

# EL EFECTO SKOOL

Cómo transformar tus cursos sueltos en una máquina de ingresos recurrentes

Por Gabriel Blanco

Fundador del [Club IA \\$100k](#)



Introducción

# La Noche que Casi Renuncio

Es 4:37 AM del 15 de marzo de 2022.

Acabo de cerrar mi lanzamiento más grande hasta la fecha: **\$127,340 en 7 días.**

Debería estar durmiendo el sueño de los justos.  
Debería estar celebrando. Debería sentirme en la cima del mundo.



# En cambio, estoy sentado frente a mi laptop con un **nudo en el estómago**

Mirando una hoja de cálculo que me dice algo que no quiero aceptar:

**Estos ingresos me alcanzan para 3 meses. Tal vez 4 si recorto gastos.**

Y luego viene el pensamiento que me persigue desde hace 2 años:

"Tengo que volver a hacer esto en 10 semanas. El mismo circo. El mismo desgaste. Las mismas 80 horas semanales de contenido, emails y ansiedad."

# Déjame presentarme adecuadamente

Soy **Gabriel Blanco**, fundador de Alkimia Institute y el Club de Inteligencia Artificial.

En estos 15 años:

- He facturado más de **\$2.5 millones en Hotmart**
- He recibido premios por superventas en Latinoamérica
- He creado más de 500 cursos digitales
- He generado más de 100,000 ventas únicas

Desde afuera, mi negocio parecía un éxito rotundo.

Pero por dentro, me estaba muriendo.

# La Prisión de Oro

**Cada lanzamiento**

Una montaña rusa emocional

**Cada mes**

Empezaba desde cero

**Cada decisión**

"¿Y si el próximo lanzamiento no funciona?"

Había construido una prisión de oro. Sí, ganaba bien. Pero era esclavo de un sistema que me obligaba a "performar" constantemente o morir de hambre.

A person is sitting at a desk in a cluttered office, holding a large, glowing lightbulb. The office is filled with papers, sticky notes, and a desk lamp. The lightbulb is the central focus, emitting a warm glow. The person's hands are visible, holding the base of the bulb. The background is a wall covered in papers and sticky notes, suggesting a busy, creative environment. The overall scene is dimly lit, with the lightbulb providing the primary source of light.

# El Punto de Quiebre

Ese día de marzo, después de ver esos números a las 4 AM, tomé una decisión.

No podía seguir así.

# El Descubrimiento

Pasé los siguientes 90 días investigando obsesivamente a creadores que NO vivían en esta montaña rusa. Estudié sus modelos de negocio. Entrevisté a varios en llamadas de Zoom que pagué de mi bolsillo.

Y descubrí algo que cambió todo:

**Los creadores más tranquilos y rentables no vendían cursos. Vendían acceso recurrente.**

Tenían comunidades. Membresías. Suscripciones mensuales.

Mientras yo celebraba un lanzamiento de \$100K que me dejaba agotado, ellos despertaban el primer día del mes sabiendo exactamente cuánto iban a ganar. Y ese número crecía mes a mes sin necesidad de "lanzar" nada.

# Los Resultados del Efecto Skool

01

---

## Mes 1

Lancé la primera membresía. 47 miembros a \$19/mes =  
**\$893 MRR**

02

---

## Mes 3

124 miembros = **\$2,356 MRR**

03

---

## Mes 6

4 Membresías con 217 miembros = **\$4,123 MRR**

04

---

## Hoy

Varias membresías con ingresos predecibles que me permiten dormir tranquilo

# Pero lo más importante **no fueron los números**

✓ Despertar un lunes  
sabiendo que no tenía que  
"convencer" a nadie

✓ Poder planificar  
vacaciones sin pánico

✓ Recuperar mi paz mental

---

Este eBook no es teoría. Es el manual exacto que usé para hacer esa transición.

Si estás cansado de la montaña rusa. Si estás harto de empezar desde cero cada mes. Si quieres construir un negocio que trabaje para ti y no al revés...

Bienvenido a El Efecto Skool.

PARTE 1

**MENTALIDAD Y  
FUNDAMENTOS**



# Capítulo 1: El Cambio de Mentalidad De Vendedor a Líder de Tribu

Cuando decidí hacer mi primera membresía, cometí un error que casi mata el proyecto antes de empezar.

Intenté venderla como *"mi curso de \$497 pero a plazos de \$49/mes"*.

**¿El resultado?** Vendí 8 membresías en mi primera semana. Patético para alguien con mi audiencia.

📄 El problema no era el precio. El problema era que yo seguía pensando como vendedor de cursos, no como líder de una comunidad.

# La Gran Mentira de la "Información"

Déjame ser brutalmente honesto contigo:

# La información ya no vale nada.

En YouTube hay millones de horas de contenido gratuito. En blogs, en podcasts, en TikToks. Tu audiencia puede aprender prácticamente cualquier cosa sin pagarte un centavo.

Si intentas vender una membresía diciéndole a la gente "te daré acceso a videos exclusivos", vas a fracasar. Porque eso no es lo que realmente quieren.

# La gente moderna paga por tres cosas

## 1. ACCESO (a ti como persona)

- Poder hacerte preguntas específicas sobre su situación
- Recibir feedback personalizado sobre su progreso
- Sentir que alguien con experiencia está viendo su trabajo

## 2. COMUNIDAD (el poder del grupo)

- Saber que no están solos en el proceso
- Networking con personas que están en su mismo camino
- Accountability: alguien que note si desaparecen
- Celebración conjunta de victorias

## 3. CURACIÓN (el atajo del conocimiento)

- Que alguien les diga exactamente qué hacer y en qué orden
- Eliminar el 80% de información irrelevante
- Ahorrar meses de prueba y error
- Saber qué ignorar (tan importante como saber qué hacer)

# El Cambio Que Lo Cambió Todo

## ANTES

~~"Curso de marketing"~~

Resultado: 8 ventas

## DESPUÉS

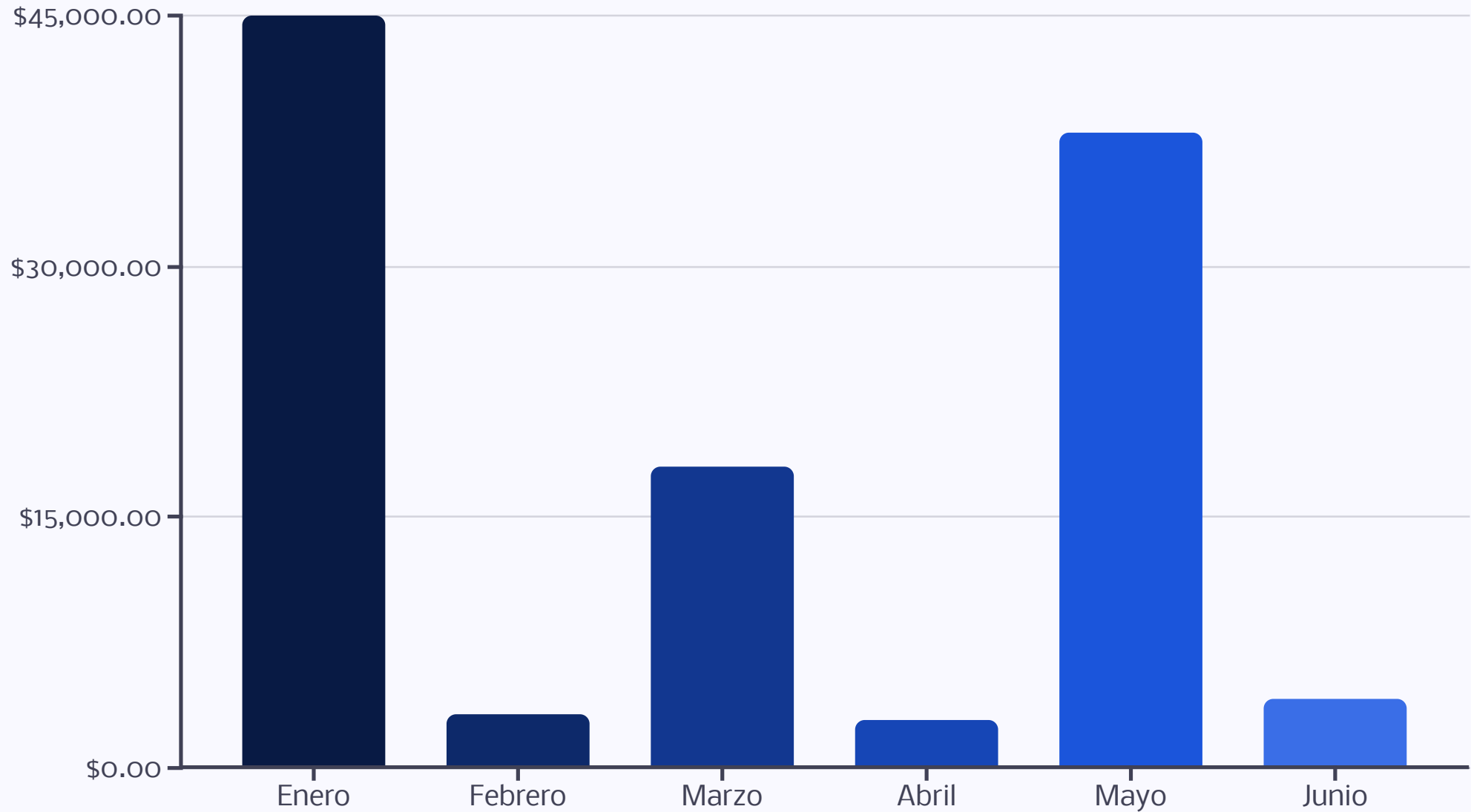
**"Una comunidad donde nunca más estarás solo en tu camino a \$10K/mes. Acceso directo a mí cada semana, networking con otros creadores serios, y el mapa exacto sin la basura que no funciona."**

Resultado: 47 ventas en la siguiente semana

# La Magia del MRR (Monthly Recurring Revenue)

Permíteme mostrarte dos escenarios reales de mi vida:

# ANTES: Modelo de Cursos



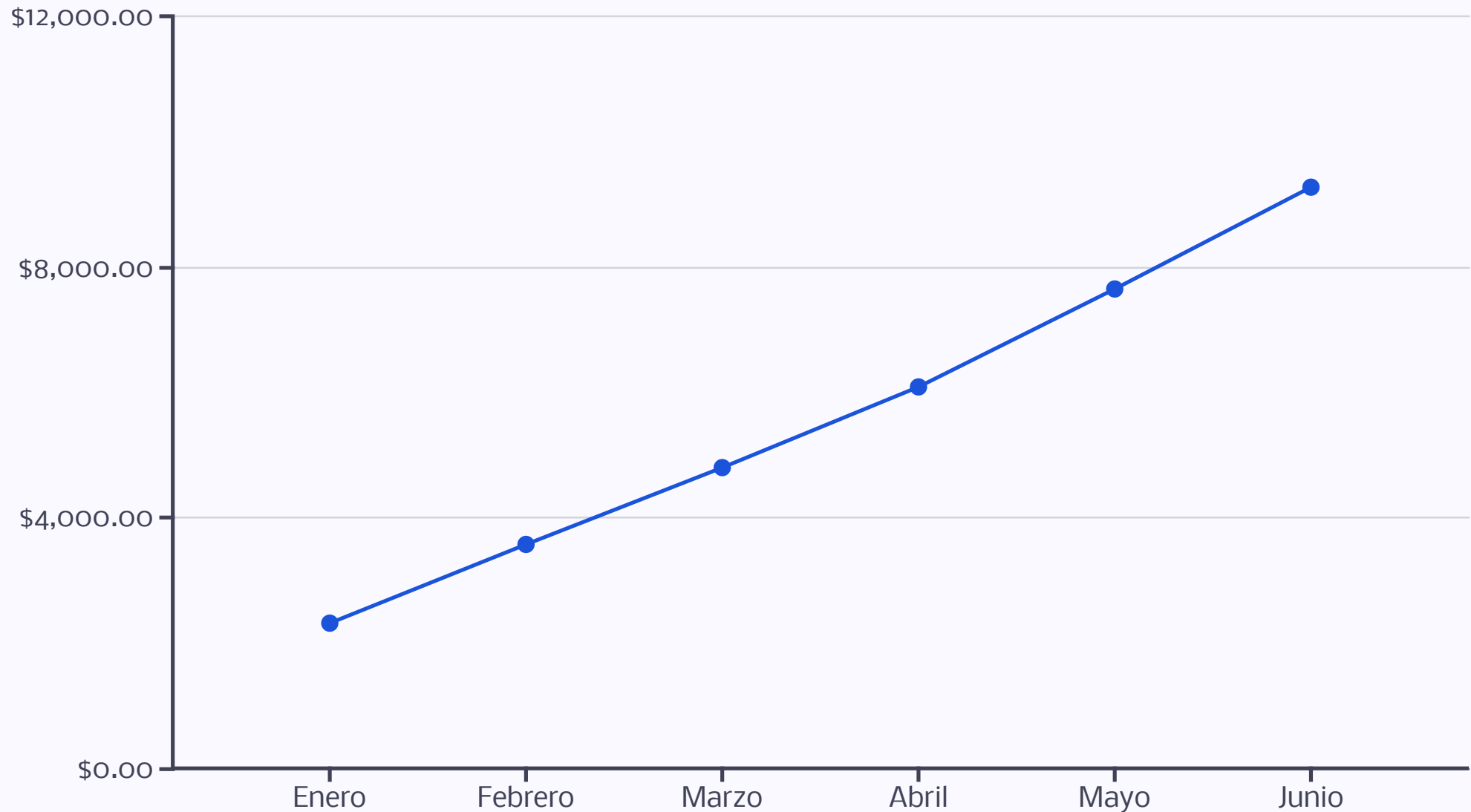
**Total 6 meses:** \$111,100

**Promedio mensual:** \$18,517

**Nivel de estrés:** Insoportable

**Horas trabajadas/semana:** 65-80

# DESPUÉS: Modelo de Membresía



**Total 6 meses:** \$33,663

**Nivel de estrés:** Bajo

**Promedio mensual:** \$5,610

**Horas trabajadas/semana:** 20-25

Sí, gané menos dinero. Pero gané algo más valioso: predecibilidad y paz mental.

# La Escalera del Crecimiento



El modelo de cursos es un sprint constante. El modelo de membresías es una escalera que subes de forma sostenible.

# De Clientes a Tribu

## El Poder de la Pertenencia

Aquí está algo fascinante que descubrí sobre la psicología humana:

### Compra de Curso (\$497)

Su cerebro procesa esto como una **transacción**.

Pagó por un producto. Lo recibió. Relación terminada.

### Membresía (\$19/mes)

Su cerebro lo procesa como una **membresía a un club**.

Como ir al gimnasio. Como Netflix. Como pertenecer a algo.

# El Truco Psicológico Más Poderoso

La gente no cancela membresías por razones lógicas. Las cancelan por razones emocionales.

📄 En mi comunidad Skool, he visto personas que NO han consumido contenido en 2 meses... pero siguen pagando. ¿Por qué?

Porque cuando entran una vez por semana y ven a la comunidad activa, ven a personas celebrando victorias, ven mi nombre respondiendo preguntas... **se sienten parte de algo más grande que ellos.**

Cancelar no se siente como "ahorrar \$19". Se siente como **abandonar a su tribu.**

Este fenómeno psicológico se llama "costo de cambio emocional" y es tu mayor aliado en retención.

# Matando el Miedo

## "¿Tendré que crear contenido infinito?"

Esta es LA objeción mental que detiene a la mayoría de creadores:

*"Si cobro mensual, ¿tendré que estar creando contenido nuevo cada semana para siempre?"*

La respuesta es **NO**. Y aquí está por qué:

El error es pensar que el valor de tu membresía viene del volumen de contenido. Eso es falso.

He visto membresías fracasar con 500 videos. Y he visto membresías exitosas con 20 videos totales.

# El Valor Real Viene De:

1

## Resultados tangibles

¿Están logrando lo que vinieron a lograr?

2

## Conexión humana

¿Se sienten vistos y escuchados?

3

## Progreso visible

¿Pueden ver que están avanzando?

4

## Comunidad activa


¿Hay vida en el grupo?


# Mi Fórmula Semanal

En mi membresía, tengo aproximadamente **40 lecciones grabadas en total**. No son 400. Son 40.

Pero cada semana hago:

 1 sesión de Q&A en vivo de 60 minutos

 1 "Hot Seat" donde revisamos el trabajo de un miembro

 Posts diarios de tips rápidos en la comunidad

Eso es todo.

Y la retención es del **87% a 6 meses**. Porque el valor no está en la cantidad de videos, está en el progreso que están teniendo gracias a la claridad, el feedback y la comunidad.

# Capítulo 2: Diseñando Tu Oferta Irresistible

Cuando estaba diseñando mi membresía, pasé 3 semanas iterando la oferta.

## Primera versión ❌

"Acceso a mis cursos + comunidad"

Aburrido. Genérico. No vendía.

## Versión final ✅

"El sistema completo para construir tu membresía de \$5K-\$20K MRR en 90 días, con acceso directo a mí, una comunidad de creadores serios, y las 4 sesiones de estrategia mensuales que aseguran tu éxito."

¿Ves la diferencia?



# La Estructura "Bento Box"

## Los 3 Pilares de Valor

En Japón, las cajas Bento son comidas perfectamente balanceadas donde cada compartimento tiene un propósito. Tu membresía debe ser igual.

# PILAR #1: EL AULA

## La Base de Conocimiento

Este es donde guardas tu contenido grabado. Pero ojo: no es un cementerio de videos.

### Qué incluir:

- Cursos modulares y cortos (5-15 min por video)
- "Mapas de ruta" claros: Paso 1 → Paso 2 → Paso 3
- Enfoque en ACCIÓN, no en teoría interminable
- Actualizaciones cada 2-3 meses (no cada semana)

### Ejemplo de mi estructura:

01

---

**Validación** - 6 videos, 45 min total

03

---

**Setup Técnico** - 8 videos, 67 min

05

---

**Lanzamiento** - 6 videos, 49 min

02

---

**Diseño de Oferta** - 5 videos, 38 min

04

---

**Tráfico Orgánico** - 7 videos, 51 min

06

---

**Retención** - 5 videos, 41 min

**Total:** 37 videos, ~5 horas de contenido. Eso es suficiente.


# PILAR #2: LA COMUNIDAD

## El Corazón

Este es el diferenciador. Aquí es donde ocurre la magia que justifica el pago mensual.

### Elementos clave:

- Feed principal activo (posts diarios de miembros)
- Canal de "Victorias" (celebraciones públicas)
- Canal de "Preguntas" (Q&A entre miembros)
- Canal de "Recursos" (templates, herramientas)
- Sistema de gamificación (niveles, insignias, leaderboard)

 **Lo más importante:** TÚ debes estar activo. Responde al menos 5-10 preguntas por semana. Celebra las victorias. Sé visible.

# PILAR #3: EL CALENDARIO

## El Pulso

Este es el elemento que justifica la recurrencia. Sin esto, la gente siente que puede "pausar" y volver después.

### Lo mínimo viable:

1 sesión de Q&A mensual en vivo (60 min)

### Lo ideal:

- 1 Q&A semanal o quincenal (60 min)
- 1 Hot Seat mensual (revisas el trabajo de 1-2 miembros)
- 1 Masterclass sorpresa cada 2 meses

**El truco psicológico:** Anuncia eventos con 1 semana de anticipación. Si alguien está pensando en cancelar y ve "Hot Seat en 5 días", probablemente se quede ese mes más.

# El Pricing Estratégico

## Los 3 Niveles Ganadores

He analizado más de 200 membresías exitosas en Skool. Los precios se agrupan en 3 rangos claros:



# Los 3 Tiers de Pricing

1

**Low Ticket: \$9-\$19/mes**

**Para quién:** Nichos masivos (fitness, cocina, idiomas, hobbies)

**Lo que esperan:** Contenido estructurado + comunidad

**Frecuencia de eventos:** 1 evento mensual mínimo

**Volumen necesario:** 300-1,000+ miembros para ser rentable

2

**Medium Ticket: \$19-\$49/mes** ★ SWEET SPOT

**Para quién:** Habilidades profesionales (marketing, ventas, finanzas, negocios)

**Lo que esperan:** Resultados tangibles + networking + acceso a ti

**Frecuencia de eventos:** 2-4 eventos mensuales

**Volumen necesario:** 100-300 miembros para \$5K-\$15K MRR

3

**High Ticket: \$97-\$297/mes**

**Para quién:** Masterminds, B2B avanzado, transformaciones profundas

**Lo que esperan:** Acceso directo a ti + red de alto nivel + resultados grandes

**Frecuencia de eventos:** Semanal + acceso casi privado

**Volumen necesario:** 30-100 miembros para \$3K-\$30K MRR

# La Estrategia de "Miembros Fundadores"

Aquí está un error que veo todo el tiempo:

Crean su membresía perfecta, le ponen precio de \$97/mes, lanzan... y nadie compra. ¿Por qué? Porque no hay prueba social. La comunidad está vacía.

## La jugada inteligente:



### Fase 1: Founding Members

Primeros 50 miembros

Precio especial: \$9/mes (o 50% de descuento)

**Beneficio:** "Precio de fundador CONGELADO para siempre"

### Fase 2: Early Bird

Miembros 51-150

Precio: \$19/mes

**Beneficio:** "Precio early bird mientras construimos a 200"

### Fase 3: Precio Regular

Miembro 151+

Precio final: \$49/mes

Sin descuentos especiales

# Por Qué Funciona Esta Estrategia



## Urgencia Real

Los primeros 50 sienten que están obteniendo un deal épico



## Precio Creciente

Creas urgencia real (el precio SUBE conforme crece)



## Evangelistas

Los fundadores se convierten en evangelistas (defienden su inversión)



## Prueba Social

Cuando llegues a \$49/mes, ya tienes testimonios y comunidad activa

# Reciclando Tus Cursos Existentes

## La Estrategia del "Vault" (Bóveda)

Si ya tienes cursos que vendes por \$97, \$197 o más, NO los tires. Conviértelos en tu ventaja competitiva.

**"Únete a la membresía por \$49/mes y obtén acceso instantáneo a mi librería completa de cursos que normalmente cuestan \$900+ si los compraras por separado."**

### Ejemplo real de mi pitch:

"Dentro de la membresía encontrarás:

- Mi curso de Copywriting (\$197)
- Mi curso de Funnels (\$147)
- Mi curso de Ads (\$247)
- Mi curso de Email Marketing (\$127)
- **Valor total: \$718**

Pero como miembro, los tienes todos desde el día 1. Más la comunidad. Más las sesiones en vivo. Por \$49/mes."

**\$718**

Valor percibido

Masivo

**\$0**

Costo real para ti

Ya creaste ese contenido

**5X**

Conversión

Se dispara porque sienten que están "ahorrando"

## PARTE 2

# IMPLEMENTACIÓN TÉCNICA



# Capítulo 3: Configuración de Skool en 48 Horas

Una de las razones por las que [Skool](#) es tan poderoso es su simplicidad brutal.

Cuando intenté crear mi primera membresía en Kajabi, me tomó 3 semanas y casi me vuelvo loco con plugins, integraciones y diseño.

Con [Skool](#), tuve mi comunidad lista en 2 días.

# Por Qué Skool

## (y no Kajabi, Circle o Discord)

Déjame ser claro: he probado todo. Kajabi, Teachable, Circle, Discord, Telegram, WhatsApp Groups, Facebook Groups.

Skool gana por 4 razones específicas:

1

### Gamificación nativa

- Sistema de niveles automático (1-9)
- Leaderboard visible para todos
- Puntos por participación
- Esto crea adicción positiva y retención orgánica

2

### Diseño anti-distracción

- No puedes personalizar colores locos ni añadir mil banners
- El diseño minimalista obliga al contenido a ser el protagonista
- Menos features = más enfoque en lo que importa

3

### Todo-en-uno simple

- Cursos + Comunidad + Calendario + Chat en una sola plataforma
- No necesitas Zoom, Calendly, Discord por separado
- Una sola suscripción (\$99/mes)

4

### El "Network Effect"

- Skool está creciendo exponencialmente
- Los miembros de otras comunidades Skool descubren la tuya
- El directorio público genera tráfico orgánico

# Setup Paso a Paso: DÍA 1

## FUNDAMENTOS

Crea tu cuenta en Skool.com

Elige el nombre de tu comunidad

Importante: que refleje el RESULTADO, no el método

✗ "Curso de Marketing de Gabriel"

✓ "Growth Accelerator: De \$0 a \$10K MRR"

Configura tu About (Descripción)

- Párrafo 1: Para quién es (específico)
- Párrafo 2: Qué van a lograr
- Párrafo 3: Cómo funciona la comunidad
- Call-to-Action final

Sube tu logo y banner

Logo: 400×400px mínimo | Banner: 1920×400px recomendado

Configura las 3 preguntas de admisión

1. "¿Cuál es tu mayor desafío con [tu tema] ahora mismo?"
2. "¿Cómo te enteraste de esta comunidad?"
3. "¿Quieres que te envíe [recurso extra] a tu email?"

# Setup Paso a Paso: DÍA 2

## CONTENIDO BASE

01

---

### Crea el post de BIENVENIDA

Fíjalo al top con video de bienvenida y plan de primeros 7 días

02

---






### Sube tu primer curso al Aula

Módulo de "Bienvenida e Inicio" (3-5 videos cortos) + Módulo 1 de tu contenido principal

03

---

### Configura tus Canales

 Anuncios |  Preguntas y Respuestas |  Victorias |  Recursos |  Chat General

04

---

### Configura los Niveles

Sistema de gamificación con recompensas en cada nivel

05

---

### Crea tu primer evento

"Q&A de Bienvenida" (fecha en 7-10 días)

# El Post de Bienvenida Perfecto

Este es el elemento más crítico y más ignorado.

Cuando alguien paga y entra a tu Skool, lo primero que ve es... ¿qué?

Si ven un desierto, una comunidad vacía, o posts aleatorios, su cerebro dice "esto no vale \$49". Y se van.

## Elementos no negociables:

### 1. Video de bienvenida personal

2-4 minutos mirando a cámara, agradeciendo, explicando los 3 pasos para empezar

### 2. Checklist de primeros pasos

Lista clara: Día 1, Día 2, Día 3-7

### 3. Promesa de respuesta

"Si tienes dudas, etiquétame con @ y te respondo en menos de 24 horas"

### 4. Victoria rápida definida

"Tu meta esta primera semana: [logro específico pequeño]"

# Estrategia de Gamificación Que Retiene

El sistema de niveles de Skool es tu arma secreta de retención.

Los miembros ganan puntos cuando:

- Alguien le da "like" a su post (+1 punto)
- Alguien le da "like" a su comentario (+1 punto)
- Suben de nivel (bonus de puntos)

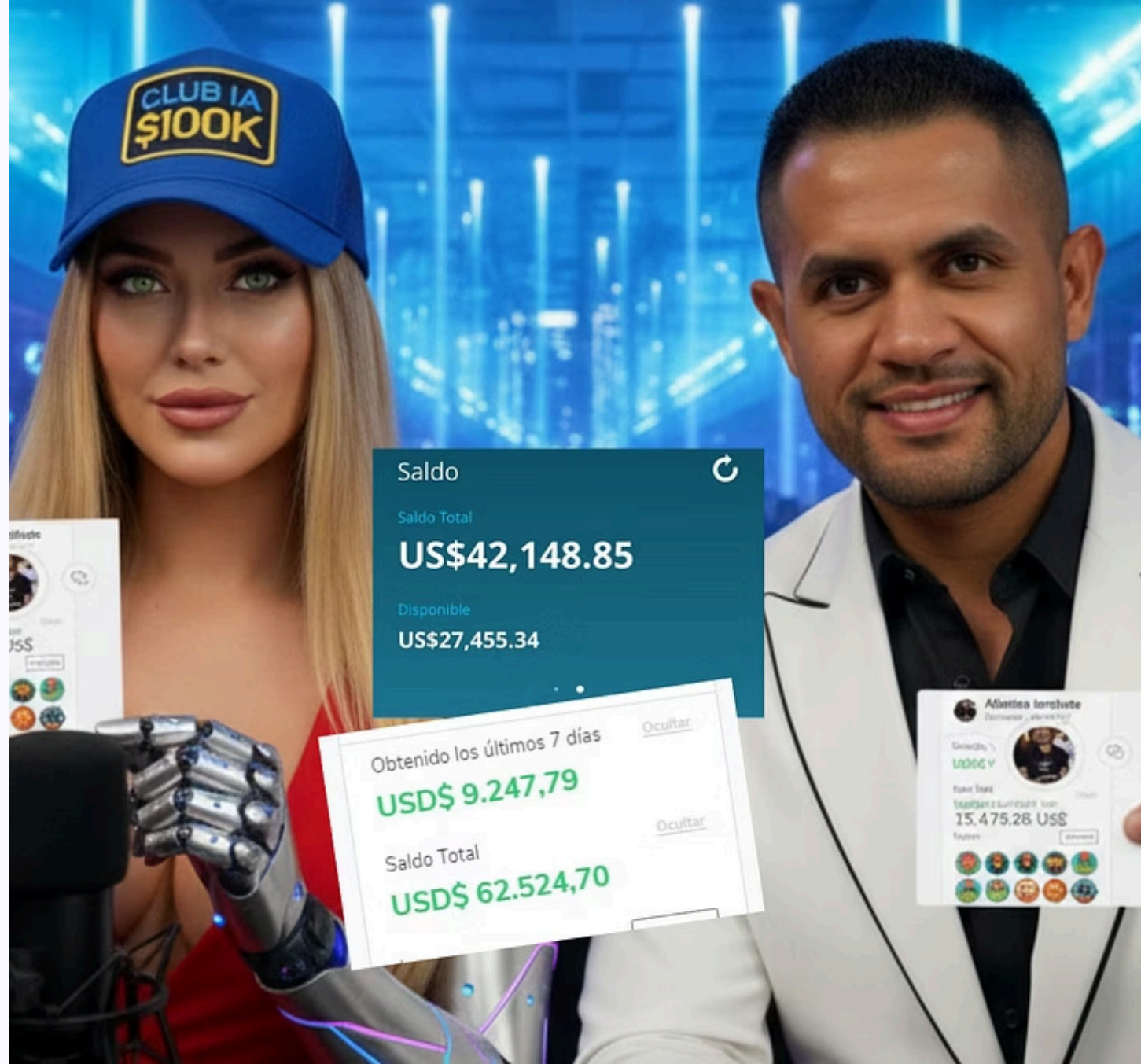
Cómo configurar niveles inteligentemente:

1	<b>Nivel 1-2 (Fácil)</b> Meta: Primera semana Recompensa: PDF bonus o plantilla
2	<b>Nivel 3 (Moderado)</b> Meta: 2-3 semanas Recompensa: Módulo avanzado
3	<b>Nivel 4 (Requiere esfuerzo)</b> Meta: 1-2 meses Recompensa: Elegible para Hot Seat
4	<b>Nivel 5+ (Élite)</b> Meta: Miembros más activos Recompensa: Grupo privado o llamada 1:1

📌 **El truco psicológico:** Cuando alguien llega a Nivel 4 y ha invertido 2 meses en llegar ahí, cancelar se siente como "perder todo ese progreso". Es el efecto Sunk Cost a tu favor.

### PARTE 3

## GENERACIÓN DE TRÁFICO



# Capítulo 4: La Máquina de Tráfico De Instagram/TikTok a Skool

Aquí está el error número uno que cometen el 90% de creadores:

Intentan vender su membresía directamente desde un Reel de Instagram.

Post tras post diciendo "Únete a mi comunidad, link en bio".

**¿Resultado?** La audiencia se cansa. El engagement cae. Las ventas son mediocres.

Yo hice exactamente eso durante mi primer mes. Vendí 8 membresías y pensé que había fracasado.

Hasta que descubrí la estrategia de los dos escalones.

# El Embudo de Comunidad

## Los Dos Escalones



### ESCALÓN 0

Contenido Orgánico (IG/TikTok/YouTube)



### ESCALÓN 1

Comunidad Gratuita en Skool



### ESCALÓN 2

Membresía Premium de Pago

### ¿Por qué funciona esto?

Porque la gente necesita experimentar Skool antes de pagar por él. La mayoría nunca ha usado la plataforma.

Cuando promocionas "únete a mi comunidad gratuita", la fricción es cero. Miles entrarán.


Una vez dentro, ven lo increíble que es la plataforma, ven la comunidad activa, reciben valor... y cuando ofreces el upgrade a la versión premium, la conversión es 5-10 veces mayor.

# Mi Implementación Real

## Skool Gratuito

### "Club de Creadores"

- Recursos básicos
- Comunidad
- 1 Q&A mensual

 2,847 miembros

## Skool Premium

### "Alkimia Inner Circle"

- Todo lo anterior +
- Cursos completos
- 4 Q&As mensuales
- Hot Seats
- Acceso directo

 340+ miembros de pago

12%

Conversión a premium

De gratuito a pago

1-2%

Sin comunidad gratuita

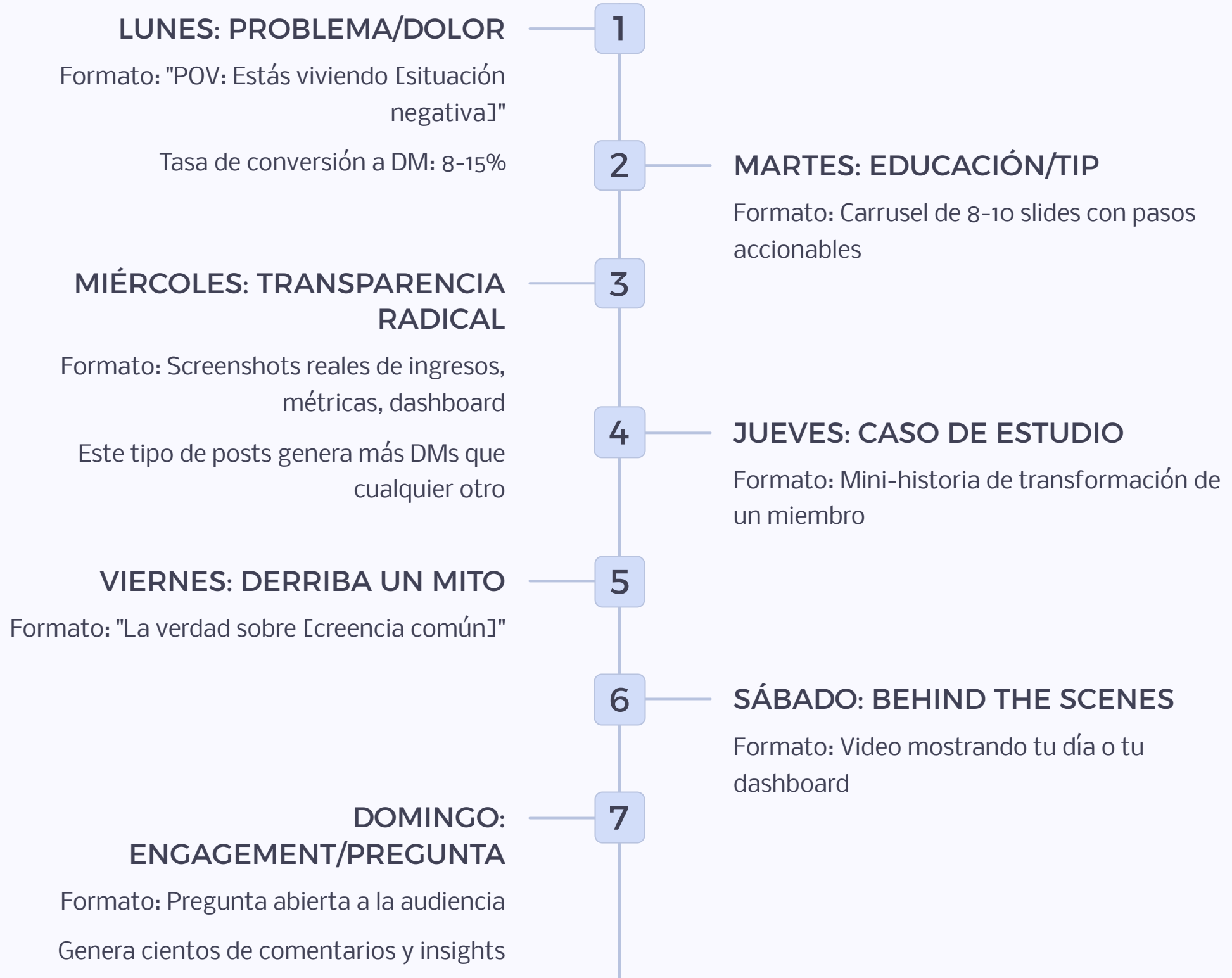
Conversión directa típica

# El Contenido Que Convierte

## Framework de 7 Días

No todo el contenido convierte igual. Después de analizar mis 1,200+ posts, descubrí los 7 tipos que generan más tráfico a Skool:

# Los 7 Pilares de Contenido



# El CTA Magnético (Call-to-Action)

El Call-to-Action es donde el 80% pierde la venta.

## CTAs que NO funcionan:

- ❌ "Link en bio"
- ❌ "Visita mi web"
- ❌ "Sígueme para más"

## CTAs que SÍ funcionan:

- ✅ "Comenta [PALABRA] y te envío [RECURSO]"
- ✅ "Responde este Story con [EMOJI] y te explico cómo"
- ✅ "Guarda este post y te envío la guía completa por DM"

## ¿Por qué funciona "comentar palabra"?

**Algoritmo:** Instagram/TikTok premian el engagement

**Compromiso:** Quien comenta está más caliente que quien solo lee

**Conversación:** Te permite iniciar un DM natural

**Segmentación:** Sabes exactamente qué les interesa

# El "Contenido de Bastidores" en Stories

Tus Stories de Instagram son la oportunidad más subestimada.

La mayoría solo postea selfies o comida. Eso no convierte.

## La estrategia de Stories que genera FOMO:

01

---

### Stories 1-3: Teaser

Screenshot del dashboard de tu Skool. Mostrar pregunta de miembro, ocultar lo mejor

03

---

### Stories 6-7: Invitación

"Esto fue solo UN ejemplo de las conversaciones que pasan dentro todos los días"

**Frecuencia:** 2-3 veces por semana, no todos los días

**Resultado:** La gente ve que hay VIDA dentro de tu comunidad. Ven que no están comprando contenido muerto, están comprando pertenencia a algo activo.

02

---

### Stories 4-5: Valor

Responde la pregunta completa en video. Muestra tu proceso de pensamiento

04

---

### Stories 8-10: Celebración

Screenshot del post de victoria en tu Skool. "Logros como este pasan cada semana"

# La Colaboración Estratégica (Growth Hack)

Una vez que tengas 50-100 miembros, este hack multiplica tu crecimiento:

## La estrategia del Guest Expert:



### Identifica 5-10 creadores

En nichos complementarios (NO competidores directos). Ejemplo: Si eres de marketing, busca creadores de copywriting, diseño, ventas



### Ellos promocionan la sesión

A SU audiencia para que se unan (gratis) a tu Skool



### Invítalos como "expertos invitados"

Oferta: "Ven a mi comunidad de 150 personas, da una masterclass de 45 min, puedes hacer una oferta al final"



### Resultado Win-Win

Tu comunidad crece (traen su audiencia). Su audiencia te conoce a ti. Conversión natural de gratis a pago después del evento

# Capítulo 5: Estrategia de Lanzamiento

## Los Primeros 100 Miembros

Mi primer lanzamiento fue un desastre. 8 ventas en la primera semana.

Mi segundo lanzamiento (después de ajustar la estrategia): **47 ventas en 5 días.**

La diferencia no fue la audiencia. Fue el PROCESO.

# Pre-Lanzamiento: Validación en 7 Días

Antes de crear tu membresía completa, necesitas validar la idea.

## DÍA 1-2: LA ENCUESTA

En Instagram Stories: "¿Te interesaría una comunidad donde [RESULTADO]?"

Si al menos 20-30% votan "Sí", tienes validación

## DÍA 5-7: ANUNCIO

"Estoy creando algo nuevo... Lanzamiento en 10-14 días. Primeros 50: Precio de fundadores"

"Comenta LISTA para acceso prioritario"



1

2

3

## DÍA 3-4: ENTREVISTAS

A quienes votaron "Sí", hazles 3 preguntas sobre frustraciones, resultados deseados, y formato preferido

Esto te da el lenguaje exacto para tu copy

# Lanzamiento: La Estrategia de 5 Días

1

## DÍA 1 (LUNES): APERTURA + EARLY BIRD

Post principal a las 9 AM. Updates en Stories a las 12 PM y 6 PM celebrando cada miembro

"Ya van 12 spots de 50"

2

## DÍA 2 (MARTES): PRUEBA SOCIAL

Testimonios de los primeros miembros

"No puedo creer el nivel de la comunidad" - Laura M.

3

## DÍA 3 (MIÉRCOLES): DERRIBA OBJECIONES

Post de FAQ respondiendo las 5 preguntas más comunes

4

## DÍA 4 (JUEVES): ÚLTIMA OPORTUNIDAD

Update de urgencia: "44 miembros fundadores. QUEDAN 6 SPOTS"

5

## DÍA 5 (VIERNES): CIERRE

Último llamado a las 9 AM. Cierre a las 11:59 PM. Post de agradecimiento a fundadores

# Post-Lanzamiento: Las Primeras 48 Horas

Este es el período más crítico. Si lo haces bien, retendrás al 80%+. Si lo haces mal, perderás al 40% en el primer mes.



# Capítulo 6: Retención

## El Secreto Para Que Se Queden

El dinero real en membresías no está en la adquisición. Está en la retención.

### 50% de churn mensual

Necesitas conseguir 50 miembros nuevos solo para mantener 100

Eso es agotador

### 10% de churn

Solo necesitas 10 miembros nuevos para crecer

Eso es sostenible

# 13%

Mi churn actual

87% de retención mensual

# CONCLUSIÓN: El Negocio Que Trabaja Para Ti

Estás en la última página de este eBook.

Si llegaste hasta aquí, eres diferente al 95% que descargó esto.

Déjame recordarte por qué empezaste a leer esto:

## Estás cansado.

Cansado de empezar desde cero cada mes. Cansado de la ansiedad de "¿funcionará este lanzamiento?" Cansado de trabajar 60+ horas para mantener tu negocio a flote. Cansado de sentir que tu negocio te controla a ti, y no al revés.

Yo estuve exactamente ahí.

Con más de \$2.5 millones facturados, más de 500 cursos creados, más de 100,000 ventas... y completamente miserable.

Porque vivía en una prisión de oro. Sí, ganaba bien. Pero el precio era mi salud mental, mi tiempo, mi libertad.

## El Efecto Skool no fue solo un cambio de plataforma. Fue un cambio de vida.

Hoy despierto sabiendo exactamente cuánto voy a ganar este mes. Sé que hay cientos de personas que confían en mí y que están pagando mensualmente porque están obteniendo valor real.

Trabajo 20-25 horas a la semana. No 60.

Tengo tiempo para mi familia. Para mis hobbies. Para vivir.

Y mi negocio no se detuvo. Al contrario, es más rentable y más sostenible que nunca.

## Tienes Dos Opciones Frente a Ti

### OPCIÓN 1: Intentar implementarlo solo

Puedes tomar todo lo que aprendiste en este eBook e intentar ejecutarlo por tu cuenta.

Algunas personas lo lograrán. Especialmente si tienes mucho tiempo libre, eres extremadamente disciplinado, no te importa cometer errores costosos, y tienes paciencia para el proceso de 6-12 meses de prueba y error.

### OPCIÓN 2: Hacerlo con alguien que ya recorrió el camino

Puedes tener a alguien que ya facturó millones en infoproductos, ya tiene una comunidad con cientos de miembros activos, ya cometió TODOS los errores que tú cometerías, y puede mostrarte exactamente qué hacer, paso a paso.

**Esa persona soy yo 😊**

## La Oferta Que Cambia Todo

He trabajado personalmente con más de 120 creadores en los últimos 18 meses ayudándoles a hacer la transición de cursos a membresías.

### Los resultados hablan por sí mismos:

- Mariana: \$2,100/mes (lanzamientos) → \$9,800 MRR (membresía) en 4 meses
- Roberto: Primer membresía, 0 experiencia → \$5,200 MRR en 60 días
- Ana: 800 seguidores → 37 miembros × \$97 = \$3,589 MRR
- Luis: Comunidad muerta (12 activos) → 187 miembros activos en 6 meses

Cada uno de ellos empezó donde tú estás ahora.

Con dudas, con miedo, con la misma pregunta: "¿Será esto real? ¿Funcionará para mí?"

Y la respuesta es: **Depende de ti.**

## Aquí Está Lo Que Quiero Ofrecerte

No voy a venderte un programa gigante de \$5,000 aquí.

Lo que quiero es simplemente hablar contigo.

Ofrezco **llamadas de estrategia 1:1 de 45 minutos** donde:

- Analizamos tu situación actual (audiencia, contenido, modelo de negocio)
- Diseñamos el esqueleto de tu membresía (oferta, pricing, estructura)
- Trazamos tu plan de lanzamiento (timeline realista, pasos concretos)

No hay pitch de venta agresivo. No hay obligación.

Si al final de la llamada sientes que puedes hacerlo solo, perfecto.

Si sientes que quieres que te ayude de forma más cercana (mentoría, implementación, Done-For-You), podemos explorar opciones.

Pero la llamada por sí sola ya te dará más claridad que meses de dar vueltas solo.

## Esto Es Lo Que Necesito De Ti

Para ser honesto contigo: No quiero hablar con cualquiera.

Mi tiempo es limitado (gestiono mi propia membresía, trabajo con clientes privados, tengo familia).

### Solo quiero hablar con personas que:

- ✓ Ya tienen alguna audiencia (10000+ seguidores mínimo en alguna plataforma)
- ✓ Ya vendieron algo online (curso, sesiones, servicios)
- ✓ Están dispuestos a invertir en su negocio (tiempo y/o dinero)
- ✓ Quieren esto de verdad, no solo "les parece interesante"

Si ese eres tú, agenda tu llamada aquí:

[👉 AGENDA TU LLAMADA DE ESTRATEGIA AQUÍ 👉](#)

## El Momento Es Ahora

Cada día que pasa con el modelo de cursos sueltos es un día más de estrés innecesario.

Cada lanzamiento que haces sin un modelo de ingresos recurrentes es energía desperdiciada.

Cada noche que te acuestas sin saber de dónde vendrán los ingresos del próximo mes es una noche menos de paz mental.

La pregunta no es "¿Debería hacer una membresía?"

La pregunta es: **"¿Cuánto tiempo más voy a seguir así antes de cambiar?"**

Yo estuve donde tú estás.

Tardé 2 años más de lo necesario en hacer el cambio porque tenía miedo, porque no sabía cómo, porque pensaba que "mi caso era diferente".

No lo era. Y el tuyo tampoco lo es.

El Efecto Skool funciona para coaches, para marketers, para diseñadores, para consultores, para creadores de contenido, para expertos en finanzas, fitness, idiomas, desarrollo personal...

**Funciona porque el modelo de COMUNIDAD + RECURRENCIA es universal.**

Lo único que cambia es la ejecución.

Y la ejecución es exactamente lo que podemos afinar juntos en la llamada.

## Mi Promesa Para Ti

Si agendas la llamada y apareces:

- Te prometo que saldrás con más claridad que con la que entraste.
- Te prometo que te diré la verdad, aunque duela.
- Te prometo que no te venderé algo que no necesitas.
- Te prometo que si veo que tu idea no tiene potencial, te lo diré y te ahorraré meses de frustración.
- Te prometo que si veo potencial real, te mostraré exactamente cómo hacerlo realidad.

**Esa es mi palabra.**

## No Dejes Que El Miedo Decida Por Ti

En 12 meses, vas a estar en una de dos realidades:

**REALIDAD A:** Seguiste haciendo lanzamientos. Algunos buenos, otros malos. Sigues estresado. Sigues empezando desde cero cada mes. Sigues buscando "la siguiente estrategia" que finalmente te dará estabilidad.

**REALIDAD B:** Tienes una comunidad activa de 100, 200, tal vez 300+ miembros. Despiertas el 1ro del mes sabiendo exactamente cuánto vas a ganar. Trabajas menos horas pero generas más impacto. Finalmente tienes el negocio que soñaste cuando empezaste.

## La diferencia entre esas dos realidades es una decisión que tomas HOY.

¿Vas a leer esto, sentir inspiración por 48 horas, y luego vas a volver a lo mismo?

O vas a decidir hacer un cambio y transformar tu negocio de una vez por todas.

[👉 AGENDA TU LLAMADA DE ESTRATEGIA AQUÍ 👉](#)