

GUÍA GRATUITA

Tu primer curso online

De lo que ya sabés a un curso que se vende, en 8 pasos y con ejercicios para hacer en cada uno.

PASO 1

Elegí el tema

PASO 2

Escribí la promesa

PASO 3

Armá el temario

PASO 4

Grabá sin estudio

PASO 5

Sumá materiales

PASO 6

Ponele precio

PASO 7

La página de venta

PASO 8

Tus primeros 10
alumnos

Un curso no se escribe de un tirón: se arma por pasos

Si sabés algo que a otros les sirve, ya tenés la materia prima. Lo que falta es ordenarlo para que alguien pueda aprenderlo sin vos al lado, y ponerlo en un lugar donde lo pueda comprar.

1	Elegí el tema · uno que ya te pidan	3
2	Escribí la promesa · de dónde a dónde lleva tu curso	5
3	Armá el temario · módulos como pasos, una idea por clase	7
4	Grabá sin estudio · equipo, formatos y la forma de una clase	10
5	Sumá materiales · lo que ayuda a terminar	14
6	Ponele precio · a la transformación, no a las horas	16
7	La página de venta · lo que se pregunta quien compra	20
8	Tus primeros 10 alumnos · un plan de dos semanas	23
✓	Checklist y plantillas · temario y guion de clase	25

Cómo usar esta guía

Hacé los ejercicios en orden: cada paso usa lo que escribiste en el anterior. Podés imprimirla o completarla en la pantalla.

No hace falta tenerlo todo perfecto para avanzar. Un primer curso se mejora con los primeros alumnos, no antes.

Al terminar vas a tener

- Un tema probado con gente real
- Tu promesa en una línea
- El temario, clase por clase
- El plan para grabar sin estudio
- Tu precio y tu página de venta
- Tus primeros 10 alumnos en la mira

EL EJEMPLO QUE VAMOS A SEGUIR

Lucía es fotógrafa y les hace las fotos a varias marcas chicas. Sus clientes siempre le preguntan lo mismo: cómo sacar buenas fotos de producto con el celular. En cada paso vas a ver cómo lo resolvió ella al armar su primer curso.

PASO 1 DE 8

Elegí un tema que ya te pidan

El mejor tema para un primer curso no es el más original: es el que la gente ya te pregunta.

1 ¿Qué te preguntan seguido?

Los mensajes, comentarios y consultas que se repiten son un pedido de curso que todavía nadie te hizo en voz alta.

2 ¿Qué problema ya resolviste, para vos o para otros?

Si lo hiciste, lo podés enseñar paso a paso. No hace falta ser la máxima autoridad: alcanza con ir dos pasos adelante de tu alumno.

3 ¿Por qué alguien pagaría?

Un curso se compra para ahorrar tiempo, evitar errores caros o llegar a un resultado que solo no consigue.

Señales de un buen tema

- Tiene un resultado que se ve
- Se aprende en semanas, no en años
- La gente ya gasta plata o tiempo en resolverlo
- Te gusta hablar de eso: lo vas a explicar muchas veces

Probalo antes de grabar

Hablá con cinco personas que tengan el problema: preguntales qué intentaron y qué les faltó. Contá en tus redes que estás armando el curso y mirá cuántos te piden que les avises.

Si nadie responde, ajustá el tema o la promesa antes de invertir horas en grabar. Es mucho más barato cambiar una idea que regrabar un curso.

PASO 1 · TU TURNO

Encontrá tu tema

LUCÍA

La pregunta que más le hacen: *"¿cómo hago para que mis fotos no se vean caseras?"*. Lo contó en una historia de Instagram y 40 personas le pidieron que les avise cuando salga.

EJERCICIO 1

Escribí las preguntas que más te hacen sobre lo que sabés. Después marcá las tres que más se repiten.

EJERCICIO 2

Escribí cómo vas a contar en tus redes que estás armando el curso, para medir cuántos quieren que les avises.

**EN EDUCREIA**

Podés publicar una clase gratuita o un mini curso gratuito para medir el interés: quien se anota deja su mail y ya queda en tu academia. **Probalo gratis** →

PASO 2 DE 8

Escribí la promesa en una línea

La promesa dice de dónde a dónde lleva tu curso. Si no la podés decir en una línea, el curso todavía no está claro.

Para [quién] que [situación de hoy], este curso te lleva a [resultado concreto] en [tiempo o forma].

ASÍ NO

"Curso completo de fotografía". No dice para quién es, ni qué vas a lograr, ni en cuánto tiempo.

ASÍ SÍ

"Para emprendedores que venden por Instagram: en 4 semanas vas a sacar fotos de producto que se vean profesionales, solo con tu celular."

Para quién es, y para quién no

Decir para quién **no** es tu curso da confianza: el que se queda sabe que está en el lugar correcto, y te ahorrarás alumnos frustrados que buscaban otra cosa.

LUCÍA

Es para emprendedores que venden online, que hoy sacan las fotos con el celular y no tienen presupuesto para un fotógrafo.

No es para fotógrafos profesionales ni para quien quiere aprender a usar una cámara réflex.

Ojo con prometer de más. "Vas a vender el doble" es una promesa que no depende solo de vos. "Vas a sacar fotos que se vean profesionales" sí: es algo que tu curso puede cumplir.

PASO 2 · TU TURNO

Escribí tu promesa

EJERCICIO 1

Completá tu promesa con la fórmula: para quién, situación de hoy, resultado y tiempo.

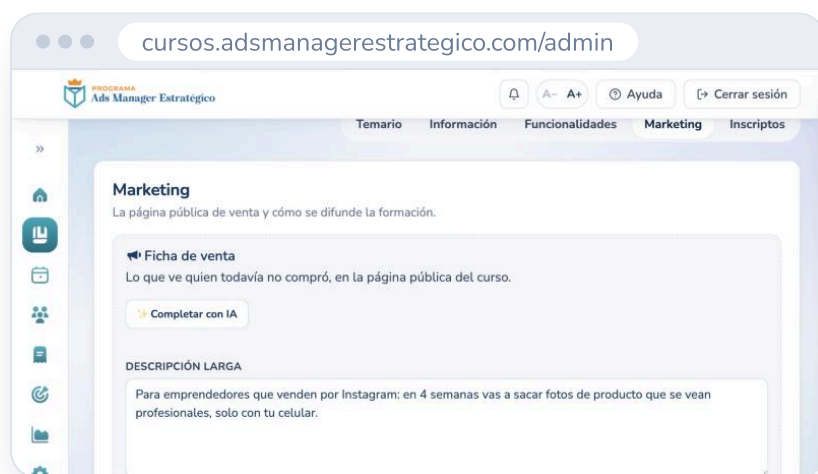
EJERCICIO 2

Es para:	_____	No es para:	_____
	_____		_____
	_____		_____

EJERCICIO 3 · PROBALA

Leésela a tres personas de tu público y tildá:

- ☐ Entendieron para quién es sin que lo explique
- ☐ Pudieron repetir qué van a lograr
- ☐ Alguna preguntó cuándo sale o cuánto cuesta



En Educreia: la promesa va en la ficha de venta de tu curso (Marketing › Ficha de venta), y la podés completar con ayuda de IA a partir de lo que ya escribiste. **Probalo gratis** →

PASO 3 DE 8

Armá el temario como un camino

Cada módulo es un paso hacia la promesa. Cada clase, una sola idea.

1 Empezá por el final.

Escribí el resultado de tu promesa y preguntate qué tiene que pasar justo antes. Repetí hasta llegar a donde está tu alumno hoy. Esos pasos son tus módulos.

2 Entre 3 y 6 módulos alcanzan.

Más no es mejor: es más difícil de terminar, y un curso que no se termina no genera recomendaciones.

3 Clases de 5 a 12 minutos, una idea por clase.

Si una clase pasa los 15 minutos, probablemente sean dos.

4 Una victoria rápida en el primer módulo.

Algo que el alumno logre el primer día. Es lo que lo hace volver.

5 Cada módulo cierra con una tarea.

Algo concreto para hacer, no más teoría.

EJERCICIO

Escribí el resultado final y después los pasos hacia atrás, hasta el punto de partida de tu alumno.

Resultado final: _____

Paso 5: _____

Paso 4: _____

Paso 3: _____

Paso 2: _____

Paso 1: _____

Punto de partida: _____

PASO 3 · UN EJEMPLO COMPLETO

El temario de Lucía

"Fotos que venden": cinco módulos y quince clases de unos 10 minutos. Para un primer curso, alcanza y sobra.

MÓDULO	CLASES	TAREA
1 · Tu celular ya alcanza	• Configurar la cámara • Limpiar la lente y encuadrar • La regla de los tercios	3 fotos del mismo producto con distinto encuadre
2 · La luz lo es todo	• Luz de ventana • Rebotar luz con un cartón blanco • Fotos de noche sin flash	La misma foto en tres horarios
3 · Fondo y composición	• Fondos con lo que tenés en casa • Objetos que suman y que distraen • Fotos para catálogo y para redes	Armar dos escenas distintas
4 · Edición en 10 minutos	• Ajustes básicos en el celular • Recorte y formato para cada red • Mantener un mismo estilo	Editar 5 fotos con el mismo estilo
5 · Tu sesión completa	• Planificar una sesión de fotos • Los errores más comunes • Antes y después	10 fotos listas para tu tienda

Por qué funciona

El módulo 1 da una victoria el primer día: con solo limpiar la lente y encuadrar mejor, las fotos ya cambian. Y cada tarea produce algo que el alumno puede usar en su tienda.



EN EDUCREIA

Armás módulos y clases desde el panel. Podés liberar el contenido por días, pedir que las clases se vean en orden y marcar una clase como gratuita para que se vea antes de comprar.

Probalo gratis →

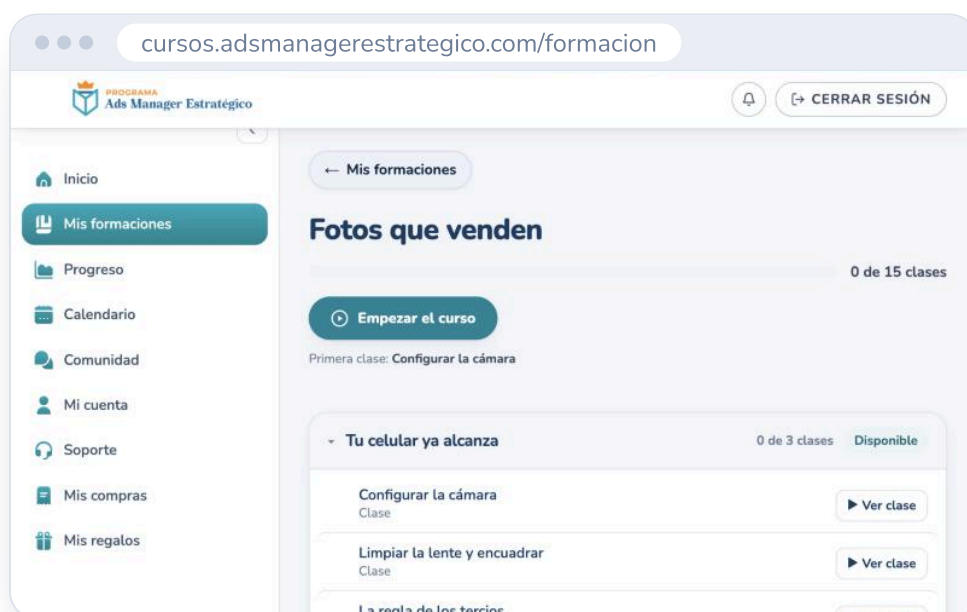
PASO 3 · EN EDUCREIA

Así se arma, y así lo ve tu alumno

Capturas reales del panel de Ads Manager Estratégico, una academia hecha con Educreia, con el curso de Lucía cargado como ejemplo.



En tu panel: Contenido › tu curso › Temario. Agregás módulos y clases, los duplicás y los ordenás arrastrando.



Lo que ve tu alumno: el curso con su avance y el botón para empezar, en tu dominio y con tu marca.

PASO 4 DE 8

Grabá con lo que tenés

Para un primer curso no necesitás estudio. Necesitás que se escuche bien y que se entienda.

El equipo mínimo

QUÉ	POR QUÉ
Celular o computadora	La cámara de cualquier celular de los últimos años alcanza. Grabá en horizontal.
Micrófono corbatero	Es la mejor inversión: la gente perdona una imagen regular, pero abandona un audio malo.
Luz de ventana, de frente	La luz natural de frente (nunca a tu espalda) es gratis y favorece a todos.
Un lugar silencioso	Cortinas, almohadones y placares absorben el eco de una habitación vacía.
Trípode o soporte	Para que la imagen no se mueva y tengas las manos libres.

Si vas a gastar en una sola cosa, que sea el micrófono. Un corbatero sencillo cambia más la calidad de tu curso que cualquier cámara.

LUCÍA

Graba las demostraciones con el celular en un trípode, apuntando al producto y con la ventana de costado. Las clases de edición las graba con pantalla y cámara desde la computadora.

PASO 4 · FORMATOS

Cuatro formatos, según lo que enseñes

Cámara

Vos hablando a cámara. Para explicar ideas, contar historias y generar confianza.

Pantalla

Grabás lo que pasa en tu computadora. Para enseñar un programa o un paso a paso digital.

Pantalla y cámara

Mostrás y te ven en un recuadro. El alumno sigue el paso y siente que estás ahí.

Demostración

La cámara apunta a tus manos o a lo que hacés. Para oficios, recetas o fotografía.

Los errores que más se notan

- **Mirar la pantalla en vez de la cámara.** Mirá al lente: son los ojos de tu alumno.
- **Presentarte dos minutos en cada clase.** Decí tu nombre una vez, en la primera, y andá directo al tema.
- **Música de fondo mientras hablás.** Distrae y tapa la voz. Si la usás, que sea solo en la entrada.
- **Pedir perdón por el equipo.** Nadie nota que no tenés estudio hasta que lo decís.

Grabá en tandas. Separá un día para grabar un módulo entero, con la misma ropa y la misma luz. Rinde mucho más que grabar una clase suelta cada tanto.

PASO 4 · LA CLASE POR DENTRO

La forma de una buena clase

Todas las clases pueden tener la misma estructura. Así el alumno sabe qué esperar y vos grabás más rápido.

30 SEG**Gancho**

Qué problema resuelve.

15 SEG**Objetivo**

Qué vas a poder hacer.

EL CUERPO**Contenido**

En pasos, con un ejemplo.

30 SEG**Resumen**

Tres puntos clave.

15 SEG**Tarea**

Qué hacer ahora.

Guion en viñetas, no texto

No escribas un texto para leer: escribí los puntos que querés decir. Leer se nota enseguida.

No edites de más

Si te equivocás, hacé una pausa y repetí la frase. Cortar después es más fácil que grabar todo de nuevo.

Antes de grabar

- ☐ Batería y espacio libre
- ☐ Modo "no molestar"
- ☐ Prueba de audio
- ☐ Luz de frente
- ☐ Guion a la vista
- ☐ Agua cerca

LUCÍA · CLASE 2.1, "LUZ DE VENTANA"**Gancho**

"¿Por qué tus fotos salen oscuras aunque entre sol? No es el celular: es dónde ponés el producto."

Objetivo

Saber dónde ubicar el producto respecto de la ventana.

Contenido

Luz de frente, de costado y a contraluz · cómo cambia la sombra.

Resumen

De costado da volumen · la ventana nunca atrás.

Tarea

La misma foto con la luz en las tres posiciones.

**EN EDUCREIA**

Subís el video de cada clase y se transcribe solo, con subtítulos automáticos. También podés usar videos de YouTube, Vimeo o Loom. **Probalo gratis** →

PASO 4 · EN EDUCREIA

Cada clase, en el panel

courses.adsmanagerestrategico.com/admin

PROGRAMA
Ads Manager Estratégico

🔔 A- A+ ? Ayuda [→ Cerrar sesión]

← Volver al contenido

Editar clase Video cambiar formato

TÍTULO DE LA CLASE

Configurar la cámara

DESCRIPCIÓN CORTA (OPCIONAL)
— una línea; la ve el alumno en el temario y el asistente la usa para saber de qué trata.

VIDEO DE LA CLASE
Elegí cómo traer el video de esta clase. Después se abre el detalle del método que toques.

Subir video
Desde tu compu. Queda protegido: no se puede compartir ni descargar.

Pegar un link externo
Un video de YouTube, Loom o Vimeo.

Importar de un link
Loom (público), Google Drive o URL directa. Lo bajamos y lo protegemos.

Tres formas de cargar el video: lo subís desde tu compu (queda protegido: no se puede descargar), pegás un link de YouTube, Vimeo o Loom, o lo importás desde Loom o Google Drive.

courses.adsmanagerestrategico.com/admin

PROGRAMA
Ads Manager Estratégico

🔔 A- A+ ? Ayuda [→ Cerrar sesión]

»

▼ Opciones avanzadas

DRIP DE LA CLASE
(días; vacío = hereda del módulo, hoy 0)

hereda 0

LIBERAR EN FECHA FIJA
(en TU hora: Buenos Aires (GMT-3); vacío = sin fecha fija)

dd/mm/aaaa, --:-- -----

Si la ponés, esta clase se abre ese día del calendario **para todos por igual** (también para los que se anoten después) e ignora el drip por días. Pisa la fecha fija del módulo.

☐ Borrador — los alumnos todavía no la ven (ni cuenta para el avance). Destíldalo para publicarla.

☒ Clase gratuita — cualquier persona registrada puede verla (preview). Aparece con "Ver gratis" en la ficha.

☐ Aceptar consultas
— el alumno puede grabar su pantalla (hasta 3 min) y mandarte capturas desde esta clase. Te llegan a la pestaña Consultas.

Las opciones de cada clase: liberarla a los días o en una fecha fija, dejarla en borrador mientras la terminás, o marcarla como gratuita para que se vea antes de comprar.

PASO 5 DE 8

Sumá lo que ayuda a terminar

El video enseña; los materiales hacen que el alumno lo aplique. Y un curso que se termina genera más recomendaciones que uno largo.

Plantillas y checklists

Le ahorran al alumno empezar de cero. Son lo que más se agradece.

Ejercicios resueltos

Un ejemplo hecho al lado de la consigna: así se ve "bien hecho".

Resumen por módulo

Una o dos páginas para repasar sin volver a mirar todos los videos.

Examen final corto

Pocas preguntas sobre lo importante. Le confirma que aprendió.

Certificado

Motiva a terminar, y el alumno lo muestra: así te recomienda.

Dónde preguntar

Un foro o una comunidad: las dudas de uno le sirven a todos.

La regla: cada material tiene que ahorrarle tiempo al alumno o ayudarlo a aplicar. Si es solo "más contenido", sobra.

LUCÍA

Suma una checklist para la sesión de fotos, una plantilla de luz según el horario y tres estilos de edición listos para copiar. Y un examen de diez preguntas antes del certificado.

PASO 5 · TU TURNO

Elegí tus materiales

EJERCICIO 1

Para cada módulo de tu temario, anotá un material que ayude a hacer la tarea.

Módulo 1: _____

Módulo 2: _____

Módulo 3: _____

Módulo 4: _____

Módulo 5: _____

EJERCICIO 2

Escribí tres preguntas para tu examen final: las que confirman que el alumno aprendió lo importante.

1. _____

2. _____

3. _____

**EN EDUCREIA**

Adjuntás materiales en cada clase, armás el examen final y el certificado se entrega solo al terminar. Además, un asistente con IA responde las dudas de tus alumnos a partir de tus propias clases. **Probalo gratis** →

PASO 6 DE 8

Ponele precio a la transformación

Un curso no se cobra por hora de video: se cobra por lo que el alumno logra. Y antes del número, conviene decidir qué tan grande es esa primera transformación.

Empezá chico y validá

No te pongas a desarrollar un curso larguísimo cuando todavía no tenés a quién vendérselo. Empezá con una solución chica, que resuelva un problema puntual, y con un precio de lanzamiento económico.

Cuando compruebes que la gente compra, ahí sí podés arriesgarte con propuestas más completas: más contenido, más acompañamiento y otro precio.

PRIMERO**Una solución chica**

Un problema puntual, un curso corto y un precio de lanzamiento económico.

DESPUÉS**Validás**

La gente compra, lo termina y te cuenta qué le sirvió.

RECIÉN AHÍ**Propuestas más completas**

Más contenido o acompañamiento, a un precio más alto.

Errores comunes

- Desarrollar un curso enorme antes de saber si alguien lo compra
- Bajar el precio en vez de mejorar la promesa
- Ofrecer cinco opciones: con una o dos alcanza

Precio de lanzamiento: un precio especial con fecha de cierre para los primeros alumnos, a cambio de su opinión y un testimonio. Después, el precio sube. La fecha límite ayuda a decidir.

PASO 6 · SEGÚN TU OBJETIVO

El precio depende de para qué es el curso

El mismo curso puede tener precios muy distintos según lo que quieras lograr con él.

Validar una idea

Empezá con algo chico y un precio económico. En esta etapa importa comprobar que te compren, no ganar lo máximo con cada venta.

Ya tenés trayectoria

Si ya venís armando cursos o programas y tenés alumnos que te conocen, podés arrancar con valores más altos.

Escalera de valor

Si es la puerta de entrada a otros cursos o programas, conviene un precio económico: así conocen la transformación que propone tu marca y después avanzan a propuestas de mayor precio.

Para llegar al número**1 ¿Cuánto vale el resultado para tu alumno?**

Si se ahorra meses de prueba y error o vende más, ¿cuánto vale eso?

2 ¿Cuánto le cuesta la alternativa?

Contratar a alguien o seguir equivocándose.

3 ¿Qué cobran otros por algo parecido?

Usalo como referencia, no como techo.

LUCÍA

Su objetivo es validar, y este curso es también la puerta de entrada a su marca.

Arranca con un precio de lanzamiento económico: **US\$ 39 hasta el domingo**, después **US\$ 59**. Si se vende, su próximo escalón es una mentoría de fotos para marcas, más completa y a otro precio.

PASO 6 · TU TURNO

Definí tu precio

EJERCICIO 1 · TU OBJETIVO

¿Para qué es este curso? Tildá el que más se parece a tu caso.

- ☐ Validar una idea: empiezo chico y con precio de lanzamiento económico
- ☐ Ya tengo trayectoria y alumnos: puedo arrancar con un valor más alto
- ☐ Es la puerta de mi escalera de valor: precio económico para que me conozcan

EJERCICIO 2 · TU PRECIO

Mi precio normal: _____

Precio de lanzamiento: _____ hasta el: _____

Cuotas: _____ Garantía: _____

Qué incluye: _____

EJERCICIO 3 · LA CUENTA

¿Cuántos alumnos necesitás para llegar a tu meta del primer lanzamiento?

Lo que querés ganar	Tu precio	Alumnos que necesitás
_____	÷ _____	= _____

**EN EDUCREIA**

Cobrás con tu Mercado Pago o tu PayPal y Educreia no se queda con un porcentaje de tus ventas. Podés programar precios que cambian solos en la fecha que elijas, ofrecer cuotas y crear cupones. **Probalo gratis** →

PASO 6 · EN EDUCREIA

El precio, en el panel

Todo está en la solapa Información de tu curso.

1 Elegí la disponibilidad.

"De pago" para venderlo, o "Gratis" si es una muestra para captar alumnos.

2 Tocá "+ Plan".

Nombre, pago único o membresía, meses de acceso y hasta cuántas cuotas.

3 Agregá un tramo para el lanzamiento.

Hasta qué fecha vale el precio especial y cuál viene después: cambia solo.

4 Copiá el link directo al checkout.

Para mandarlo por WhatsApp o ponerlo en un botón.

The screenshot shows the 'PROGRAMA Ads Manager Estratégico' admin panel. The top navigation bar includes a home icon, a bell, font size controls (A- A+), a help icon (Ayuda), and a logout button (Cerrar sesión). The main content area is titled 'PLAN' and contains several configuration options: 'Acceso completo' (selected), 'Modalidad' set to 'Pago único', 'Acceso (MESES)' set to '12', and 'Cuotas (MERCADO PAGO)' set to 'Como la academia'. Below these, there is a table for pricing tranches. The table has columns for 'Etiqueta', 'Desde', 'Hasta', 'Precio ARS', 'Precio US\$', and 'Entra al grupo'. Two tranches are visible: 'Acceso completo' starting 'desde ya' and ending '13/10/2026' with a price of 'US\$39', and 'Precio normal' starting '13/10/2026' and ending 'dd/mm/aaa' with a price of 'US\$59'. A note below the table states: 'Encadenados: el «Desde» de cada tramo = el «Hasta» del anterior. El último sin «Hasta» queda para siempre.' There is a '+ Agregar tramo' button. At the bottom, a graph titled 'Cómo queda el precio en el tiempo' shows two green bars representing the pricing periods: 'US\$ 39' from 'desde ya → 13/10' and 'US\$ 59' from 'desde 13/10'.

El precio de Lucía: US\$ 39 hasta el 13/10 y US\$ 59 desde ahí. Abajo, cómo queda el precio en el tiempo.

PASO 7 DE 8

Armá la página que vende por vos

Una buena página de venta responde, en orden, las preguntas que se hace quien está por comprar. Y muestra el botón de compra más de una vez.

1 Título y promesa

¿Esto es para mí?

2 El problema

¿Entiende lo que me pasa?

3 Qué vas a lograr

¿Qué me llevo?

4 El temario

¿Qué tiene adentro?

5 Video de presentación

¿Me gusta cómo explica?

6 Quién enseña

¿Por qué aprender con vos?

7 Testimonios

¿A otros les sirvió?

8 Precio y qué incluye

¿Cuánto y qué tengo?

9 Garantía

¿Y si no me sirve?

10 Preguntas frecuentes

Lo que falta para decidir

Escribí como hablás

La página es una conversación con una persona, no un folleto. Si una frase no la dirías en voz alta, cambiala.

Sin testimonios todavía

Contá resultados tuyos o de clientes, con permiso. Tus primeros alumnos van a ser los testimonios del segundo lanzamiento.

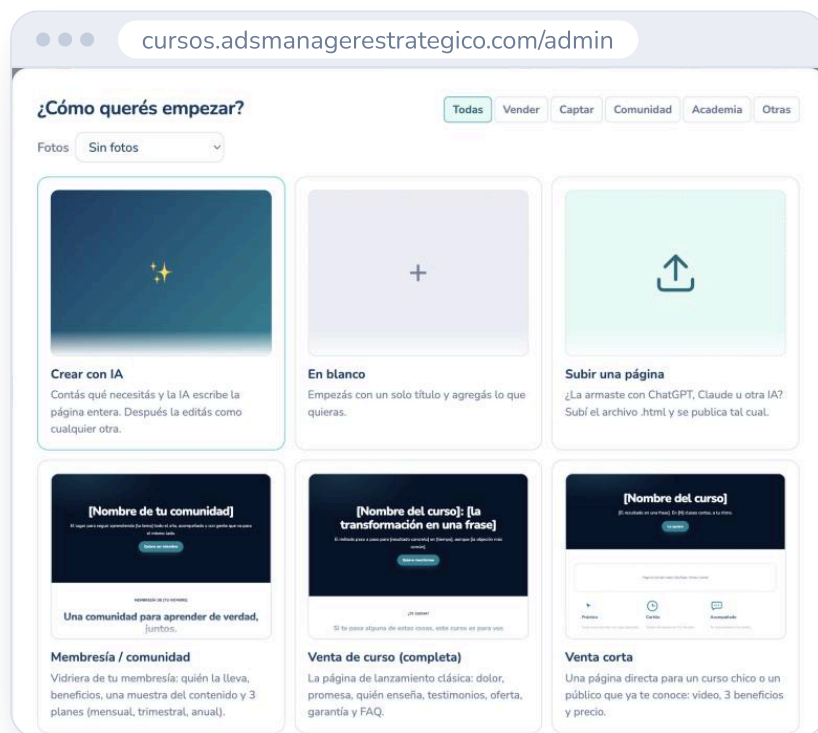
El video vale más que el texto. Un video corto tuyo presentando el curso (dos minutos alcanzan) muestra cómo explicás y genera confianza.

PASO 7 · EN LA PLATAFORMA

Armala con el constructor de landings de Educreia

No necesitás saber diseño ni contratar a nadie: la página se arma por bloques, dentro de tu academia.

- 1 **Entrá a Marketing › Landings y tocá "+ Nueva landing".**
- 2 **Elegí una plantilla o pedile un borrador a la IA.**
Para un curso, "Venta completa" o "Venta corta". Reemplazá lo que está entre [corchetes].
- 3 **Completá los bloques en el orden de la página anterior, con la vista previa al lado.**
- 4 **Conectá el bloque de oferta a tu curso.**
Muestra el precio vigente, las cuotas y el botón de compra, y se actualiza solo si cambiás el precio.
- 5 **Guardá y publicala.**
Queda en tu dominio, en la dirección que elijas.

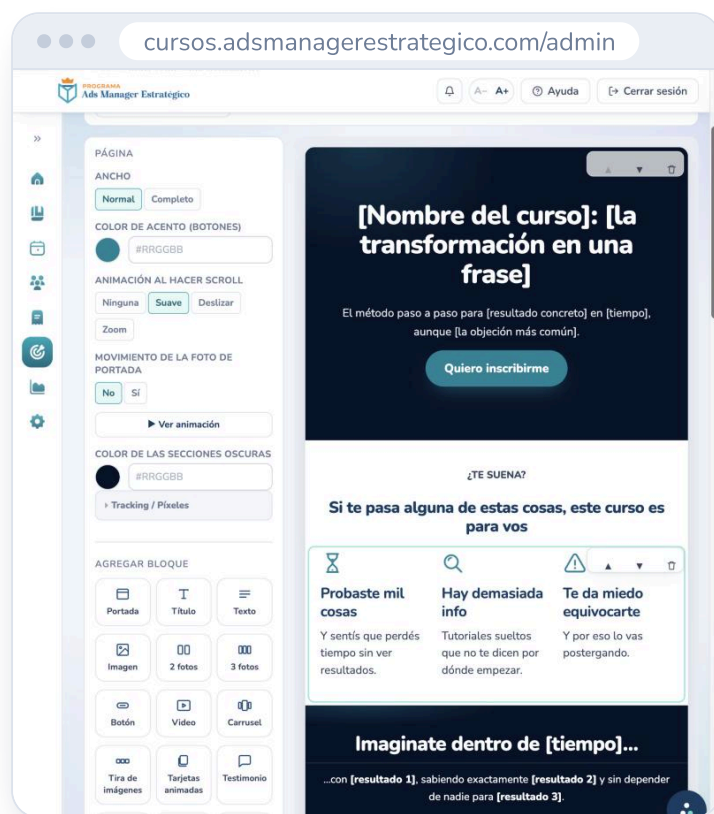


" + Nueva landing": con IA, en blanco o desde una plantilla.
Subir una página propia, desde el plan Creador.

PASO 7 · EN LA PLATAFORMA

Cada parte, con su bloque

Cada curso ya tiene su ficha de venta. La landing suma una página más larga, o una distinta para cada campaña.



El editor: a la izquierda, los ajustes y los bloques; a la derecha, la vista previa.

PARTE DE LA PÁGINA	BLOQUE DEL CONSTRUCTOR
Título y promesa	Portada, con imagen de fondo y botón
Problema, logros y temario	Título y texto
Video de presentación	Video (YouTube, Vimeo o Loom)
Testimonios	Testimonio, en grilla o carrusel, con foto y estrellas
Precio y qué incluye	Oferta / precio, conectado a tu curso
Garantía y preguntas	Garantía y Preguntas frecuentes
Precio de lanzamiento	Cuenta regresiva hasta la fecha de cierre

PASO 8 DE 8

Conseguí tus primeros 10 alumnos

Los primeros alumnos no llegan por anuncios: llegan de gente que ya te conoce.

Dónde buscarlos

- Tus clientes de hoy y de antes
- Tus seguidores y contactos
- Quienes te preguntaron por el tema (¡la lista del paso 1!)
- Grupos donde ya participás

Uno por uno

Escribirle a cada persona que te pidió que le avises no es spam: es cumplir lo que te pidió. Al principio, es el canal que más vende.

Un plan de dos semanas

Días 1 a 3	Contá que estás armando el curso y abrí una lista de espera: "dejame tu mail y te aviso primero".
Días 4 a 6	Compartí contenido útil del tema: un consejo, un antes y después, el error más común.
Día 7	Una clase gratuita en vivo o una clase de muestra del curso.
Días 8 a 12	Abrí la venta con el precio de lanzamiento. Escríbele uno por uno a quien se anotó.
Días 13 y 14	Último aviso: el precio de lanzamiento cierra. Recordá la fecha sin vueltas.

PASO 8 · TU TURNO

Tu lista de los primeros 10

EJERCICIO

Escribí diez personas a las que les vas a escribir cuando abras la venta.

1.	6.
2.	7.
3.	8.
4.	9.
5.	10.

UN MENSAJE PARA ESCRIBIR UNO POR UNO

"¡Hola, **[nombre]**! Hace unas semanas me pediste que te avise cuando saliera el curso de **[tema]**. Ya está: **[tu promesa en una línea]**. Hasta el **[fecha]** tiene precio de lanzamiento. Te dejo el link por si te sirve: **[link]**. Cualquier duda, escribime."

Cuando lleguen: pediles su opinión a mitad del curso y un testimonio al terminar. Con eso, el segundo lanzamiento es mucho más fácil, y recién ahí tiene sentido invertir en anuncios.

**EN EDUCREIA**

Compartís el link de tu curso con tu marca y tu propio dominio. Podés conectar tu píxel de Meta y ver en el panel cuántos visitan, cuántos intentan pagar y cuántos compran.

Probalo gratis →

PARA TILDAR

Checklist de tu primer curso

Repasá todo antes de abrir la venta. Si algo queda sin tildar, volvé a ese paso.

1 • El tema

- ☐ Me lo preguntan seguido
- ☐ Hablé con 5 personas con el problema
- ☐ Tengo una lista de interesados

2 • La promesa

- ☐ La digo en una línea
- ☐ Dice para quién es y qué logra

3 • El temario

- ☐ Entre 3 y 6 módulos
- ☐ Una idea por clase
- ☐ Victoria rápida en el módulo 1
- ☐ Una tarea por módulo

4 • La grabación

- ☐ Probé el audio con micrófono
- ☐ Grabé el primer módulo

5 • Los materiales

- ☐ Un material útil por módulo
- ☐ Examen final y certificado

6 • El precio

- ☐ Precio elegido según mi objetivo
- ☐ Lanzamiento con fecha de cierre
- ☐ Medio de cobro probado

7 • La página de venta

- ☐ Título y promesa claros
- ☐ Oferta conectada a mi curso
- ☐ Botón de compra probado

8 • El lanzamiento

- ☐ Fechas en el calendario
- ☐ Lista de los primeros 10
- ☐ Pedido de testimonio

**EN EDUCREIA**

Con todo tildado, armá tu academia y subí tu curso: tenés 30 días para probarla gratis, sin tarjeta. [Crear mi academia](#) →

PLANTILLA PARA COMPLETAR

Tu temario

Nombre del curso: _____

Promesa: _____

MÓDULO 1 · VICTORIA RÁPIDA

Tarea: _____

MÓDULO 2

Tarea: _____

MÓDULO 3

Tarea: _____

MÓDULO 4

Tarea: _____

MÓDULO 5

Tarea: _____

MÓDULO 6 (SI HACE FALTA)

Tarea: _____

En cada módulo, una clase por renglón: el título de la clase dice la idea que enseña.

PLANTILLA PARA COMPLETAR · UNA POR CLASE

Guion de clase

Módulo y clase: _____

Título: _____

1 · Gancho (30 segundos: qué problema resuelve)

2 · Objetivo ("al terminar vas a poder...")

3 · Contenido (los pasos, en viñetas, con un ejemplo)

4 · Resumen (tres puntos)

5 · Tarea (qué hacer ahora)

Material que acompaña: _____

Tu curso necesita una casa propia

Cuando tengas el temario y las primeras clases, armá tu academia en Educreia y empezá a vender con tu marca.

- ✓ **Tu dominio y tu marca.** Tus alumnos ven tu academia, no la nuestra.
- ✓ **Subtítulos automáticos.** Cada clase se transcribe sola.
- ✓ **Certificados, exámenes** y liberación de clases por días.
- ✓ **Sin comisión por venta.** Cobrás con tu Mercado Pago o tu PayPal.
- ✓ **Un asistente con IA** que responde a tus alumnos con tus clases.

CÓMO ARRANCAR

PASO 1

Creá tu academia

Elegí el nombre y la dirección.
Sin tarjeta.

PASO 2

Subí tu primer módulo

Con el temario de esta guía, ya sabés qué va en cada clase.

PASO 3

Compartí el link

Con tu lista de espera, y arrancá el plan de dos semanas.

Crear mi academia →

Probala 30 días gratis. Sin tarjeta.

O entrá a educreia.com/crear-academia · o escaneá el código con tu celular.

