

## LECCIÓN 1

# CREAR UNA MARCA

- Naming.
- Posicionamiento.

Tu marca es mucho más que un nombre y un logo: es la promesa que haces a tus clientes y la experiencia que les ofreces.

En el sector CBD, una marca sólida y bien posicionada genera confianza, te diferencia y conecta con las personas adecuadas.



### 1 NAMING: EL NOMBRE DE TU MARCA

El nombre es el primer contacto con tu público. Debe ser:

- Memorable**  
Fácil de recordar y pronunciar.
- Relevante**  
Que evoque bienestar, naturalidad y confianza.
- Disponible**  
Verifica dominio web, redes sociales y registro de marca.
- Legal y respetuoso**  
Evita claims médicos y términos prohibidos.



#### IDEA CLAVE

Un buen nombre comunica tu esencia y abre la puerta a una relación de confianza con tu cliente.

### 2 POSICIONAMIENTO: TU LUGAR EN LA MENTE DEL CLIENTE

El posicionamiento define cómo quieres que te perciban frente a la competencia.

#### PASOS PARA DEFINIR TU POSICIONAMIENTO

- 1 Conoce a tu cliente ideal**  
Investiga sus necesidades, valores y estilo de vida.
- 2 Analiza tu competencia**  
¿Qué hacen bien? ¿Qué puedes hacer diferente?
- 3 Define tu propuesta de valor**  
¿Qué te hace único? ¿Qué beneficio real ofreces?
- 4 Elige tu territorio de marca**  
Naturalidad, eficacia, sostenibilidad, innovación, precio accesible, lujo, etc.
- 5 Crea tu mensaje central**  
Una idea clara, coherente y constante en toda tu comunicación.



#### RECUERDA

No intentes ser todo para todos. Especializarte te hace relevante.

### 3 EJEMPLOS DE POSICIONAMIENTO EN MARCAS CBD

**NATURA PURA**  
Natural y sostenible

Cosmética CBD vegana, ingredientes ecológicos y envases responsables.

*"Belleza consciente para un planeta más saludable."*

**CALMA & EQUILIBRIO**  
Bienestar y equilibrio

Productos CBD para el manejo del estrés y el bienestar diario.

*"Encuentra tu calma, vive en equilibrio."*

**SCIENCE CBD**  
Eficacia y transparencia

Fórmulas basadas en ciencia, extractos de alta calidad y certificados.

*"Ciencia real, resultados reales."*

**ESSENTIA CBD**  
Cuidado y cercanía

Cuidado personal con CBD para el día a día, cercano y accesible.

*"Cuidado real, para personas reales."*

### 4 CHECKLIST PARA CREAR TU MARCA

- He definido mi cliente ideal.
- Mi nombre es fácil de recordar y relevante.
- He verificado disponibilidad de dominio y redes.
- Mi propuesta de valor es clara y diferencial.
- Mi posicionamiento me diferencia y me hace relevante.
- Mi mensaje central es coherente con mis valores.
- Estoy alineado con la normativa del sector CBD.



Una marca con propósito y coherencia construye confianza y fideliza clientes.

### 5 EJERCICIO PRÁCTICO

Completa las siguientes preguntas para definir las bases de tu marca.

Nombre de tu marca: \_\_\_\_\_

¿Qué problema o necesidad resuelves? \_\_\_\_\_

¿Qué te hace diferente? \_\_\_\_\_

¿Qué valores representa tu marca? \_\_\_\_\_

¿Cuál es tu mensaje central en una frase? \_\_\_\_\_

¿Cómo quieres que se sienta tu cliente al elegir tu marca? \_\_\_\_\_



Tu marca empieza hoy. Hazla auténtica, pensada para ayudar y hecha para durar.



Una marca auténtica, bien posicionada y alineada con tus valores es tu mejor estrategia de negocio.



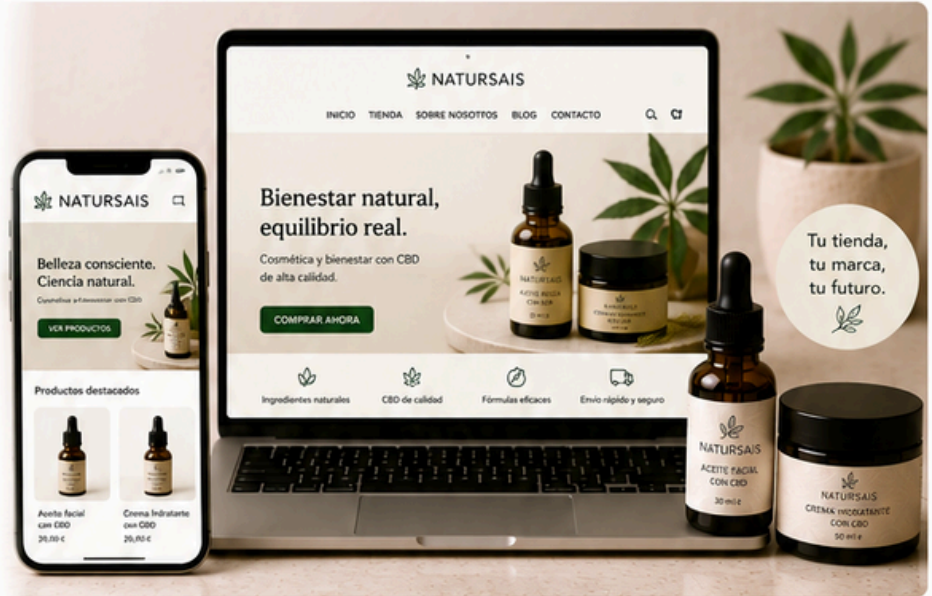
## LECCIÓN 2

# ECOMMERCE



- Shopify.
- Tienda online.

Una tienda online profesional te permite llegar a más clientes, vender 24/7 y construir una marca sólida. Shopify es una de las plataformas más usadas por marcas CBD por su facilidad, escalabilidad y cumplimiento normativo.



Tu tienda, tu marca, tu futuro.

### 1 ¿POR QUÉ SHOPIFY?

#### Ventajas para tu negocio CBD:

- Fácil de usar**  
Sin necesidad de conocimientos técnicos.
- Diseños profesionales**  
Plantillas personalizables y responsive.
- Pago seguro**  
Integración con pasarelas fiables.
- Escalable**  
Crece con tu negocio sin límites.
- Apps y funcionalidades**  
Marketing, analítica, fidelización y más.
- Cumplimiento normativo**  
Herramientas para cumplir con la ley.



#### IDEA CLAVE

Shopify te permite centrarte en vender y hacer crecer tu marca, no en la tecnología.

### 2 PASOS PARA CREAR TU TIENDA EN SHOPIFY

- 1 Crea tu cuenta**  
Regístrate en shopify.com y elige un plan.
- 2 Configura tu tienda**  
Nombre de la tienda, moneda, idioma y país.
- 3 Elige tu plantilla**  
Selecciona un tema que represente tu marca.
- 4 Personaliza tu diseño**  
Logo, colores, tipografías, banners y páginas.
- 5 Añade productos**  
Fotos de calidad, descripciones claras y precios.
- 6 Configura pagos y envíos**  
Conecta tu pasarela de pago y define tarifas de envío.
- 7 Crea páginas clave**  
Inicio, tienda, sobre nosotros, FAQ, legal y contacto.
- 8 Revisa y lanza**  
Prueba tu tienda y publícala para el mundo.



#### RECUERDA

Empieza simple, lanza y optimiza sobre la marcha.

### 3 PÁGINAS ESENCIALES DE TU TIENDA

- Inicio**  
Impacto visual y propuesta de valor clara.
- Tienda**  
Catálogo de productos bien organizado.
- Producto**  
Información completa y beneficios claros.
- Sobre nosotros**  
Tu historia, misión y valores de marca.
- FAQ**  
Resuelve dudas sobre productos, envíos y CBD.
- Políticas legales**  
Términos, privacidad, devoluciones y avisos legales.
- Contacto**  
Facilita que te encuentren y confíen en ti.



#### LEGALIDAD

Incluye siempre información legal completa y avisos sobre el uso cosmético de tus productos.

### 4 CONFIGURACIONES CLAVE

- ✓ Dominio propio (www.tumarca.com)
- ✓ Certificado SSL (seguridad)
- ✓ Pasarelas de pago (Shopify Payments, Stripe, PayPal...)
- ✓ Impuestos configurados correctamente
- ✓ Zonas y tarifas de envío
- ✓ Correos transaccionales y notificaciones
- ✓ Integraciones de marketing (email, analytics, redes sociales)
- ✓ Backups y copias de seguridad



#### TIP PRO

Una tienda rápida, segura y fácil de usar mejora la experiencia y aumenta tus ventas.

### 5 EJEMPLO DE ESTRUCTURA DE TIENDA



¡Compra fácil, segura y confiable.

#### ELEMENTOS QUE GENERAN CONFIANZA

- ✓ Diseño profesional y coherente
- ✓ Fotos reales y de calidad
- ✓ Opiniones y testimonios de clientes
- ✓ Políticas claras
- ✓ Certificaciones y sellos (si aplica)
- ✓ Atención al cliente accesible

### 6 HERRAMIENTAS RECOMENDADAS

- shopify payments** Pagos seguros y sin comisiones extras.
- klaviyo** Email marketing y automatizaciones.
- judge.me** Reseñas de productos y testimonios.
- loox** Fotos de clientes y opiniones visuales.
- giosg** Chat en vivo y atención al cliente.

Explora Shopify App Store para muchas más opciones.

### 7 CHECKLIST PRE-LANZAMIENTO

- ✓ He revisado todos los textos y descripciones.
- ✓ He comprobado precios, impuestos y envíos.
- ✓ He probado el proceso de compra.
- ✓ Mi tienda se ve bien en móvil y ordenador.
- ✓ Tengo instaladas mis apps y configuraciones clave.
- ✓ He creado mis políticas legales y avisos.
- ✓ ¡Todo listo para lanzar mi tienda online!



¡LANZA TU TIENDA Y EMPIEZA A VENDER!



Una buena tienda online es el motor de tu marca. Hazla profesional, legal y centrada en tu cliente.



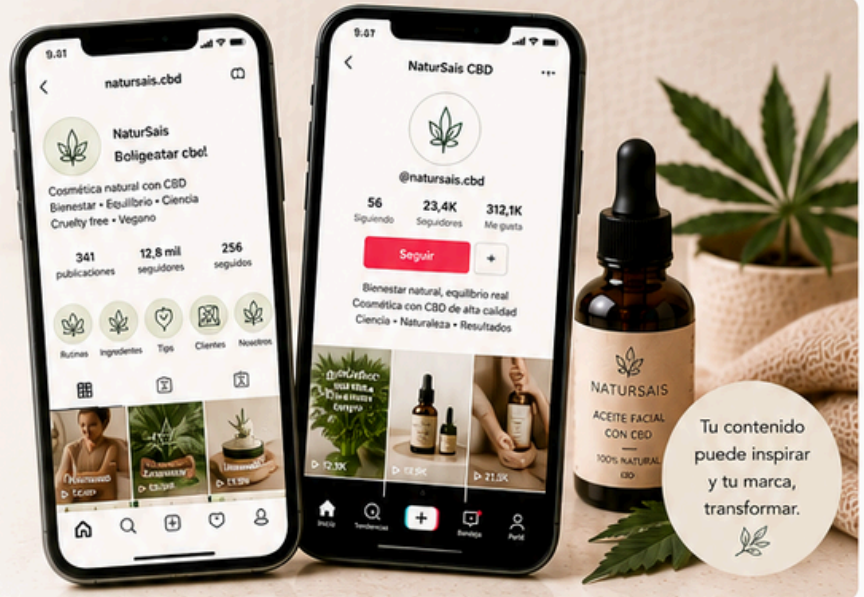
## LECCIÓN 3

# INSTAGRAM Y TIKTOK

- Reels.
- Contenido viral.



Instagram y TikTok son herramientas poderosas para dar a conocer tu marca CBD, educar, conectar y generar confianza. Con contenido creativo, constante y alineado con la normativa, puedes lograr alcance, comunidad y ventas.



Tu contenido puede inspirar y tu marca, transformar.

### 1 INSTAGRAM: TU ESCAPARATE VISUAL



**Muestra la esencia de tu marca**  
Estética cuidada, coherente y alineada con tus valores.



**Conecta con tu comunidad**  
Historias, encuestas, preguntas y mensajes que generen diálogo.



**Educa y aporta valor**  
Comparte tips, ingredientes, rutinas y beneficios (sin claims terapéuticos).



**Usa formatos variados**  
Posts, carruseles, Stories, Reels y Guías.



**Optimiza tu perfil**  
Nombre claro, bio estratégica, link en bio y destacados útiles.



**IDEA CLAVE**  
La constancia y la autenticidad construyen confianza.

### 2 REELS: CONTENIDO QUE ATRAE

Los Reels son ideales para aumentar tu alcance y mostrar tu marca de forma dinámica.

- ✓ Videos cortos y entretenidos (7-30 seg)
- ✓ Gancho fuerte al inicio (primeros 2 segundos)
- ✓ Muestra el producto en acción
- ✓ Tips rápidos y educativos
- ✓ Antes/después (resultados visibles)
- ✓ Rutinas de skincare con CBD
- ✓ Detrás de cámaras y proceso de creación
- ✓ Testimonios reales (sin claims médicos)
- ✓ Subtítulos y música en tendencia
- ✓ Llamada a la acción clara



**TIP PRO**  
Aporta valor primero, vende después.

### 3 TIKTOK: CREATIVIDAD Y ALCANCE



**Contenido auténtico y cercano**  
La naturalidad conecta más que la perfección.



**Sigue tendencias y sonidos**  
Adapta las tendencias a tu marca y mensaje.



**Educa de forma entretenida**  
Mitos y verdades, tips, ingredientes, rutinas.



**Formato vertical y dinámico**  
Capta la atención y mantén el ritmo.



**Interacción y comunidad**  
Responde, comenta y participa activamente.



**IDEA CLAVE**  
En TikTok, lo auténtico se comparte y lo útil se recuerda.

### 4 IDEAS DE CONTENIDO VIRAL PARA TU MARCA CBD



#### EDUCATIVO

- Beneficios del CBD en la piel (sin claims médicos)
- Cómo usar tu producto
- Ingredientes estrella y su función



#### TRANSFORMACIONAL

- Rutinas de skincare con CBD
- Antes y después
- Resultados visibles



#### DETRÁS DE CÁMARAS

- Proceso de formulación
- Empaquetado y envío
- El equipo y la marca



#### TESTIMONIOS

- Opiniones reales de clientes
- Experiencias y confianza



#### ENTRETENIDO

- Mitos y verdades sobre el CBD
- Retos y trends adaptados



#### INSPIRACIONAL

- Bienestar diario
- Mindfulness, selfcare
- Estilo de vida natural

### 5 BUENAS PRÁCTICAS EN REDES

- ✓ Cumple siempre la normativa: nada de claims prohibidos.
- ✓ Usa un lenguaje claro, honesto y responsable.
- ✓ Aporta valor y resuelve dudas de tu comunidad.
- ✓ Sé constante: mejor 3-5 publicaciones de calidad por semana.
- ✓ Cuida la calidad visual y la coherencia de tu marca.
- ✓ Analiza tus métricas y ajusta tu estrategia.

**RECUERDA:** Tu contenido debe informar, inspirar y conectar.

### 6 CHECKLIST PARA CONTENIDO VIRAL

- ✓ ¿Mi contenido aporta valor o entretiene?
- ✓ ¿El gancho inicial capta la atención?
- ✓ ¿Es corto, dinámico y fácil de entender?
- ✓ ¿Está alineado con los valores de mi marca?
- ✓ ¿Evito claims prohibidos?
- ✓ ¿Incluye llamada a la acción?
- ✓ ¿Uso música, texto y tendencias adecuadas?
- ✓ ¿Está optimizado para Reels/TikTok (vertical)?

Planifica, crea, publica, analiza y mejora. Ese es el ciclo del crecimiento.

### 7 MÉTRICAS QUE IMPORTAN

- **Alcance**  
Cuántas personas ven tu contenido.
- **Interacciones**  
Likes, comentarios, compartidos y guardados.
- **Engagement**  
Nivel de conexión con tu audiencia.
- **Visualizaciones de Reels/TikTok**  
Más visualizaciones, más alcance.
- **Clics en enlace**  
Tráfico hacia tu tienda o link en bio.
- **Conversiones**  
Ventas y nuevos clientes.



Contenido con propósito, estrategia con intención y constancia con pasión. Así nace una marca que impacta.



## LECCIÓN 4

# CREACIÓN DE CONTENIDO

- Estrategia visual.
- Autoridad.

El contenido de calidad posiciona tu marca como referente, genera confianza y convierte seguidores en clientes. Una estrategia visual coherente y un enfoque de autoridad te diferencian y te hacen crecer de forma sostenible.



Contenido que educa, inspira y convierte en clientes fieles.

### 1 ESTRATEGIA VISUAL: COHERENCIA QUE CONECTA

- Identidad visual definida**  
Colores, tipografías, logo y estilo fotográfico alineados con tu marca.
- Feed armonioso**  
Mantén una paleta de colores y estilo constante para transmitir profesionalidad.
- Calidad siempre**  
Fotos y videos nitidos, bien iluminados y con composición cuidada.
- Mensajes visuales claros**  
Diseños que comuniquen beneficios, valores y propuestas de forma sencilla.
- Storytelling visual**  
Muestra el detrás de cámaras, procesos y valores de tu marca.

**IDEA CLAVE**  
La coherencia visual genera reconocimiento, confianza y recuerdo de marca.

### 2 PILARES DE CONTENIDO

- Crea contenido variado y equilibrado en base a estos pilares:
- EDUCAR**  
Explica qué es el CBD, beneficios, usos, ingredientes y mitos.
  - INSPIRAR**  
Comparte rutinas, bienestar, estilo de vida y testimonios.
  - CONECTAR**  
Habla con tu comunidad, responde dudas, pregunta y escucha.
  - VENDER**  
Presenta productos, ofertas y novedades de forma natural.

**TIP PRO**  
Aplica la regla 70/20/10: 70% valor, 20% conexión, 10% venta.

### 3 AUTORIDAD: CONVÉRTETE EN REFERENTE

- Comparte conocimiento real**  
Aporta información basada en ciencia, experiencia y fuentes fiables.
- Muestra tu experiencia**  
Habla desde tu trayectoria y pasión por el bienestar y el CBD.
- Prueba y demuestra**  
Muestra resultados, testimonios y casos reales (sin claims médicos).
- Colabora y aliate**  
Trabaja con profesionales, expertos y marcas afines.
- Sé constante**  
La autoridad se construye con tiempo, constancia y calidad.

**RECUERDA**  
La autoridad no se dice, se demuestra con tu contenido.

### 4 FORMATOS QUE FUNCIONAN

- Reels y videos cortos**  
Educativos, dinámicos y entretenidos.
- Carruseles**  
Ideales para explicar y aportar valor.
- Stories**  
Cercanas, espontáneas y conversacionales.
- Directos (Lives)**  
Resuelve dudas y genera confianza.
- UGC (contenido de usuarios)**  
Comparte experiencias reales de tus clientes.

**IDEA CLAVE**  
El formato importa, pero el mensaje con propósito es lo que enamora.

### 5 PLAN DE CONTENIDO: DE LA IDEA A LA ACCIÓN

Planifica para ser constante y estratégico.



### 6 CHECKLIST DE CONTENIDO DE AUTORIDAD

- ✓ Aporto información útil y basada en evidencia.
- ✓ Evito hacer claims médicos prohibidos.
- ✓ Muestro mi experiencia y valores de marca.
- ✓ Mi contenido educa, inspira o ayuda a mi audiencia.
- ✓ Soy constante en la publicación y la calidad.
- ✓ Respondo a dudas y comentarios con cercanía.
- ✓ Genero confianza antes de vender.

**RECUERDA**  
Las personas confían en personas, no en marcas sin alma.

### 7 EJERCICIO PRÁCTICO

Completa tu mini plan de contenido para esta semana.

DÍA	TEMA / PILAR	FORMATO	OBJETIVO	LLAMADA A LA ACCIÓN
LUNES				
MARTES				
MIÉRCOLES				
JUEVES				
VIERNES				
SÁBADO				
DOMINGO				

Planificar hoy para impactar mañana.

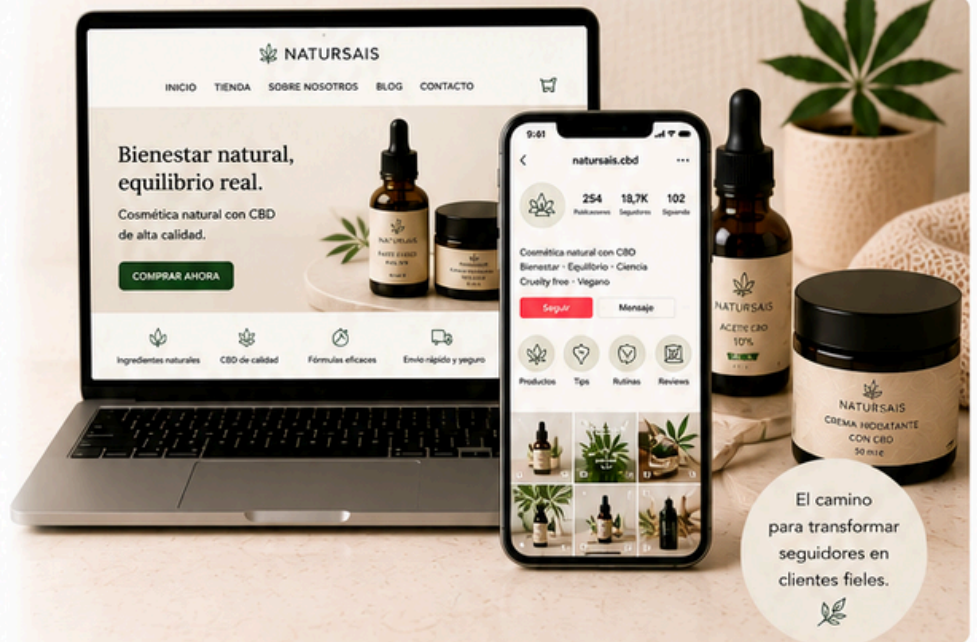
## LECCIÓN 5

# EMBUDOS DE VENTA



- Captación.
- Conversión.

Un embudo de ventas te guía para atraer personas interesadas, convertirlas en clientes y fidelizarlas. Cada etapa tiene un objetivo claro y acciones específicas que, bien implementadas, aumentan tus ventas de forma sostenible.



El camino para transformar seguidores en clientes fieles.



### 1 ¿QUÉ ES UN EMBUDO DE VENTA?

Es el proceso que sigue una persona desde que te descubre hasta que se convierte en cliente (y luego en promotor de tu marca).



**IDEA CLAVE**  
No se trata de vender, sino de ayudar a las personas adecuadas a tomar la mejor decisión con tu marca.

### 2 ETAPAS DEL EMBUDO Y SU OBJETIVO

- 1 CAPTACIÓN (TOFU)**  
Atraer tráfico y visibilidad de personas que aún no te conocen.  
**Objetivo:** Que descubran tu marca.
- 2 INTERÉS (MOFU)**  
Educar, conectar y generar confianza con contenido de valor.  
**Objetivo:** Que te elijan frente a la competencia.
- 3 CONVERSIÓN (BOFU)**  
Ofrecer la solución y facilitar la compra con una propuesta clara.  
**Objetivo:** Que compren por primera vez.
- 4 FIDELIZACIÓN (POST COMPRA)**  
Brindar una excelente experiencia para que repitan y recomienden.  
**Objetivo:** Que se conviertan en clientes leales.

### 3 CAPTACIÓN: ATRAER A TU AUDIENCIA

#### CANALES QUE FUNCIONAN

- Instagram / TikTok (Reels, contenido educativo)
- Anuncios (Meta Ads, TikTok Ads)
- Blog y SEO (artículos sobre CBD)
- Colaboraciones y influencers
- Email marketing (lead magnets)

#### IDEAS DE LEAD MAGNETS

- Guía gratuita: "Todo sobre el CBD"
- Checklist: "Rutina de skincare con CBD"
- Descuento en tu primera compra
- Mini eBook o plantillas

**TIP PRO**  
Aporta valor desde el primer contacto.

### 4 CONVERSIÓN: TRANSFORMAR INTERÉS EN VENTAS

#### CLAVES PARA CONVERTIR

- Propuesta de valor clara**  
¿Qué problema resuelve tu producto?
- Prueba social**  
Reseñas, testimonios, casos reales.
- Páginas de producto optimizadas**  
Imágenes de calidad, beneficios, ingredientes, modo de uso y preguntas frecuentes.
- Llamadas a la acción (CTA) efectivas**  
Comprar ahora • Envío 24/48h • Pago seguro
- Ofertas inteligentes**  
Bundles, descuentos por tiempo limitado, 2x1, envío gratis.

**ACEITE CBD 10%**  
Espectro completo  
Bienestar y equilibrio natural.  
★★★★★ (127 reseñas)

- Reduce el estrés y la ansiedad
- Mejora el sueño y la recuperación
- 100% natural • Vegano • Cruelty free

**29,90 €**

**AÑADIR AL CARRITO**

Envío rápido • Pago seguro

### 5 FIDELIZACIÓN: HAZ QUE VUELVAN Y TE RECOMIENDEN

- Email post compra**  
Agradece, educa y ofrece contenido útil.
- Programas de fidelización**  
Puntos, descuentos y beneficios exclusivos.
- Atención al cliente excepcional**  
Responde rápido, soluciona y sorprende.
- Contenido exclusivo para clientes**  
Tips, rutinas personalizadas, adelantos.
- Invita a recomendar**  
Incentiva reseñas y referidos.

#### RECUERDA

Un cliente satisfecho no solo vuelve, también recomienda y atrae nuevos clientes.



### 6 CHECKLIST PARA UN EMBUDO EFECTIVO

- Tengo claro a quién quiero ayudar (mi cliente ideal).
- Atraigo tráfico cualificado con contenido y anuncios.
- Genero valor y confianza en cada etapa.
- Mi propuesta es clara y diferencial.
- Facilito el proceso de compra.
- Ofrezco una gran experiencia post compra.
- Mido, analizo y optimizo constantemente.

**TIP PRO**  
Empieza simple, mide resultados y mejora paso a paso.

### 7 MÉTRICAS CLAVE DEL EMBUDO

ETAPA	MÉTRICA	¿QUÉ MIDE?
Captación	Alcance, visitas, leads generados	Cuántas personas te descubren y se interesan.
Interés	Engagement, tiempo en web, emails abiertos	Qué tan conectadas están con tu contenido.
Conversión	Tasa de conversión, ventas, ROAS	Cuántas personas compran y la rentabilidad.
Fidelización	Recompra, LTV, referidos, reseñas	El valor a largo plazo de tus clientes.

Lo que no se mide, no se puede mejorar.

### 8 EJEMPLO DE EMBUDO PARA UNA MARCA CBD



## LECCIÓN 6

# COMUNIDAD Y FIDELIZACIÓN



- Telegram.
- Clientes recurrentes.

Una comunidad fiel es el corazón de un negocio CBD sostenible. Telegram te permite crear un espacio cercano y seguro donde educas, escuchas y aportas valor. La fidelización convierte clientes satisfechos en embajadores de tu marca.



Clientes satisfechos hoy, embajadores de tu marca mañana.

### 1 ¿POR QUÉ CREAR COMUNIDAD?

- Genera confianza**  
Las personas confían en marcas cercanas y transparentes.
- Aporta valor constante**  
Educar y ayudar posiciona tu marca como referente.
- Aumenta ventas y recurrencia**  
Una comunidad activa compra más y mejor.
- Obtén feedback real**  
Escuchas a tus clientes y mejoras tu oferta.
- Convierte clientes en embajadores**  
Recomiendan y atraen nuevos clientes.

**IDEA CLAVE**  
No se trata solo de vender, sino de construir relaciones a largo plazo.

### 2 TELEGRAM: TU ESPACIO DE VALOR

- Canal público**  
Comparte contenido educativo, novedades y ofertas.
- Grupo privado**  
Crea una comunidad exclusiva para tus clientes más fieles.
- Mensajes fijados**  
Destaca reglas, FAQs, enlaces y recursos importantes.
- Encuestas y preguntas**  
Conoce a tu comunidad y adapta tu estrategia.
- Contenido exclusivo**  
Guías, descuentos, lanzamientos y acceso anticipado.

**TIP PRO**  
Mantén la constancia: mejor 3 mensajes de valor por semana que muchos sin calidad.

### 3 QUÉ COMPARTIR EN TU COMUNIDAD

- Educación CBD**  
Beneficios, usos, dosis, mitos y verdades.
- Rutinas y consejos**  
Skincare, bienestar, sueño, estrés, deporte.
- Novedades y lanzamientos**  
Nuevos productos, packs, reposiciones.
- Ofertas exclusivas**  
Descuentos y promociones solo para la comunidad.
- Historias y testimonios**  
Casos reales y experiencias de clientes.
- Contenido humano**  
Detrás de cámaras, valores y propósito de marca.

**RECUERDA**  
Aporta valor primero y vende después. La confianza genera ventas sostenibles.

### 4 FIDELIZACIÓN: CONVIERTE CLIENTES EN RECURRENTE

- |   |   |  |   |  |
|---|---|--|---|--|
| <b>EXPERIENCIA TOP</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Producto de calidad</li> <li>• Envíos rápidos</li> <li>• Empaque cuidado</li> <li>• Atención excepcional</li> </ul> | <b>PROGRAMAS DE LEALTAD</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Puntos por compras</li> <li>• Descuentos por fidelidad</li> <li>• Recompensas exclusivas</li> <li>• Niveles VIP</li> </ul> | <b>COMUNICACIÓN CONSTANTE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Email marketing</li> <li>• Novedades y contenidos útiles</li> <li>• Recordatorios de valor</li> </ul> | <b>INCENTIVA LA RECOMPRA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Packs y suscripciones</li> <li>• Recomendaciones personalizadas</li> <li>• Ofertas de reposición</li> </ul> | <b>SORPRENDE Y AGRADECE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Detalles en pedidos</li> <li>• Mensajes personalizados</li> <li>• Promociones sorpresa</li> </ul> |
|---|---|--|---|--|

**IDEA CLAVE:** Fidelizar cuesta menos que conseguir un nuevo cliente y aumenta tu rentabilidad.

### 5 EJEMPLO DE FLUJO DE FIDELIZACIÓN



**RESULTADO**  
Más confianza, más compras y más recomendaciones orgánicas.

### 6 CHECKLIST PARA CONSTRUIR COMUNIDAD Y FIDELIZAR

- ✓ He creado mi canal o grupo de Telegram.
- ✓ Comparto contenido de valor de forma constante.
- ✓ Respondo dudas y escucho a mi comunidad.
- ✓ Tengo ofertas exclusivas para mi comunidad.
- ✓ Cuento con un programa o beneficio para clientes recurrentes.
- ✓ Doy una experiencia excelente en cada compra.
- ✓ Agradezco, reconozco y sorprendo a mis clientes.

**RECUERDA**  
La comunidad no se construye en un día, pero sus resultados son para siempre.



### 7 MÉTRICAS QUE IMPORTAN

- Crecimiento de la comunidad**  
Nuevos miembros por semana/mes.
- Engagement**  
Reacciones, comentarios, participación.
- Tasa de conversión**  
De miembros a clientes.
- Recompra**  
% de clientes que compran de nuevo.
- Valor de vida del cliente (LTV)**  
Lo que cada cliente aporta a tu negocio.

**TIP PRO**  
Analiza, ajusta y mejora cada mes. Tu comunidad es un activo vivo que crece contigo.

## LECCIÓN 7

# ESCALABILIDAD

- Marca propia.
- White label.
- Automatización.

Escalar tu negocio significa crecer con sistemas, productos y procesos que te permitan llegar a más clientes, aumentar tus ingresos y construir una marca sólida y sostenible en el tiempo.



### 1 ¿QUÉ SIGNIFICA ESCALAR?

- Vender más sin depender 100% de tu tiempo.
- Tener procesos y sistemas que funcionen sin que estés siempre presente.
- Diversificar productos y canales de venta.
- Aumentar la rentabilidad y el impacto de tu marca.

**IDEA CLAVE**  
El objetivo no es trabajar más, sino construir un negocio que crezca solo.

### 2 MARCA PROPIA (PRIVATE LABEL)

Desarrollas tus propios productos con tu marca, envases y fórmulas exclusivas.

- Ventajas**  
Total control de la marca, márgenes más altos y diferenciación total.
- Requiere**  
Mayor inversión inicial, desarrollo de producto, testing y cumplimiento legal.
- Ideal para**  
Marcas que buscan posicionamiento fuerte y creación de un legado.

**TIP PRO**  
Empieza con un producto estrella y expande tu línea gradualmente.

### 3 WHITE LABEL

Utilizas productos ya formulados por un fabricante y los vendes con tu propia marca.

- Ventajas**  
Menor inversión, lanzamiento rápido y menos riesgos.
- Requiere**  
Elegir un buen proveedor, personalizar marca y diferenciarte en marketing.
- Ideal para**  
Emprendedores que quieren validar su marca y empezar a vender ya.

**RECUERDA**  
White label es el mejor punto de partida para escalar rápido y probar el mercado.

### 4 AUTOMATIZACIÓN: TRABAJA EN TU NEGOCIO, NO SOLO EN ÉL

#### MARKETING AUTOMATIZADO

- Emails automatizados
- Secuencias de bienvenida
- Carritos abandonados

#### VENTAS Y CRM

- Gestión de leads y clientes
- Segmentación automática
- Follow-ups inteligentes

#### ATENCIÓN AL CLIENTE

- Respuestas automáticas (FAQ)
- Chatbots y asistentes
- Base de conocimiento

#### OPERACIONES

- Gestión de pedidos y stock
- Facturación automática
- Integraciones con Shopify

#### ANÁLISIS Y REPORTES

- Métricas en tiempo real
- Dashboards automáticos
- Decisiones basadas en datos

**IDEA CLAVE:** La automatización te da tiempo, reduce errores y mejora la experiencia del cliente.

### 5 PASOS PARA ESCALAR TU NEGOCIO CBD

- VALIDA TU MODELO**  
Asegúrate de que tu producto y oferta funcionan.
- OPTIMIZA PROCESOS**  
Documenta y mejora cada paso de tu negocio.
- SISTEMATIZA Y AUTOMATIZA**  
Implementa herramientas y delega tareas.
- AMPLÍA TU CATÁLOGO**  
Crea nuevas líneas o packs complementarios.
- EXPANDE CANALES**  
Mayoristas, marketplaces, internacional.
- CREA UN EQUIPO**  
Rodeate de personas que sumen y compartan tu visión.

**TIP PRO:** Escala por pasos, no por saltos. La base sólida garantiza un crecimiento sostenible.

### 6 EJEMPLO DE ESCALABILIDAD

ETAPA	ACCIÓN CLAVE	RESULTADO
Inicio	White label, 1-3 productos	Validas mercado y generas primeras ventas
Crecimiento	Automatizas marketing y atención al cliente	Más ventas con menos tiempo invertido
Expansión	Lanzas marca propia y nuevas líneas	Más margen, más diferenciación
Escala	Equipo, procesos, datos y nuevos canales	Negocio sólido, rentable y escalable

**RECUERDA**  
La escalabilidad es diseñar hoy el negocio que te permitirá ser libre mañana.

### 7 HERRAMIENTAS QUE TE IMPULSAN

- TIENDA ONLINE** Shopify
- EMAIL MARKETING** Klaviyo
- AUTOMATIZACIÓN** Make
- CRM** HubSpot
- ANÁLISIS** Google Analytics
- DISEÑO** Canva

**TIP PRO:** Elige herramientas que se integren entre sí y crezcan contigo.

### 8 CHECKLIST DE ESCALABILIDAD

- Tengo un producto validado y rentable.
- Mis procesos clave están documentados.
- Uso herramientas de automatización.
- Tengo embudos de venta optimizados.
- Fidelizo clientes y tengo recurrencia.
- Análisis métricas y tomo decisiones.
- Diversifico productos y canales.
- Trabajo en mi marca, no solo en el día a día.



**META FINAL**  
Un negocio CBD que crece sin límites y te da libertad financiera y personal.

