plugin para Academias ([Sensei](#)) y ambos los incluyo gratis para descargar en mis cursos.



Gracias a esto no he perdido 9.282,60€:

1. Si usas **plataformas externas** para vender tus cursos como Hotmart estarás regalando entre el 10% y el 30% de tus ingresos.
2. Gracias a tener la Academia Online integrada en mi web y no tener que pagar comisiones he ganado **9.282,60€** más desde que empecé. Lo que vale un coche o dar la vuelta al mundo.



Cómo promocioné mis cursos y me funcionó:

1. Aposté fuerte por **SEO**. Invertí tiempo y dinero. Sabía que si buscaba todo gratis corría el riesgo de fracasar y abandonar.
2. Hoy ofrezco [servicios de SEO](#) para ayudar a los alumnos que me lo piden.

Las herramientas que uso y recomiendo



PARA TENER LA ACADEMIA EN MI WEB

1. **WordPress (Gratis):** El mejor CMS del mundo.
2. **Tema Divi (\$249):** Posiblemente el mejor Tema de WordPress. Gratis en mi [Curso de Divi](#).
3. **Tres plugins desarrollados por los creadores de WordPress (fiabilidad 100%):**
 1. **Sensei (\$129):** Plugin para Academias. Gratis en mi [Curso de Academias Online](#).
 2. **WooCommerce (Gratis):** Pagos, etc.
 3. **WooCommer Suscriptions (\$199):** Pagos a plazos, Membership... Gratis en mi [Curso](#).

FUERA DE LA WEB

1. **Vimeo (72€/año):** El mejor lugar para alojar tus vídeos.
2. **OneDrive (60€/año):** La nube donde guardo todo para no perderlo. Más barato que Dropbox y tienes los programas de Microsoft.
3. **Camtasia (253€):** En mi [Curso de Academias Online](#) te explico ScreenCast-O-Matic que es más barato y muy bueno.

Recomendaciones finales



1. Si de verdad vas a intentarlo, ve en serio.
No busques todo gratis.
2. Si no **disfrutas** con esto no lo intentes.
3. Si se te da bien **explicar** tienes mucho ganado, pero si no, aprende de otros.
4. **Imita** modelos que estén funcionando y con los que te veas identificado.
5. El fracaso no es no conseguirlo, es no **intentarlo.**

Recomendaciones finales



6. Es vital que **GENERES CONFIANZA**. Tu web, tus textos, tus vídeos... todo debe generar confianza. En caso contrario no venderás.
7. **Conoce los problemas** de tus futuros alumnos muy de cerca. Pregúntales directamente.
8. **Fórmate con los mejores**. Cuánto más sepas, más fácil será todo.



Espero haberte ayudado con esta guía.

Me encantará verte **dentro de mi curso** y poder ayudarte como a todos mis alumnos estando a tu lado para resolverte dudas y verte crecer.

Si quieres sígueme en:

1. [Suscríbete en mi web](#)
2. Mira mis cursos y recursos gratis de www.cursowp-online.com
3. Pásate por mi blog, tengo artículos sobre Academias.
4. Suscríbete a mi [Canal de YouTube](#)
5. Mira mi super Máster de www.emprendit.online
6. Suscríbete en mi Training gratuito de Emprendit.
7. Contrátame si quieres en www.paginaswebempresas.es

