



Anulando Excusas:

~~No tengo Tiempo para Crear el Contenido de mi Curso~~

Por:

Patricio Bustamante M.

[www.e-learning.ninja](http://www.e-learning.ninja)

V1



**E-LEARNING  
NINJA**

## Anulando la excusa

*“No tengo tiempo para crear el contenido del curso”*

Esta excusa sin duda que es una excusa autogenerada y no tiene nada que ver que no tener tiempo, sino que tiene que ver con **no tener un método para desarrollar el curso**.

Cómo verás a continuación tu **primer curso debe ser parte de una estrategia** que te lleve a optimizar tu tiempo y conseguir ventas.

A continuación, te voy describir los principales puntos que debes considerar para que tengas listo **tu primer curso en menos de una semana**.

### 1.\_ Debe ser un curso básico

El mayor error que se comete cuando se quiere crear un primer curso, es que queremos crear un mega, hiper, super, tremendo curso.

Crear un curso de unas 10 horas de duración te puede llevar entre 1 y 3 meses, pero **si creas un curso que dure 1 o 2 horas no te tomará más de 1 semana**.

### 2.\_ El objetivo de tu primer curso es validar tu idea

Tus amigos, colegas y familiares de seguro querrán apoyarte y te dirán que la idea de crear tu curso les parece genial y que cuentes con su apoyo, pero nadie te puede garantizar que tu curso lo van a comprar, incluso aquellos que te dijeron que era buena idea.

**La prueba de fuego está en conseguir tus primeras ventas y no en preguntar si lo comprarían.**

### 3.\_ No subestimes el poder de lo básico

Generalmente cuando creamos un curso queremos incluir todo lo que hemos aprendido y más. Queremos aportar la mayor cantidad de información porque pensamos que se venderá mejor y la verdad que no es tan así.

Existen una **enorme cantidad de personas que se están iniciando en tu área y ellas son las personas a las cuales podrías llegar con mayor facilidad** ya que conectarán mucho mejor contigo y te verán como un guía, como un mentor.

### 4.\_ Debe ser tu Producto Mínimo Viable

Tu primer curso sin duda que debe ser de gran calidad, pero esto no significa que sea extenso ni complejo.

**Debe ser un curso que esté 100% terminado y que resuelva un problema puntual.**

### 5.\_ Diseñalo de manera estratégica

Debe ser **diseñado de manera estratégica para generar el deseo del curso más completo y avanzado** que crearás con posterioridad.

Piense en tu primer curso como **un puente que llevará a tus primeros alumnos entre tu curso básico y tu futuro curso nivel avanzado o más completo.**

### 6.\_ Conseguir Feedback una vez que lo terminen

La duración de **tu primer curso debe ser breve y no difícil de completar** ( sin descuidar la calidad), ya que una de las cosas que más nos importa es lo que terminen, ojalá en no más de 1 día.

**Una vez que lo terminen, podrás conseguir opiniones, sugerencias, testimonios y lo más importante preguntarles: ¿Qué les gustaría aprender en un curso avanzado?**

### 7.\_ Duración del Curso

Tu primer curso **no debería de ser de más de 3 a 5 lecciones**, y que cada lección de preferencia no duren más de 10 minutos.

El formato ideal sin duda que es el video, ya que es el formato con mayor demanda por parte de los alumnos y con el cual puedes generar una mejor conexión.

## 8.\_ Sobre el precio de tu primer curso

El precio promedio de este tipo de cursos de introducción es de 27 dólares. Si bien es cierto hay personas ganando buen dinero con cursos de bajo precio, dentro de nuestra estrategia la idea principal es conseguir tus primeras ventas y que el precio no sea una objeción para que lo adquieran.

## 9.\_ Y luego qué ...

Perfecto ya has conseguida las primeras ventas de tu curso básico, tienes clientes y testimonio, ya es hora de comenzar con el desarrollo de curso principal.

Ahora tu primer curso básico tendrá 2 nuevos objetivos:

- **Objetivo 1:** Ahora podrás incluso bajar aún más el precio de tu curso y así podrás tener más ventas y lo principal, **generará una primera relación con nuevos clientes.** Ten presente que es más fácil venderle a alguien que ya te conoce, que alguien que no sabe nada de ti.
- **Objetivo 2:** Ahora es el momento en que ese dinero que consigas con tu curso básico, lo **inviertas en tráfico de pago para generar más visitas y más posibilidades de ventas de tu curso principal y más caro.**

Con esta estrategia podrás tener un curso que se venda en piloto automático.

*“Ojalá hubiese sabido esto cuando creé mi primer curso.”*

Un abrazo y mis deseos de el mejor de los éxitos

Patricio B.

<https://e-learning.ninja/>

