

Curso gratis de *guías PDF*: cómo venderlas por internet

43 min · 9 módulos · publicado en febrero de 2025 · imparte: Adrián Sáenz, Víctor

Vídeo completo y gratis: https://www.youtube.com/watch?v=8Zdz38_yAp8 · Página del curso:

<https://skilio.com/cursos-gratis/empezar-a-ganar-dinero-por-internet/>

Este curso gratis enseña cómo vender PDF por internet: una guía digital que creas una vez y puedes vender muchas veces, sin stock ni envíos, para empezar a ganar dinero por internet. Dura 43 minutos y lo imparte Adrián Sáenz, con una sección de Víctor sobre vídeos cortos sin enseñar la cara. Es para principiantes y no promete ingresos: pide tiempo y constancia.

Qué aprenderás

- **Qué es un producto digital.** Sus ventajas frente a uno físico y ejemplos: una guía en PDF, una plantilla de Excel, un audio o un vídeo.
- **Elegir nicho y tipo de producto.** Los tres grandes nichos, dinero, salud y relaciones, y por qué conviene uno que te guste.
- **Montar tu web sin programar.** Contratar hosting y dominio, generar la web con inteligencia artificial y editar textos, logo e imágenes.
- **Crear la guía con ChatGPT.** Preparar tú la estructura, pedir el texto por bloques y revisarlo todo antes de ponerlo a la venta.
- **Presentarlo y cobrarlo.** Hacer mockups en Canva, subir el PDF a la tienda, fijar el precio y conectar PayPal, Stripe o dLocal Go.
- **Conseguir ventas sin salir en cámara.** La diferencia entre tráfico de pago y orgánico, y la estrategia de vídeos cortos que explica Víctor.

Temario, con el minuto de cada módulo

1. Introducción: por qué vender un producto digital

En menos de dos minutos, Adrián explica por qué los productos digitales son una buena puerta de entrada: no necesitan almacén, logística ni envíos, se pueden vender en cualquier parte del mundo y, una vez creados, vender otra copia no cuesta nada. Después resume el recorrido del curso: elegir el producto, crear la web, preparar la guía, conseguir ventas y escuchar la experiencia de Víctor.

01:55 2. Qué es un producto digital y cómo elegir el nicho

Un producto digital puede ser un audio, un vídeo, un PDF, una tabla o una guía, y su objetivo es el mismo que el de uno físico: solucionar un problema. Adrián pone dos ejemplos: un plan en PDF para ponerse en forma y un Excel que reparte tu sueldo entre gastos, ahorro e inversión. El curso elige una guía educativa porque es de lo más sencillo de crear y de vender, y no obliga a grabarte ni a poner tu voz. Para el nicho, es decir, la temática, propone tres grandes áreas: dinero, salud y relaciones. Recomienda que sea algo que te guste, aunque no seas el mayor experto.

04:54 3. Cómo crear la página web para vender el producto

Tener tu propia web te da el control de todo, aunque existan plataformas donde vender. Adrián usa Hostinger, patrocinador del canal: elige el plan Business porque la web va más rápida, algo clave para no perder compras, y lo contrata por 12 meses para que el dominio, la dirección de la web, salga gratis. Después usa el creador de páginas de Hostinger, pensado para principiantes: pide con un prompt ideas de dominios .com libres, describe la tienda y la inteligencia artificial genera una primera versión con tienda online incluida. Por último, cambia textos, colores, logo, secciones e imágenes. Insiste en que basta con una primera versión.

17:33 4. Cómo crear el producto digital con inteligencia artificial

Usar la inteligencia artificial no significa pedirle a ChatGPT «hazme una guía»: eso da un resultado mediocre. El método del curso empieza por una estructura hecha por ti, con título, introducción y los apartados que quieres tratar; en este caso, los de la guía «6 pasos para empezar tu primer negocio». Después se la pasas a ChatGPT con un prompt, le pides que redacte cada sección por separado, porque así el texto sale más completo, y vas pegando los bloques en un documento de Word. Lo importante viene al final: leerlo todo, corregir errores, ampliar lo que se queda corto, darle tu toque y exportarlo a PDF.

21:36 5. Cómo presentar el producto con mockups

El gran reto de lo digital es demostrar que tiene valor, porque no se puede fotografiar como una camiseta. Para eso se usan los mockups, plantillas que muestran el producto como si fuera físico, por ejemplo la guía impresa o en una tableta. Adrián repasa tres opciones: Placeit, conocida pero de pago; Unblast, gratuita pero que exige saber usar Photoshop; y Canva, la que usa en el curso. Canva tiene versión gratuita y otra de pago con 30 días de prueba; en el ejemplo se usa una plantilla de pago, aunque puedes buscar una gratis. En unos minutos tienes dos imágenes que enseñan qué hay dentro de la guía.

24:35 6. Cómo subir la guía a la tienda y cobrar

En la zona de administrar tienda, Adrián borra los productos de ejemplo y crea uno de tipo digital: sube los mockups, escribe el título y la descripción, que también puede redactar la inteligencia artificial de Hostinger, y le pone un precio de 4 dólares a modo de ejemplo. Después sube el PDF, que el cliente recibe por correo al comprar, y limita la descarga a 48 horas para que sea más difícil revenderlo. Revisa cómo se ve la web en el teléfono, explica cómo crear cupones de descuento y termina con los pagos: PayPal, Stripe o dLocal Go, una pasarela pensada para Latinoamérica que acepta los métodos de pago de cada país.

31:21 7. Cómo conseguir ventas: tráfico de pago u orgánico

Una web bonita no basta: falta el tráfico, es decir, personas que entren y compren. Hay dos vías. El tráfico de pago son anuncios en TikTok Ads, Meta Ads o Google Ads: da resultados rápidos y te dice pronto si el producto funciona, pero exige presupuesto. El tráfico orgánico consiste en crear contenido para atraer visitas sin pagar publicidad: inviertes tiempo en lugar de dinero. Ese contenido no tiene por qué mostrarte: el curso propone vídeos cortos en Reels, TikTok o Shorts, con el enlace de la web en el perfil y llamadas a la acción en los vídeos. Si prefieres los anuncios, el canal tiene un curso gratis de Meta Ads.

33:52 8. La estrategia de Víctor: vídeos cortos sin enseñar la cara

Víctor se centra en nichos con demanda constante, como salud, belleza y emprendimiento, y busca en TikTok qué cuentas y qué vídeos tienen más visitas. Su método: detectar un problema del nicho, publicar uno o dos vídeos al día sobre él, editando contenido sin salir en cámara, y ofrecer la solución con el producto digital. Insiste en definir el avatar, tu cliente ideal, y hablarle con sus palabras. Explica que los productos baratos se venden con más facilidad que los caros y avisa de que, si buscas dinero rápido con poco esfuerzo, esto no te va a funcionar. Para profundizar, el curso de ghost dropshipping dedica más de tres horas a esta vía.

41:44 9. Conclusión: marketing honesto y productos de calidad

Adrián cierra con su opinión: él ofrece todo su contenido gratis y no vende productos digitales, pero no ve nada malo en venderlos siempre que el marketing sea honesto y el producto sea bueno. Critica la tendencia contraria: aprovechar herramientas que lo facilitan todo para lanzar muy rápido webs y productos de mala calidad. Y recuerda que es un modelo que pide tiempo: crear varios productos, probarlos, aceptar que unos funcionan y otros no, y probar estrategias hasta dar con la tuya.

Preguntas frecuentes

¿Cómo empezar a ganar dinero por internet desde cero?

Este curso gratis responde a cómo empezar a ganar dinero por internet con un camino concreto: crear un producto digital, como una guía en PDF, y venderlo en tu propia web. No necesitas stock ni envíos y la inversión inicial es baja. Lo difícil viene después: conseguir visitas con constancia. Si prefieres comparar varios negocios antes de elegir, el curso para ganar dinero por internet siendo principiante los analiza uno a uno.

¿Qué es un producto digital y qué ejemplos hay?

Un producto digital es algo que se vende en formato electrónico y soluciona un problema: una guía en PDF, una tabla de Excel, un audio o un vídeo. En el curso, Adrián pone dos ejemplos: un plan en PDF para ponerse en forma y un Excel que reparte tu sueldo entre gastos, ahorro e inversión. Se crea una vez y se puede vender muchas veces sin coste por cada venta.

¿Cómo crear un producto digital con inteligencia artificial?

Primero preparas tú la estructura: título, introducción y apartados. Después se la das a ChatGPT y le pides que redacte cada sección por separado, porque si se lo pides todo de golpe el resultado sale más pobre. Por último, lo lees todo, corriges errores, amplías lo que se queda corto y le das tu toque. El curso insiste en que la inteligencia artificial ayuda, pero no hace todo el trabajo.

¿Se puede ganar dinero por internet sin mostrar la cara?

Sí. Este curso está pensado para eso: vendes una guía escrita, así que no tienes que grabarte ni poner tu voz, y atraes visitas con vídeos cortos editados en los que no sales, la estrategia que explica Víctor en la segunda parte. Si te interesa otra vía, el curso sobre el canal automatizado de YouTube explica los canales de YouTube automatizados.

¿Cuánto cuesta empezar a vender un producto digital?

Poco, según el curso. Lo principal es el hosting con dominio para la web: cuando se publicó, en febrero de 2025, el plan anual que usa Adrián costaba unos 54 € en un solo pago, y el precio puede haber cambiado. ChatGPT y Canva tienen versiones gratuitas, y para conseguir visitas puedes crear contenido orgánico en lugar de pagar anuncios. Lo que más cuesta es el tiempo que tendrás que dedicarle.

¿Qué precio poner a un producto digital?

Depende del nicho y del producto. En el curso, la guía de ejemplo se pone a 4 dólares solo para enseñar cómo se configura. Víctor explica que los productos baratos se venden con más facilidad y que los caros también se pueden vender, pero cuesta más convencer al cliente. Su consejo es probar distintos precios, nichos y productos hasta ver qué funciona contigo.

Glosario

Producto digital

Producto que se vende en formato electrónico, como una guía en PDF, una plantilla o un audio, sin stock ni envíos.

Nicho

Temática concreta y público al que se dirige un producto, por ejemplo la pérdida de peso o las finanzas personales.

Hosting

Servicio de pago que guarda tu web y la mantiene disponible en internet.

Dominio

La dirección de una web, como youtube.com. En el curso, Hostinger lo incluye gratis al contratar 12 meses.

Prompt

Instrucción que le escribes a una herramienta de inteligencia artificial, como ChatGPT, para que haga una tarea.

Mockup

Imagen que muestra un producto digital como si fuera físico, por ejemplo una guía impresa o en una tableta.

Pasarela de pago

Servicio que cobra al cliente con tarjeta u otros métodos y te hace llegar el dinero, como Stripe o PayPal.

Tráfico orgánico

Visitas que llegan a tu web gracias a contenido, como vídeos o publicaciones, sin pagar publicidad.

Avatar

Retrato de tu cliente ideal: quién es, qué problema tiene y cómo habla.

Llamada a la acción

Frase que invita a hacer algo concreto, como «entra en la web» o «descarga la guía».

Curso gratis del canal de YouTube de Adrián Sáenz · Skilio. Míralo completo, con el índice para saltar a cada módulo, en <https://skilio.com/cursos-gratis/empezar-a-ganar-dinero-por-internet/>