Curso gratis de *ghost dropshipping*: productos digitales

3 h 33 min · 7 módulos · publicado en enero de 2024 · imparte: Víctor Agulló, Adrián Sáenz
Vídeo completo y gratis: https://www.youtube.com/watch?v=8ExbsqM1iY8 · Página del curso: https://skilio.com/cursos-gratis/ghost-dropshipping/

El ghost dropshipping consiste en vender productos digitales, como un ebook, en una tienda online a la que llevas visitas con vídeos de TikTok, sin pagar publicidad. Este curso gratis de 3 horas y 33 minutos lo imparte Víctor Agulló: elegir un nicho, crecer en TikTok, crear la tienda en Shopify, crear el producto digital y automatizar su entrega.

Qué aprenderás

- **Qué es este modelo de negocio.** Por qué es, en el fondo, vender productos digitales y en qué se diferencia del dropshipping de productos físicos.
- **Elegir nicho y cliente ideal.** Definir la temática de la cuenta y el avatar al que vas a vender antes de crear contenido.
- **Crecer en TikTok sin anuncios.** Crear la cuenta y editar vídeos cortos con CapCut, con guion de ChatGPT y voz generada con IA.
- **Montar la tienda en Shopify.** Crear la tienda, la ficha del producto digital, el diseño, las políticas y los métodos de pago.
- **Crear tu infoproducto.** Conocer los tipos de productos digitales y crear un ebook de ejemplo con su portada en Canva.
- **Entregar cada venta automáticamente.** Configurar la aplicación Digital Downloads para que el cliente reciba su archivo nada más pagar.

Temario, con el minuto de cada módulo

00:00 1. Introducción

El modelo: crear una cuenta de TikTok, hacerla crecer en seguidores con ciertas estrategias y, cuando ya tiene audiencia, crear una tienda online para vender productos digitales. Temario en seis bloques: en qué consiste el negocio, cómo elegir el nicho, cómo crecer en TikTok, cómo crear la tienda, cómo crear el producto digital y qué hacer cuando llega la primera venta.

01:22 2. Qué es el ghost dropshipping

Víctor deja claro que el modelo no es nada nuevo: es vender productos digitales por internet, un negocio que existe desde hace mucho y que ha recibido un nombre más llamativo. Empezó a vender online unos seis años antes de la grabación. Si empezara de nuevo, dedicaría su tiempo a crear contenido y a vender con tráfico orgánico, aunque con ese tráfico muchas visitas no compran porque vienen de otros países o no pueden pagar. Insiste en la constancia y la paciencia.

11:02 **3. Cómo elegir el nicho**

El nicho es la temática; el avatar, la persona a la que vas a vender: edad, intereses y qué quiere conseguir. Víctor analiza cuentas reales, como una de batidos para perder peso que vende planes de recetas, y explica cómo el contenido filtra al público: quien llega a la tienda ya está interesado. Cuando la gente empieza a comentar y a pedir más información, el nicho está validado. Para los vídeos usa material libre de bancos como Pexels o Pixabay, evitando los clips patrocinados que son de pago, y lo edita bien para que las plataformas no lo detecten como contenido copiado.

25:43 **4. Cómo crecer en TikTok**

Es uno de los bloques más largos: dura una hora. Víctor crea una cuenta de emprendimiento desde cero, con un nombre de usuario pensado para que te encuentren, un logo hecho con una plantilla gratuita de Canva y una biografía clara. El vídeo, editado en CapCut (gratuito): formato vertical 9:16, de 20 a 30 segundos, clips de stock sin su audio original, voz generada con una IA de texto a voz, subtítulos automáticos y transiciones. Lo publica con descripción y hashtags del nicho. Su consejo: es mejor subir dos o tres vídeos al día con pocas visitas que esperar un vídeo viral.

01:25:44 **5. Cómo crear la tienda online**

Recomienda validar antes el nicho para aprovechar bien la prueba, que en enero de 2024 era de 3 días gratis y 3 meses a 1 € al mes. Crea la ficha del ebook con una descripción apoyada en ChatGPT y un precio de ejemplo de 5. Configura los pagos según el país, personaliza el tema por defecto con colores, tipografías, logo y menú, y recuerda que casi todas las visitas llegan desde el teléfono. Añade las políticas con las plantillas de Shopify. Al final elige un plan y quita la contraseña para que la tienda sea pública. Para dominar la plataforma, el canal tiene un curso de Shopify gratis.

02:11:56 **6. Cómo crear el infoproducto**

Un infoproducto puede ser un ebook, un curso, un audiolibro, plantillas, una comunidad o una consultoría. Víctor insiste en no copiar su ejemplo: si sabes de meditación o de nutrición, crea algo de eso, y cuanto más te diferencies, mejor. Crea mockups en Canva, imágenes del producto en un contexto real, para la ficha de Shopify. El ebook de ejemplo, en Google Docs, es de mentalidad emprendedora: usa ChatGPT para ordenar ideas, contrasta la información con otras fuentes y con su experiencia y añade recursos como una charla TED. Avisa de que es un ejemplo rápido y de que tu producto debe aportar valor real, pensando en el largo plazo.

03:22:16 **7. Qué hacer cuando recibes tu primera venta**

Los productos descargables, como un ebook, un curso grabado o un audiolibro, se pueden entregar solos; una consultoría o una comunidad se gestionan a mano. Víctor instala Digital Downloads, una aplicación de Shopify, sube el PDF al producto y limita el número de descargas para que el enlace no se comparta en grupos. Después traduce al español la plantilla del correo que recibe el cliente tras la compra. Para crecer, propone seguir subiendo vídeos cada día y replicar el modelo en otros nichos o en otros idiomas. Resume el método: crear audiencia, saber a quién vendes, generar tráfico con contenido y llevarlo a la tienda.

Preguntas frecuentes

¿Qué es el ghost dropshipping?
Es vender productos digitales, como ebooks, plantillas o cursos, en una tienda online a la que llevas visitas con contenido en redes sociales. En el curso, Víctor aclara que no es un negocio nuevo: es la venta de productos digitales de siempre con un nombre más llamativo. A diferencia del dropshipping tradicional, no hay productos físicos, ni stock, ni envíos.

¿Cómo empezar con el ghost dropshipping desde cero?
El curso sigue este orden: elegir un nicho y el avatar al que vas a vender; crear una cuenta de TikTok y publicar a diario hasta que la gente comente y pida más; crear la tienda en Shopify; crear el producto digital, y automatizar su entrega. Víctor recomienda validar el nicho con vídeos antes de pagar la tienda, para aprovechar mejor la prueba gratuita.

¿Es rentable el ghost dropshipping?
Puede serlo, pero el curso no promete cifras. Al no haber fabricación ni envíos, cada venta tiene pocos costes. Víctor avisa de que con tráfico orgánico la conversión es baja, porque muchas visitas vienen de países donde no pueden pagar, de que él estuvo meses sin resultados al empezar y de que hace falta constancia. También insiste en que el producto aporte más de lo que cuesta, para que quien lo compre quede satisfecho.

¿Cuánto dinero necesito para empezar a vender productos digitales?
Poco, pero algo. TikTok y las versiones gratuitas de CapCut, Canva y ChatGPT no cuestan dinero. Shopify sí es de pago: en enero de 2024 tenía una oferta de 3 días gratis y 3 meses a 1 € al mes, y después se paga el plan; las condiciones actuales están en la página de precios de Shopify. Por eso Víctor recomienda validar primero el nicho con vídeos y crear la tienda después.

¿Qué productos digitales puedo vender en Shopify?
Cualquier archivo o servicio que se entregue sin envío físico: ebooks, cursos en vídeo, audiolibros, plantillas, planificadores, una comunidad o una consultoría. En el curso, Víctor vende un ebook de ejemplo, pero insiste en no limitarse a eso, porque es lo que hace casi todo el mundo. Lo que mejor funciona es crear algo sobre un tema que conozcas y que aporte valor real.

¿Cómo vender productos digitales en Shopify?
Creas el producto en Shopify como cualquier otro, con su foto y su descripción, e instalas una aplicación de descargas digitales. En el curso se usa Digital Downloads: subes el PDF, limitas las descargas y traduces el correo que recibe el cliente. Si prefieres vender en un marketplace que ya tiene compradores, el curso sobre cómo vender plantillas en Etsy explica esa vía.

Glosario

Ghost dropshipping
Nombre que se da a vender productos digitales en una tienda online a la que llegas con contenido en redes sociales.

Infoproducto
Producto digital que vende conocimiento: ebook, curso, audiolibro, plantillas, comunidad o consultoría.

Nicho
Temática concreta de tu cuenta y tus productos, como recetas para perder peso o emprendimiento.

Avatar
Retrato de la persona a la que vendes: edad, intereses, problemas y lo que quiere conseguir.

Tráfico orgánico
Visitas que llegan sin pagar publicidad, por ejemplo desde tus vídeos de TikTok.

Banco de vídeos
Web con vídeos e imágenes que puedes usar gratis o con licencia, como Pexels o Pixabay.

CapCut
Editor de vídeo con versión gratuita que funciona en el navegador y en el teléfono.

Mockup
Imagen que muestra tu producto en un contexto real, por ejemplo un ebook en una tableta, para presentarlo en la tienda.

Digital Downloads
Aplicación de Shopify que envía al cliente el archivo comprado de forma automática.

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/ghost-dropshipping/