



Infoproductos, derechos de venta

El termino infoproductos o productos de información están típicamente asociados con libros electrónicos educativos, sitios web de membresía,



grabaciones de audio o video digital y, en la mayoría de los casos, una combinación de todo lo anterior.

Esencialmente los infoproductos son un tipo de contenido de propiedad intelectual, almacenado en un formato digital adecuado para vender en internet.

Los productos de información crean flujos pasivos de ingresos, es decir, dinero que fluye hacia ti ya sea que esté trabajando en su escritorio u holgazaneando en el sofá. Esto se debe que al crear un producto de información puedes venderlo una y otras vez, indefinidamente. Se realiza una inversión inicial de tiempo y dinero, luego se cosechan los beneficios en múltiples.

En pocas palabras, un producto de información es cualquier fragmento de conocimiento que haya sido grabado de alguna manera, ya sea en un formato de audio o un formato de video digital, de modo que a la hora de vender a otros existan decenas de maneras de empaquetar y vender información.

La clave es tomar el conocimiento que tienen en tu cabeza y convertirlo en algo que otros pueden disfrutar y usar incluso cuando no estas. Los productos de información también se conocen como **bienes digitales** y **bienes basados en el conocimiento**.

Si proporciona conocimiento y puede ser enviado por correo electrónico al cliente u ofrecerlo como archivo descargable, entonces califica como un producto de información.



Cuáles son las ventajas de incluir infoproductos en tu negocio online

Existen muchas ventajas con los productos de información digital. Empezando por el hecho de que son baratos y fáciles de crear.

Puedes hacer productos de información digital solo utilizando tu tiempo y energía mental. Esto significa que si el producto no se vende tan bien como creías no tienes de que preocuparte ya que no has invertido dinero. Esto reduce el riesgo y exposición financiera.

Debido a que son productos digitales, no tienes que llevar grandes inventarios, son simplemente espacio en un servidor, en su computadora (asegúrese de hacer una copia de seguridad). No tienes que preocuparte por el espacio.

Que tipos de productos digitales puedes crear

Si eres un profesional solitario, tienes una pequeña empresa o una práctica de consultoría, eres un experto en tu campo y tienes conocimientos que podrías poner en un producto de información.

Entonces te recomendaremos las formas más fáciles de hacerlo:

Libros electrónicos

Los libros digitales o eBook son una versión electrónica de un libro impreso tradicional. Que se puede leer usando una computadora personal o usando un lector de libros electrónicos. Aunque no es necesario que sea una versión



de un libro impreso, puede ser simplemente una guía creada por usted mismo, sobre los conocimientos que posea. Viene siendo uno de los más rentables productos para vender, pues no gastas nada más que tu tiempo.

Audio books

Los audiolibros, son simplemente una narración oral de los libros impreso, digitales o cualquier clase de documentos escritos.

Cursos online

Los cursos online están diseñados como un entorno construido para el aprendizaje. Esta construido como una experiencia que se puede seguir secuencialmente o se puede acceder a través del periodo de tiempo designado. Estos son accesibles, interactivos y convenientes.

Productos digitales basados en software

Aparte de los libros digitales, audio libros y cursos online. También es posible y rentable vender productos digitales basados en software, es decir, programas.

Mentorias

Impartir mentorias es diferente a los cursos online, ya que no requieres tantos protocolos, y son muy fáciles da hacer.

Derechos de venta



Entre los derechos básicos de propiedad se encuentran: La capacidad de prestar, regalar o vender su propiedad. El control, tanto sobre los productos que compra como sobre los dispositivos que usa. Aunque lo más importante que tienes que saber son la gestión de derechos digitales y el DRM.

¿Qué son los DRM?

Digital Restrictions Management (DRM) es la práctica de imponer restricciones tecnológicas que controlan lo que los usuarios pueden hacer con los medios digitales, el control de acceso para restringir el uso de hardware patentado y obras protegidas de autor.

Cuando un programa está diseñado para evitar que copie o comparta una canción, lea un libro electrónico en otro dispositivo o juegue un juego para un solo jugador sin conexión a internet, es DRM quien lo está restringiendo.

Los DRM son tecnologías que limitan lo que puede hacer con el contenido que compra, generalmente con el objetivo de reducir la infracción de derechos de autor.

Los derechos de autor y editores deben analizar detenidamente la experiencia de DRM en la música y reconsiderar la sabiduría de este enfoque para los libros digitales. El DRM puede venir en muchas formas, algunas más perniciosas que otras.

Normalmente el DRM se implementa mediante la incrustación de código que impide la copia, especifica un periodo de tiempo en el que se puede acceder al contenido o limita la cantidad de dispositivos en los que se pueden instalar el medio.

Aunque el protegido digital este protegido por leyes de derechos de autor, vigilar la web y atrapar a quienes violan la ley es muy difícil. Esto es en lo cual se enfoca la tecnología DRM en hacer que sea imposible robar contenidos en primer lugar.



Con DRM comúnmente puedes implementar cualquiera de las siguientes acciones:

Usar archivos WMA.

La necesidad de usar un software específico o hardware específico para reproducir música para reproducir el archivo.

Limitar la cantidad de veces en que puedes descargar los archivos.

Puedes limitar en cantidad, las horas o días en que puedes descargar.

La cantidad de computadoras en donde puedes descargar el contenido es limitada.

La cantidad de veces en que se puede grabar un producto en un CD es limitada.

Se pueden poner una contraseña especial o una identificación de inicio de sesión antes de poder reproducir el producto.

En algunos casos también los archivos AAC tienen bloqueos DRM.

Hay que aclarar que siempre sacan nuevos métodos de DRM, que se desarrollan cada semana.

¿Cómo funciona exactamente DRM?

DRM viene en muchas formas diferente, pero por lo general tiene **cuatro etapas comunes**:

El empaquetado: que se produce cuando las claves de cifrado de DRM se integran en el software, el video, el libro electrónico o archivo de audio.



La distribución: como su nombre lo indica es cuando el producto se distribuye a los clientes. Esto es generalmente a través de descargas de servidores web.

Servicio de licencias: los servidores especializados autentican a los usuarios legítimos a través de una conexión a internet y les permiten acceder a los archivos DRM.

Simultáneamente, los servidores de licencia cierra los archivos cuando los usuarios ilegítimos intentan abrir o copiar los archivos; y por ultimo tenemos la adquisición de licencias: que es cuando los clientes legítimos adquieren sus claves de cifrado para que pueden desbloquear sus archivos.

¿Cómo vender infoproductos?

No existe un mejor momento para empezar a involucrarse en la venta línea como empresario individual. Es mucho más fácil ganar dinero con un negocio en línea, el tiempo, la inversión y el riesgo son mucho más pequeños.

Si planeas entrar en este mundo de ventas de productos de información, te tenemos unas sugerencias:

Empezar poco a poco: si planeas hacer una tienda virtual, empieza por algo simple y sencillo, con una cantidad de productos limitados. Con el tiempo podrás ofrecer más variedad de productos. La ambición es buena, pero darte demasiado trabajo hará que te estanques y te desanimas por la falta de progreso.

Vender algo que la gente de verdad quiere: conocer el mercado objetivo y observar cuales son los productos más vendidos, para saber que puedes



crear que garantiza que de verdad se venda. Investigue que es lo que realmente quiere su audiencia y ofréceselos.

Crear y vender: una vez que ya tengas claro cuáles son los productos que vas a ofrecer, independientemente de que se venda ya es un ingreso para siempre, que siempre estará ahí. Creas una vez, pero vendes repetidamente, definitivamente no hay mejor forma de ingreso.

Afiliados: antes de intentar atraer afiliados, primero es necesario obtener cifras de ventas para compartir o desarrollar su autoridad. No se debe esperar que las personas promuevan una empresa desconocida, eso significa usted y su producto. Sin embargo si ya tienen un nombre **familiar**, será más fácil que los usuarios se habrán a usted. El mejor lugar para comenzar con la recopilación de afiliados son sus propios clientes, y son ellos quienes comenzaran a construir las ramas para atraer más afiliados.

La comercialización de los productos de información, en muchos sentidos lleva los mismos principios de marketing y psicología del consumidor. El marketing por correo electrónico es un método prácticamente gratuito para llegar a vender sus productos. Y esta será la base de sus esfuerzos en marketing.

La idea básica es crear una lista de suscripciones de correo electrónico. Envíeles contenido útil, información valiosa gratuita relacionada con su producto, así como ofertas para comprar productos. Si tal vez solo un pequeño porcentaje responderá, pero así es como funciona el marketing directo.