



# INGRESOS RECURRENTE ESTRATEGIAS

INYECA UN FLUJO DE INGRESOS RECURRENTE EN TU  
NEGOCIO Y DISPARA TUS INGRESOS AL INSTANTE!



**Copyright** © Todos Los Derechos Reservados.

**SUS DERECHOS:** Este libro está restringido a su uso personal. No incluye ningún otro derecho.

**AVISO LEGAL:** Este libro está protegido por la ley internacional de derechos de autor y no puede ser copiado, reproducido, regalado o utilizado para crear obras derivadas sin la autorización expresa del editor. El editor conserva todos los derechos de autor de este libro.

El autor ha hecho todos los esfuerzos razonables para ser tan preciso y completo como sea posible en la creación de este libro y para asegurar que la información proporcionada esté libre de errores; sin embargo, el autor/editor/revendedor no asume ninguna responsabilidad por errores, omisiones o interpretaciones contrarias del tema aquí tratado y no garantiza ni representa en ningún momento que el contenido sea preciso debido a la naturaleza rápidamente cambiante de Internet

Cualquier desprecio percibido hacia personas, pueblos u organizaciones específicas es involuntario.

El propósito de este libro es educar y no hay garantías de ingresos, ventas o resultados implícitos. Por lo tanto, el editor/autor/revendedor no se hace responsable de los malos resultados que pueda obtener al aplicar las técnicas o al seguir las directrices establecidas en este libro.

Todos los nombres de productos, sitios web y empresas mencionados en este informe son marcas comerciales o derechos de autor de sus respectivos propietarios. El autor/editor/revendedor no está asociado o afiliado a ellos de ninguna manera. Los productos, sitios web y nombres de empresas mencionados tampoco patrocinan, avalan ni aprueban este producto.

**DIVULGACIÓN DE LA COMPENSACIÓN:** A menos que se indique expresamente lo contrario, debe asumir que los enlaces contenidos en este libro pueden ser enlaces de afiliados y que el autor/editor/revendedor ganará una comisión si hace clic en ellos y compra el producto/servicio mencionado en este libro. Sin embargo, el autor/editor/revendedor se exime de cualquier responsabilidad que pueda resultar de su participación en cualquiera de estos sitios web/productos. Debe actuar con la debida diligencia antes de comprar los productos o servicios mencionados.

Esto constituye el acuerdo de licencia completo. Cualquier disputa o término no discutido en este acuerdo queda a la sola discreción del editor.

# Tabla de Contenidos

Tabla de Contenidos .....	4
Introducción.....	5
Flujos de Ingresos Recurrentes .....	8
Programas de Afiliación .....	12
Productos de Software .....	22
Suscripciones a Productos Físicos .....	24
Cursos Online.....	27
Conclusiones.....	34

# Introducción

Si quieres aumentar tus ingresos, fidelizar a tus seguidores y posicionar tu marca como la fuente de referencia en tu mercado, no hay manera más fácil que inyectar un flujo de ingresos recurrentes en tu negocio.

Con los ingresos recurrentes, puedes crear una base sólida para tu negocio mientras aprovechas la oportunidad de incorporar flujos de ingresos adicionales en una comunidad en constante crecimiento.

No sólo te beneficiarás de las suscripciones regulares, sino que puedes utilizar una serie de estrategias probadas para disparar las ventas de otros productos y servicios!

Además, los ingresos recurrentes son consistentes y predecibles. A diferencia de otras fuentes de ingresos, como los productos o servicios puntuales, con una plataforma de ingresos recurrentes

mensuales o anuales sabes qué esperar. No estás pasando de un lanzamiento de producto a otro. En su lugar, puedes centrarte en el crecimiento de tu comunidad y en la ampliación de valor de tu programa. En cambio, te centras en un negocio escalable y dejas de cambiar tu tiempo por dinero

Este reporte especial te mostrará exactamente cómo unirte a la revolución de los ingresos recurrentes y cómo puedes funcionar en casi cualquier nicho o mercado.

También descubrirás cómo elegir un formato que se centre en el éxito a largo plazo para que puedas disfrutar de los beneficios de los ingresos pasivos cada mes, todo ello en completo piloto automático.

Y esa es sólo una de las muchas ventajas de incorporar un flujo de ingresos recurrentes a tu negocio.

No sólo puedes mantener los pagos en cada ciclo, sino que puedes configurarlo para que funcione para atraer clientes todos los días, todo dentro de una plataforma.

Además, siempre es más fácil vender a los clientes existentes que convertir a los nuevos.

¿Estás listo para empezar?

Comencemos!

# Flujos de Ingresos Recurrentes

Has visto el aumento de los flujos de ingresos recurrentes en tu vida cotidiana? Blockbuster fue víctima de Netflix; la televisión por cable, fue víctima de servicios de entrenamiento online como Amazon Prime.

Por doquier, las empresas se centran en crear negocios multimillonarios en una **plataforma de ingresos recurrentes.**

Incluso los comercios tradicionales se han subido al carro creando programas de fidelización en los que la gente puede pagar por una determinada cantidad de servicios al mes (paquetes de bebidas, tratamientos de spa, servicios de lavado de coches, servicios de entrega de correo rápido, etc.)

**De hecho, prácticamente todas las empresas pueden beneficiarse de añadir un flujo de ingresos recurrentes.**



No cabe duda de que ahora es el momento de entrar en acción.

Para empezar, es importante que se te ocurra un beneficio principal para tu flujo de ingresos recurrentes.

- ¿Por qué querría la gente inscribirse en tu programa?
- Cuáles son los beneficios?
- ¿En qué se diferencia de los demás?

Por ejemplo, con un paquete de spa, alguien podría comprar un paquete de 100 dólares que le da la posibilidad de reservar 3 tratamientos de masaje, en lugar de los 2 habituales.

Con un negocio online, podrías ofrecer acceso a formación avanzada o recursos exclusivos que no están disponibles en ningún otro sitio.

La clave es destacar los beneficios por adelantado. Los clientes se inscriben en programas recurrentes porque obtienen más dinero

por su dinero, o porque tienen acceso a algo único, especial y exclusivo.

O, tal vez, buscan ahorrar tiempo o aliviar una curva de aprendizaje que, de otro modo, sería muy pronunciada.

En algunos negocios, el atractivo es que los suscriptores pertenecen a una tribu o a una comunidad, como en el caso de los programas de fitness o los estudios de yoga, pero lo mismo ocurre con los programas en línea que incorporan grupos privados y foros en los que la gente puede relacionarse y animarse mutuamente.

Independientemente del formato que elijas, tienes que presentar un beneficio claro que convenza a la gente para que se inscriba y permanezca suscrita.

En los siguientes capítulos de este reporte especial veremos

algunos de los modelos de negocio de ingresos recurrentes más populares para que puedas elegir el que más te convenga.

# Programas de Afiliación

Los programas basados en la suscripción no sólo son extremadamente rentables, ya que generan **ingresos recurrentes**, pero son por sí solos unas de las **formas más fáciles de ganar atracción** en el mercado, y posicionarte como experto en tu campo.

Con un programa de afiliación, las personas se inscriben para tener acceso continuo a contenidos exclusivos. De este modo, pasan a formar parte de tu comunidad y suelen tener la opción de relacionarse con otras personas o hacer preguntas a través de un grupo o foro privado a medida que avanzan en la formación.

Es probable que hayas visto esto en acción cuando te has apuntado a un curso o programa de formación. El instructor del curso se ha posicionado como un experto en el tema,

simplemente proporcionando un método claro y viable para lograr un objetivo o tarea específica.

Al proporcionar formación paso a paso en un nicho específico, podrá afianzar tu posición en tu mercado y convertirte en una fuente líder de información de calidad.

En otras palabras, te se conviertes en la **persona de referencia** en tu campo. Son fenomenales a la hora de aumentar el alcance de tus clientes, maximizar la exposición y gestionar un embudo de ventas para que puedas aprovechar tu comunidad en constante crecimiento.

Otra cosa buena sobre el modelo de membresía es que puedes crear un programa insignia que esté orientado a ayudar a tus suscriptores a aprender sobre un tema, y luego trabajar hacia la expansión de tu programa a medida que tu comunidad crece para que estés manteniendo a los suscriptores en movimiento a través de tu embudo de ventas.

Hay muchas maneras de crear un programa de afiliación con éxito. Comienza por considerar las preguntas más frecuentes en tu nicho. Quizás alguien necesita ayuda con el diseño gráfico. En lugar de dedicar todo tu tiempo a enseñar a la gente cómo dominar un programa de software específico de forma individual, podría crear un sitio de membresía que ofrezca acceso a una formación en vídeo que les muestre cómo utilizar un producto de terceros para mejorar su negocio.

Entonces, no sólo está generando ingresos recurrentes de tu propio programa de formación, sino que también será capaz de ganar dinero a través del marketing de afiliación.

Puede presentar tu programa de afiliación de muchas maneras, por ejemplo, ofreciendo tutoriales, recursos, asesoramiento, acceso a la comunidad o una combinación de todos ellos.

*Hay algunos modelos populares utilizados para crear sitios web de membresía, incluyendo:*

### **Modelo de contenido permanente**

El contenido se publica en la misma secuencia, independientemente del momento en que alguien se inscriba en el programa.

Por ejemplo, alguien que se inscriba en enero recibirá acceso al contenido del primer mes inmediatamente, y luego en febrero recibirá acceso al contenido del segundo mes y así sucesivamente.

Un miembro que se incorpore en febrero seguirá recibiendo el contenido de enero como mes 1. Cada miembro comienza al principio de su ciclo de contenido y luego progresa a medida que pasan los meses.

Con un sistema de contenido permanente, el contenido se publica

secuencialmente en función de la fecha de adhesión de cada cliente.

Suelen ser los sitios de membresía más fáciles de configurar porque se puede crear el contenido una vez, y luego configurar y olvidarse.

El único inconveniente de este formato es que puede tener dificultades para ofrecer un entrenamiento en grupo, ya que los estudiantes estarán en diferentes etapas de su formación.

### **Acceso del mes en curso**

Este tipo de plataforma de afiliación se basa en el mes en curso. Una persona que se inscriba en enero tendrá acceso a los contenidos de ese mes.

Si alguien se inscribe en febrero, sólo tendrá acceso a los contenidos de ese mes. Por lo tanto, todos los miembros tienen acceso sólo a la última actualización.



Puede monetizar aún más este estilo de sitio de membresía dando a los miembros la opción de comprar el acceso a los contenidos archivados por separado.

Este modelo contribuye a **aumentar el valor de cada cliente** porque están comprando el acceso al contenido actual mientras pueden comprar acceso adicional para desbloquear meses anteriores o contenido avanzado. Este formato funciona bien si el contenido está segmentado de manera que el contenido de cada mes pueda ser independiente y no dependa de las lecciones o la formación anteriores.

### **Pase All Access (Bufete de contenidos)**

Este formato suele proporcionar a los miembros el acceso a todos los contenidos anteriores, así como a los nuevos, de forma mensual, siempre que sean miembros de pago.

Por lo general, el precio de estos programas de afiliación es más elevado, ya que los suscriptores tienen acceso a todos los contenidos disponibles, independientemente de su fecha de publicación.

Los programas que funcionan de este modo incluyen programas, en el que se paga por el acceso a su base de datos de formación, y luego se puede navegar a través de su biblioteca completa de cursos y material de formación que sigue creciendo.

Considera los diferentes formatos disponibles para que pueda determinar lo que funcionaría mejor para tu mercado objetivo.

Por ejemplo, el mercado de la pérdida de peso es muy popular para los programas de membresía (ejemplo: Clave Diabetes), porque su programa mensual guía a alguien a través de su viaje desde el principio hasta que han alcanzado sus objetivos de pérdida de peso.

Su membresía mensual tampoco termina nunca porque incluso cuando alguien finalmente alcanza su peso objetivo, entonces se transfiere a un programa de membresía diseñado para ayudarles a mantener su peso.

Y otra parte valiosa de la comunidad está en los grupos y foros a los que los miembros tienen acceso. En estas áreas, pueden encontrar todo tipo de servicios, entrenadores personales en línea y entrenadores que ayudan a mantenerse en forma.

Con este tipo de plataforma, no sólo puedes generar ingresos mensuales a partir de las cuotas recurrentes de los socios, sino que puedes ampliar fácilmente el programa de socios para ofrecer mejoras adicionales, como el acceso a planes de comidas semanales, apoyo comunitario, estrategias de fitness y planes de pérdida de peso personalizados.

Independientemente del formato de afiliación que elija, querrá asegurarte de utilizar una plataforma que apoye tus objetivos.

Debe buscar una solución de software de afiliación que ofrezca una configuración rápida, un panel de administración fácil de usar, seguridad y, por supuesto, flexibilidad en cuanto a las opciones de contenido y los procesadores de pago, por ejemplo ...

**ProductDyno** funciona para todos los formatos de productos digitales, incluida la posibilidad de vender contenidos mensuales en el formato que elija, así como la posibilidad de vender licencias de software, temas, diseños o plugins.

El panel de administración es intuitivo y ofrecen un soporte rápido y actualizaciones periódicas, por lo que puedes estar seguro de que tendrás acceso a las funciones más demandadas. Es simplemente una de las maneras más fáciles de poner en marcha tu sitio de membresía con un costo y esfuerzo mínimos.

**Sugerencia Adicional:** Una vez que haya puesto en marcha tu programa de afiliación, podría ofrecer acceso de coaching

personalizado a un pequeño grupo de estudiantes. Puedes optar por ofrecerlo sólo una vez al año, cuando tengas tiempo, u ofrecerlo de forma continuada.

El coaching es un servicio premium, lo que significa que podrá fijar un precio más alto que otros tipos de servicios. Es una gran manera de inyectar flujo de caja adicional en tu comunidad existente.

# Productos de Software

SaaS. Los beneficios son bastante obvios para los clientes: a cambio de sus pagos recurrentes, se les ofrece la posibilidad de utilizar el software sabiendo que se actualiza regularmente y que tendrán acceso a una rápida asistencia al cliente.

Desde Dropbox y Adobe hasta los proveedores de listas de correo como MailChimp y Aweber, muchas de las principales marcas han incorporado el SaaS a sus negocios y por una buena razón: Hacerlo de forma drástica **incrementa tus ingresos anuales**, al tiempo que les facilita proporcionar valor a su base de clientes.

¿No está preparado para crear tu propio producto? No hay problema. Todavía puede generar ingresos recurrentes en esta industria promocionando productos y servicios útiles de los que tu base de clientes podría beneficiarse.

Por ejemplo, tal vez dirijas una comunidad centrada en enseñar a

la gente a construir un puente de éxito. Podrías crear un programa de formación que les enseñe a lanzar un sitio web de éxito, a la vez que promueves las herramientas que necesitan para hacer el trabajo.

Esto podría incluir listas de correo basadas en *SaaS*, alojamiento para tu blog, o quizás herramientas de diseño y gráficas, así como plugins. Las posibilidades son infinitas cuando se trata de ganar dinero promoviendo una variedad de productos de ingresos recurrentes.

Hay docenas de herramientas importantes que puedes promover fácilmente dentro de tu propio contenido para generar ingresos. Y por cada nuevo cliente que les envíes, obtendrás un ingreso recurrente de sus pagos continuos. Todos ganan!

# Suscripciones a Productos Físicos

Seguro que has oído hablar de *DollarShaveClub*, así como de otras cajas de suscripción centradas en la salud, el fitness o la cosmética, por nombrar algunas. Su popularidad aumenta cada día.

## **Así es cómo funciona:**

Los clientes se suscriben a un servicio y a cambio reciben una caja o productos cada mes. Los productos varían, pero suelen ser todos del mismo nicho o sector.

Este formato funciona bien porque los destinatarios no sólo esperan recibir nuevos productos cada mes en el correo, sino que pasan a formar parte de una comunidad de usuarios activos.



La mayoría de los sitios de suscripción a productos albergan grupos y foros en los que la gente puede hablar de los productos y compartir sus opiniones. Las líneas de cosméticos promocionan sus cajas de suscripción pidiendo a los usuarios que suban fotos de ellos usando sus productos y crean tutoriales basados en los diferentes cosméticos incluidos en la oferta mensual.

El inconveniente es que crear un programa de suscripción a productos físicos no siempre es el negocio más fácil de lanzar, ya que requerirá idear productos y embalajes, así como socios de envío y distribución, sin embargo se puede gestionar. Puede haber una forma de simplificar el programa para que funcione para tu negocio.

Por ejemplo, un autor que autopublica libros a través de Amazon KDP podría crear un programa de suscripción en el que los lectores puedan apuntarse para recibir un nuevo libro cada mes a través de su exclusivo club de lectura.

Aunque un autor no publique un nuevo libro cada mes, podría enviar fácilmente algunas de sus lecturas favoritas, promocionando a otros autores asiduos al tema. Los gastos de envío serían mínimos e incluso podrían automatizarse a través de sitios como [Lulu.com](https://www.lulu.com).

### **¿Cómo podrías incorporar una suscripción de productos físicos a tu negocio?**

Es hora de ponerse la gorra de pensar y ver cómo se puede aprovechar esta rentable oportunidad!

**Tip:** También puedes combinar un programa de afiliación con un plan de suscripción a productos físicos.

Por ejemplo, podrías vender el acceso a un programa de formación online que ofrezca guías, tutoriales y vídeos y proporcionarles una copia física del curso a través de un libro.

# Cursos Online

Aunque los cursos no suelen aportar ingresos recurrentes por sí mismos, ya que varios están diseñados en una plataforma que implica que el alumno pague una cuota única para acceder a la formación, sí puedes generar ingresos recurrentes constantes si te centras en **un sólido embudo de ventas de primera línea** que dirija a los estudiantes a otros productos y servicios.

Por ejemplo, aunque tu curso sea de pago único, puedes ofrecer a los alumnos la opción de adquirir una suscripción mensual que ofrezca herramientas y recursos relacionados con el tema del programa de formación.

Esto podría incluir componentes auxiliares adicionales como seminarios web, descargas imprimibles o libros de trabajo adicionales que van acompañados del curso.

Comienza por pensar en un tema para tu curso, así como en los

formatos de contenido con los que te sentirías cómodo creando.

**Esto podría incluir:**

- Planes de lecciones basados en texto
- Tutoriales en vídeo
- Seminarios web
- Entrevistas con expertos
- Libretas de trabajo y planes de clase personalizados
- Imprimibles (listas, planillas, guías, etc.)

La clave es **Identificar una demanda continua** para obtener ayuda con un **específico** problema. Tu curso debe centrarse siempre en un nicho principal para que puedas crear contenido que sea demandado, relevante y enfocado.

Al mismo tiempo, no debes quedarte con un contenido solo. El tema que elijas debe ser algo en lo que te veas interesado dentro de un año como para agregar a tu programa.

Tampoco quieres que el problema sea fácilmente solucionable. Tu objetivo es encontrar una manera de crear un curso que proporcione un sistema viable que aborde los problemas con los que la gente está luchando.

Al comprar el acceso a tu curso, el alumno debe obtener el conocimiento necesario para lograr objetivos específicos.

La mayoría de los cursos más vendidos se centran en un tema principal y luego amplían su programa permitiendo que los estudiantes compren acceso adicional a las actualizaciones, además de ofrecer recursos adicionales después de que alguien se haya graduado del curso.

No dejes que nada se interponga en tu camino. Aunque no seas un experto en el tema, lo más probable es que tengas algo bueno para enseñar y por lo que la gente estará dispuesta a pagar.

Tenga en cuenta que, para que tu programa de afiliación tenga éxito, es necesario contar con un fuerte gancho.

Un gancho atrae. Distingue a tu programa. Sirve para diferenciar de la competencia y expone a los posibles suscriptores de los beneficios al inscribirse en su programa. Puntual y convincente.

### **Evalúe los puntos fuertes y las ventajas exclusivas de tu programa de afiliación.**

- ¿En qué se destaca?
- ¿Cuál es la mayor ventaja que ofrece a los afiliados?
- ¿En qué se diferencia de la competencia?
- ¿Qué aprenderá o mejorará alguien al formar parte de ella?

### **Tu tarea del día:**

**Paso 1:** Identifica un problema actual en tu nicho en el que la gente busca activamente orientación, formación y, en última instancia, una solución.

**Paso 2:** Elabora una lista de temas que debería cubrir en tu curso basándose en esas preguntas comunes. A continuación, decida los distintos formatos que piensas utilizar (vídeo, imprimibles, cuadernillo de trabajo, etc.).

**Paso 3:** A continuación, revisa esa lista y reduzca tu enfoque para dirigirte a un segmento específico de tu mercado.

¿Necesitas ayuda para identificar un problema en tu nicho o para idear un tema para tu curso?

*He aquí algunas formas de descubrir posibilidades:*

Envía un correo electrónico a tu lista de correo en el que preguntas en qué necesitan ayuda tus lectores. Puedes configurar el correo electrónico para que respondan con tus propios comentarios, o elegir 3 o 4 temas, y crear una encuesta donde puedan elegir algunas opciones.

Descubra ideas para tu curso buscando en blogs populares y grupos de Facebook de tu nicho. Entérate de qué habla la gente y qué preguntas se hacen habitualmente.

Busque en los sitios de *Reddit* y en sitios de preguntas y respuestas como Quora para encontrar preguntas populares y debates en curso, si quieres que tu curso se base en un problema común y siempre vigente en tu mercado.

Busca en plataformas como [Udemy.com](https://www.udemy.com) y [Teachable.com](https://www.teachable.com) para ver qué cursos se venden y qué tipo de formación se ofrecen.

Sitios como *Teachable* te mostrarán un desglose de todos los planes de lecciones para que pueda hacerte una idea del alcance de la formación e identificar lo que podría interesar. Luego, incluye la cobertura en tu propio curso para destacarte en tu mercado.

**Tip:** Crear un programa de formación es fácil con sitios como



*Teachable.com* porque no es necesario construir tu propio sitio web o aprender HTML.

Todo lo que tienes que hacer es introducir tu contenido o enlazar tus vídeos y *Teachable* recopilará tu curso para que la gente pueda avanzar a su propio ritmo mientras sigue su progreso.

# Conclusiones

Con un modelo de negocio de ingresos recurrentes, podrás generar unos ingresos constantes y fiables todos los meses. Lo mejor de todo es que no tienes que ceñirte a un solo formato, puedes ampliar tu red a medida que descubras nuevas demandas de contenido.

Hemos explorado algunas de las opciones más populares en este reporte especial, así que espero que estés en una mejor posición para avanzar y trabajar hacia la creación de tu primer flujo de ingresos recurrentes.

La clave es buscar siempre formas de **vincular un producto o servicio a una fuente de ingresos recurrente.**

Sin embargo, aunque decidas crear una plataforma de sitio de membresía tradicional para lanzar tu negocio, busca la manera de llevar tráfico en un modelo de servicio de suscripción.

Siempre querrás **incorporar tu embudo a una fuente de ingresos recurrente siempre y cuando sea posible.**

Espero que este informe te haya proporcionado la información que necesitas para empezar.

Por tu éxito!

*Mariano Galeano*

*ProductosDeReventa.Com*