



Reto

#MásDineroMenosTiempo



Pues como te platicaba en este reto de la agenda, hay varias maneras de hacer dinero que no requieren que les prestes tanto tiempo o que una vez armados, no tienes casi que prestarles atención.

eBooks y Print on Demand

¿Quieres hacer un libro pero te preocupa la inversión inicial para imprimirlo? Con este sistema no tienes que desembolsar ni un centavo, sólo recibir las regalías que las plataformas te pagan por venta. Justo puedes hacer un libro de recetas, una agenda o un cuento infantil y subirlo a Amazon.

Aquí hay 2 opciones: que tu obra sea solo digital o en Print on Demand. Si es la segunda opción, Amazon solo lo imprime cuando te compran, así que no tienes que preocuparte por tener un stock que no sabes si se va a mover.

Considera que Amazon tiene una cuenta de vendedor Profesional que cuesta \$600 + IVA al mes, aunque puedes decidir no tenerla y pagarle regalías a Amazon por el uso de la plata-

forma y sus servicios. La cuenta es buena opción porque te da mayor visibilidad a tus productos.

Si no sabes cuánto cobrar por los libros, agendas o lo que vayas a vender, Amazon te ofrece recursos para precios, desde qué tipo de hoja te recomienda, versiones premium e incluso tapa dura, si así lo quieres. También tiene un calculador de regalías y gastos de impresión para que elijas el mejor precio para ti y tus clientes.



Lo bueno del formato KDP (Kindle Direct Publishing) es que las personas pueden elegir la versión impresa -que te ahorra a ti los gastos de impresión- y que no tienes un stock en los almacenes de Jeff Bezos; así que no te cobran por tu inventario pues sólo existe virtualmente. Ten en cuenta que, aunque tú no desembolses nada, el pago que te harán por venta ya incluye los descuentos de la plataforma:

Para ebook ganarás regalías de entre 35% (si la compra fue en México o Brasil) y el 70% (si la compra es en cualquier otra región). Para libros impresos, dependerá mucho de los acabados y colores que tenga tu libro, pero de entrada, tu ganancia es de 60% de regalías menos gastos de impresión y entrega.

Una excelente táctica es publicar varios libros para que aparezcas

más seguido en la categoría o categorías que elijas. Eso sí, siempre revisa quién es tu competencia, si el mercado está muy saturado, a cuánto están vendiendo ellos y palabras claves que te posicionen mejor en la plataforma.

Por ejemplo, si pones “agenda 2022” en el buscador de Amazon, al igual que Google te mostrará cuáles son los términos más buscados que lleven esas mismas palabras, como “agenda 2022 mujer” o “agenda 2022 snoopy”, haciéndote saber que las personas aman las agendas de Snoopy.

Si quieres vender un libro de recetas, verás que los más populares son los recetarios vegetarianos o los que replican platillos de películas. Amazon KDP es perfecto si te dedicas a escribir, tienes conocimientos extra por compartir, o te gusta estar creando diseños todo el tiempo, sobre todo de libretas kawaii que son muy populares.



Vende fotos, audios, videos o diseños en Stocks en línea



Tal vez el más famoso de todos sea Shutterstock, que se dedica a vender fotos para todo el mundo y da regalías a los fotógrafos. Si van a usar tu imagen para una revista o blog -o sea, de uso editorial- normalmente te pagan 25 centavos de dólar, pero si alguien quiere comprarte los derechos de una foto en especial, el precio puede subir a 28 dólares o más.

Esto depende mucho del uso, pues para comerciales o espectaculares, hay agencias que pagan hasta mil dólares por imagen.

Hay otras plataformas o stocks, por ejemplo, PremiumBeat se dedica a música, Pexels a video o Canva te permite subir diseños que si son exclusivos, recibes una comisión. Cada stock tiene sus costos y membresías, así que investiga cuál te conviene más según tu especialidad.

Aquí otra vez el tema es volumen: entre más subas y más se usen, más ganas. No te agobies tampoco por si será demasiado trabajo, si haces pistas musicales por diversión, te encanta tomar fotos o sueles grabar videos pequeños de alta resolución, esos están fantásticos. Solo tienes que inscribirte como proveedor, subir tu material y colocarle palabra claves que describan tu contenido, para que sean fáciles de encontrar.

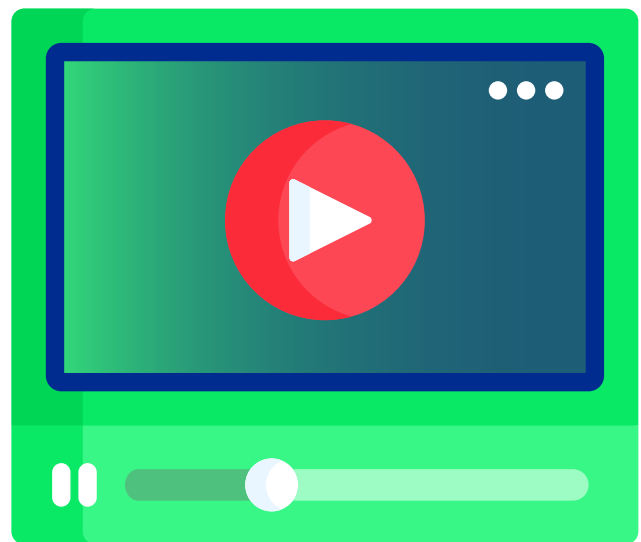
Haz tutoriales en YouTube

Muchos se quejan de que ya no generas tanto dinero como solías hacerlo antes en YouTube, pero los canales de tutoriales siguen siendo muy socorridos. Así que, si eres experta en algún tema, date a conocer a través de guías visuales sencillas que ayuden a las personas.

Tienes que subir videos con un ritmo constante, usar las palabras claves más frecuentes para tener suficientes vistas y seguidores, así empezarás a ganar un ingreso extra que no ocupará mucho de tu tiempo.

Lo mejor es que pueden ser de lo que sea: recetas caseras, mantenimiento sencillo de la casa o auto, consejos para dibujar o pintar, hacks tecnológicos o domésticos; algo en lo que tengas conocimiento y puedas compartir con otros.

También pueden ser en materias donde estés aprendiendo y eso, poco o mucho, lo compartas con otras personas. Por ejemplo, si te interesaste en la cerámica y quieres mejorar, grabar videos al respecto, te pueden ayudar al mismo tiempo a pulir tu conocimiento.



Marketing de afiliados

A pesar de que parece algo nuevo, la verdad es que este modelo de negocios digital lo empezaron los dueños del servicio Prodigy, de telecomunicaciones por internet, en 1998 (¡sí! Así de viejo es). Es probable que conozcas el marketing de afiliados más por Amazon, pues es una de las empresas que más lo ha aprovechado.

Debes saber que funciona un poco como el multinivel en la vida real, pero el marketing de afiliados es en digital. Básicamente una empresa busca personas que promuevan un producto y que lo vendan. Aquí lo importante es que, si tú eres afiliado, logres lo que el negocio busca; la mayoría obviamente busca ventas.

Dentro de este modelo existen varios tipos de metas: Costo Por Clic (CPC), lo que ganas por cada persona que le de click al banner o la liga a la página de la marca; Costo Por Acción (CPA), diversas acciones generan diferentes compensaciones, desde suscribirse al Newsletter hasta las ventas; Costo Por Mil Impresiones (CPM), este tal vez es el más fácil, porque solo requieres que mil personas vean el anuncio para que te paguen por él, y el Costo por Venta (CPV), que es obviamente cuando vendes lo que el negocio desea.

¿Cómo lo logras? Primero te afilias a la empresa, ellos te darán los links y las acciones que quieren que promuevas y te dirán cuánto te pagarán por cada acción. Tú publicas los links en tus redes sociales, tu blog o tu canal de YouTube y así generas ingresos de manera pasiva.

Es parecido con lo que hacemos en AdultOINK, el taller anual en vivo de Pequeño Cerdo Capitalista, donde los afiliados se registran, obtienen un link para compartir información del taller a quien quiera y ganan un porcentaje de cada boleto vendido desde su link.

Funciona mejor cuando confías en la empresa, tiene que ver con lo que haces para vivir o realmente recomiendas el producto sinceramente.

Es una opción que requiere poco tiempo y que recomiendes cosas que realmente te convencen, pero que si tus amigos y familia confían en tu opinión, puede generarte un ingreso extra considerable.



Manejo de talento

¿Eres el clásico amigo que todo mundo busca porque les puedes recomendar a “alguien” para X, Y o Z? ¡Pues empieza a cobrar! Ya sea por dar el contacto a las personas que lo necesitan o cobrarles a las personas que conoces por “promocionarlos”.

Por ejemplo, ¿tienes un amigo que es fotógrafo y toma fotos muy chingonas? Pues entonces dile que le cobras una comisión por cada trabajo que le consigas: bodas, comuniones, shootings, etcétera.

Si tienes amigos abogados que siempre salen bien parados, pues haces lo mismo; cada caso referido, si lo contratan, pues que te dé un porcentaje dependiendo los casos. El chiste es que ellos ganen y pues tú también.

Si, por el otro, tienes una amiga que siempre te escribe para que le recomiendes a alguien para que le organice un evento, un chef para una cena nice o un buen plomero; pues podrías cobrar cada recomendación. Dale valor a tus contactos.

¡La creatividad paga!

Hay muchísimas formas más de generar ingresos pasivos. Busca alguna que te sirva y te funcione a ti. Sobre todo que le inviertas nada o muy poco tiempo y sí veas que el dinero es superior a otras actividades.

También piensa que puedes intentar cosas diferentes cada dos o tres meses, para ver qué es lo que te está dejando más ingresos; por si alguno de ellos no es realmente efectivo.

¿Aceptas el reto? Etiqueta a Pequeño Cerdo Capitalista en redes sociales y usa el el hashtag **#RetosFinancieros** para decirnos cuál es ese ingreso extra que generarás invirtiendo poco tiempo.

