

CÓMO GENERAR
FUENTES DE INGRESOS
— COMO —
PROFESOR DE IDIOMAS
ONLINE

10 ALTERNATIVAS PARA QUE GENERES INGRESOS
MÁS ALLÁ DE TUS CLASES ONLINE



SERGIO DELGADO PEÑA

CÓMO GENERAR FUENTES DE INGRESOS

COMO PROFESOR DE IDIOMAS ONLINE

*10 alternativas para que generes ingresos más allá de
tus clases online*

Sergio Delgado Peña

© Todos los derechos reservados, 2018, Sergio Delgado Peña

CÓMO GENERAR FUENTES DE INGRESOS COMO PROFESOR DE IDIOMAS ONLINE (10 alternativas para generar ingresos más allá de tus clases online) por [Sergio Delgado Peña](#) está licenciada bajo [Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional License](#).



Índice de contenidos

- **¿Por qué limitas tu talento?**
- **Fuente de ingresos I:** Clases especializadas
- **Fuente de ingresos II:** Servicios externos
- **Fuente de ingresos III:** Webinars
- **Fuente de ingresos IV:** Cursos online
- **Fuente de ingresos V:** Ebooks
- **Fuente de ingresos VI:** Material didáctico
- **Fuente de ingresos VII:** Membresía de pago
- **Fuente de ingresos VIII:** Monetización de canales de contenido
- **Fuente de ingresos IX:** Programa de afiliados
- **Fuente de ingresos X:** Simbiosis
- **Últimas ideas**

¿Por qué limitas tu talento?

Si te pregunto qué hace un profesor de español online seguramente me respondas que dar clases de español a estudiantes extranjeros.

En realidad, esa sería la respuesta que obtendría si también se lo preguntase a la gran mayoría de personas que todavía no se han lanzado a esta profesión o bien ya se han lanzado pero **no piensan en grande**.

Los moldes y los límites de las profesiones como técnicamente las entendíamos en el siglo pasado se han difuminado y se han roto. Todo se ha mezclado, todo se ha diversificado y todo se está ajustado cada vez más a unas necesidades cada vez más específicas en **un mundo cada vez más segmentado**. Detrás de todo ello, se esconde un sistema educativo que forma a individuos para profesiones cuyas competencias ya no se ajustan a lo que la sociedad realmente necesita y para unas futuras profesiones que dejarán de existir en los próximos años.

Todo se diversificará, se mezclará y aquellos indicadores de certeza por los que nos guiábamos hace años incorporarán la incertidumbre de nuestro siglo. Nuevas profesiones seguirán naciendo a un ritmo escandaloso durante los próximos años y no esperes a que las obsoletas concepciones del siglo XX te arrojen la respuesta a sobre cómo ganarte la vida y, aún menos, ante el hecho de que con único empleo y fuente de ingresos es todo lo que necesitas para vivir cómodamente en esta nueva realidad.

Debes dividir, crear y **aumentar los ingresos que entran en tu cuenta corriente**. Para conseguirlo, necesitas romper viejos moldes y crear nuevos. Sí, de eso se trata: de que tu creatividad y talento como profesor online se multiplique y se diversifique tal y como ya lo está haciendo el mundo en el que vives.

¿Por qué una profesión tan estimulante como la docencia se vuelve monótona con los años?

Cuando impartí mi primera clase de español todavía no sabía que iba a estar prácticamente durante 8 años realizando la misma tarea una y otra vez. Tuve una permanencia intermitente en academias y escuelas de idiomas con contratos temporales en los que la única forma de demostrar mi talento y ganarme la vida era impartiendo clases de español.

Esas clases siempre se ceñían a unas **reglas estandarizadas y rígidas**:

- Una programación con un contenido fijo, inamovible y permanente emitido y producido por el centro.
- Unos materiales y actividades que giraban en torno a un único libro-guía principal que rara vez se podían complementar con otros nuevos.
- Un horario laboral y una cantidad de clases *más o menos fijas* a la semana.
- Unas actividades extraescolares *más o menos fijas* que poco tenían que ver con la docencia.

Y cuando me refiero a *más o menos fijas* no significa que yo tenía la potestad de intervenir y de decidir su duración o contenido, sino que simplemente lo decidía la empresa según sus propias necesidades empresariales y, en cierta medida, según un alumno que siempre tenía la razón. En otras palabras, poco tenía que decidir yo en la configuración de cómo ganarse la vida y poco tenía que esperar a que cambiase en el futuro.

En cambio, cuando salté al mundo de Internet con mi propio micronegocio de enseñanza online, me convertí en el dueño de mi propia escuela de español (un término demasiado grande quizá, pero al fin y al cabo era y siguiendo siendo mi propio negocio). En mi negocio yo tengo el control:

- **Decido qué programación imparto** en mis clases y cómo se pueden ajustar a las necesidades de mis estudiantes.
- **Decido qué alumnos quiero** en mis clases porque sé a cuáles puedo ofrecer el 100% de mi talento.
- **Decido qué material utilizo y qué actividades** son las más adecuadas para el proceso de aprendizaje de mis alumnos.
- **Decido cuántas horas trabajo y cuántas clases tengo** como máximo a la semana (además de cuándo me tomo mis vacaciones).
- **Decido si quiero realizar o no actividades extraescolares**, que más que irse a un curso de salsa con los estudiantes, significan crear más valor de calidad para el aprendizaje de mis alumnos (cursos, clases de especialización, podcasts, artículos...).
- Ah, sí, se me olvidaba: **dispongo de varias formas de monetizar mi talento** a través de la enseñanza.

¿Me crees si te digo que sólo imparto 10-15 horas a la semana y que puedo vivir de ello? Claro, mi negocio no sólo se basa en de dar clases de español pero, si quisiera hacerlo, también podría vivir únicamente de ello.

Ahora bien, ¿Por qué deberías estar toda la vida haciendo lo mismo cuando ahora, a través de un negocio online, puedes hacer cosas diferentes? ¿Por qué siempre vas a estar ofreciendo tu talento en *formato clase* cuando puedes encontrar otras vías que además de enriquecer a tus alumnos van a enriquecerte a ti, económicamente, con más tiempo libre y con una mayor calidad de vida?

Vender conocimiento en formato bytes

Enseñar online va más allá de dar simple clases de español. Va más allá de vender tu tiempo por dinero. Va más allá de ofrecer tu talento empaquetado dentro de un impermeable formato de enseñanza basado en la canónica relación profesor-alumno que se desarrolla en los típicos contextos de aprendizaje que tanto tú como yo ya hemos vivido como estudiantes.

Aquí entran los *bytes* para echarte una mano a la hora de transmitir conocimiento y facilitar el aprendizaje. Los *bytes*, a diferencia de los átomos, pesan poco y se pueden mover con facilidad por el mundo, ocupan poco espacio a la vez que incluyen mucho contenido y, sobre todo, cada vez se encuentran más alineados con la forma que tienen estos *nativos digitales* que son nuestros estudiantes de consumir contenido y aprender nuevas ideas.

Los bytes adoran la información y tú, como profesor online, adoras comunicar información para guiar y facilitar el aprendizaje de tus alumnos.

Soy yo, ¿O no te parece que los *bytes* y tu papel como formador combinan a la maravilla?

Vivir como profesor de idiomas online va más allá de dar clases

Es obvio que para muchos de los que nos iniciamos en esta profesión impartir clases se convierte en nuestra primera fuente de ingresos. Un servicio no es más que el intercambio de nuestro talento por el tiempo limitado en horas que nos ofrece cada día; hagas lo que hagas, nunca podrás escapar de esas 24 horas y necesitar comer, dormir y realizar otras actividades además de trabajar. **Cada vez que te acuestas y terminas el día pones el contador a 0** y debes reiniciar el servicio para las próximas 24 horas.

Por lo tanto, si bien dar clases se convertirá en nuestra primera forma de generar ingresos, no nos tendría que detener mucho tiempo y privarnos de explorar otras vías de este amplio mundo que se acaba de abrir tras esa puerta llamada Internet.

En este breve ebook, te voy a ofrecer 10 fuentes de ingresos de las que actualmente ya se están nutriendo muchos profesores de idiomas online para ganarse la vida y ofrecer servicios/productos cada vez más especializados y ajustados a las necesidades de sus alumnos. No te agobies ni quieras crearlas y hacerlas funcionar todas ya mismo: son tan solo una

inspiración para tu futura profesión como docente digital y para tu negocio online.

Si actualmente sólo crees que puedes vivir de tus clases, voy a ayudarte a expandir esos límites mentales y a hacer que pienses a lo grande. Tu talento no se acaba en la frontera de "impartir clases".

Complementa tus clases de toda la vida con otros servicios y productos; sólo así podrás escalar; sólo así podrás ofrecer más valor a los estudiantes que forman parte de tu tribu de seguidores.

FUENTE DE INGRESOS I

Clases especializadas

No voy a meterme en tu nicho, ni en tu *estudiante ideal*, ni en las características ni metodología que hacen de tus clases unas clases únicas. Tan solo voy a hablarte de experiencias que he recibido tras sesiones de consultoría en las que muchos profesores de idiomas me han explicado que su negocio, simplemente, no acaba de arrancar.

Muchos no arrancan porque no encuentran el número suficiente de alumnos online. Su cantidad mensual viable no se ajusta al número de clases que necesitan. ¿Qué crees que me responden cuándo les pregunto por la causa? "No tengo suficientes alumnos".

Y sí, tienen razón, pero con matices. En primer lugar, no es que no tengan suficientes alumnos, es que **no tienen suficiente cantidad de clientes para el único formato de monetización** que plantea su negocio: sus clases de idiomas. Han puesto todos los huevos en la misma cesta y esperan que de ahí salgan todos los beneficios que necesitan.

Y, en segundo lugar, **ya hay demasiados profesores que están vendiendo exactamente el mismo formato de monetización** que el suyo a *estudiantes genéricos* que podrían encontrarse en cualquier clase de idiomas.

No tener suficientes clases no es más que el resultado de un negocio poco diversificado, ya que no tienes más formas de facturar dinero que

vendiendo tu tiempo como profesional en un único servicio; vender el mismo tipo de servicio que ya está vendiendo la gran mayoría es el resultado de una visión que no aprecia la especialización del mercado, lo que te obliga a fijar un precio por tu tiempo como profesor para un estudiante genérico con el que difícilmente vas a poder subir ni escalar.

Digamos que este mundo de internet es tan vasto como unos grandes almacenes. Está completamente abarrotado y puedes encontrar de todo. Por tu parte, solamente tienes para vender 24 paquetes de cereales cada día. En primer lugar, son limitados y, en segundo lugar, ¿Quién quiere comer cereales cada mañana por muy equilibrados que sean para su alimentación cuando puede encontrar otros artículos más ajustados a sus necesidades como cliente?

No vas a llamar la atención en esos grandes almacenes. Allí estás compartiendo espacio con vendedores que venden más cantidad y productos más variados (por no decir que también más *completos*) que los tuyos. En consecuencia, no te queda más remedio que bajar el precio de esos paquetes de cereales con el objetivo de que llames la atención a algún cliente. Y sí, llamas la atención, pero no lo suficiente: no vendes tantas clases generales como quieres, no alcanzas el número de estudiantes que necesitas, no alcanzas con tus clases esa cantidad viable mensual.

Clases generales especializadas

¿Se puede ganar dinero con clases generales? Sí, claro, yo saco un buen pellizco de ellas pero nunca he tenido planificado vivir únicamente vendiendo paquetes de cereales. Fíjate que **incluso para sacar un**

pellizco necesitas aportar algo más que tu competencia, algo diferente a los otros "paquetes de cereales" que tus clientes pueden comprar en tu centro comercial.

Todo ello se soluciona simplemente añadiendo a tus paquetes de cereales una *etiqueta de diferenciación*. Necesitas encontrar el lugar adecuado en el centro comercial y vender tus clases a un estudiante ideal.

De ahí que sea necesario que te focalices cuanto antes en un **nicho** y vendas unas clases ajustadas a sus necesidades. ¿No tienes nicho? Estos son algunos ejemplos de los que puedes encontrar dentro del sector de enseñanza de idiomas:

- **Nichos de nivel** (A1, A2, B1...)
- **Nichos de nacionalidad** (estudiantes de una nacionalidad en específico)
- **Nichos de edad** (clases para niños, adolescentes, tercera edad...)
- **Nichos de necesidades específicas** (español de negocios, español para mochileros, español para colectivos desfavorecidos, español de inmersión...)

Sólo la experiencia y las ganas de experimentar situaciones de enseñanza y de aprendizaje con diferentes tipos de estudiantes te irá mostrando el mapa de en qué parte del centro comercial debes instalarte. **El hecho de estar focalizado en un nicho y de vender aunque sean clases generales, ya te ofrece una etiqueta de especialización** que no todos los paquetes de cereales tienen.

Clases especializadas

Si bien las clases generales dentro de un nicho y dirigidas a un estudiante ideal ya tienen la etiqueta de especialización, necesitas ir más lejos y diferenciarte todavía más en el centro comercial.

Tus clases generales especializadas te ofrecen la posibilidad de centrarte en un estudiante ideal, con unas necesidades específicas. Sin embargo, **es imposible que con una sola clase general puedas abarcar todas estas necesidades**, por lo que deberías complementarlas con clases en las que ayudas a tus alumnos a solventar problemas mucho más específicos.

Aquí van algunos ejemplos de este tipo de clases:

- **Clases de gramática** (clases de tiempos de pasado, clases de *ser-estar*, clases de un uso específico de subjuntivo, de perífrasis verbales...).
- **Clases de conversación y pronunciación** (fluidez oral, exposición oral de proyectos ante una audiencia específica, sonidos difíciles en la lengua meta...).
- **Clases de *role play*** (una situación comunicativa determinada derivada de la vida real).
- **Clases de vocabulario** (dentro de un campo semántico, dentro de algunas situaciones comunicativas, colocaciones léxicas, fraseología...).
- **Clases de escritura** (tipologías textuales determinadas, uso de vocabulario y estructuras determinadas...).
- **Clases de preparación para exámenes determinados** (DELE, SIELE, exámenes en la universidad...)

Solo cuando ofreces clases generales centradas en un estudiante ideal, puedes luego crear cursos y ofrecer clases especializadas 100% en necesidades específicas.

Complementa tus clases generales dentro de un nicho con clases especializadas. Recuerda que al especializarte y ofrecer servicios más ajustados, si bien tu audiencia se verá más limitada, tu valor como docente se incrementará, así que el precio por el que intercambies tu tiempo como profesional debería ser también mayor.

FUENTE DE INGRESOS 2

Servicios externos

La gama de servicios para un profesor de idiomas online no se termina en clases generales ni especializadas. El hecho de ajustarse a un estudiante ideal significa adentrarse aún más en sus necesidades.

Después de haber acumulado miles de horas como profesor en clases de español te aseguro que **es imposible que el proceso de aprendizaje de un alumno sea pleno con una única clase por muy especializada que esté**. Necesitas complementarlas aún más con servicios externos que cubran vacíos importantes en el proceso de aprendizaje de tus alumnos.

En otras palabras, estos servicios externos ayudan a taponar ciertos resquicios y brechas que quedan abiertas durante una clase ya que ésta está dirigida principalmente a cumplir objetivos mayores y no logra abarcarlos en su totalidad.

Por lo tanto, al final muchos de los alumnos deciden contratar paquetes de clases (generales o especializadas) junto con este tipo de servicios para asegurar un proceso de aprendizaje pleno.

Sesiones de *language coaching*

La descubrí tras realizar [una entrevista a Jairo Díaz](#), *language coacher* que ofrece este tipo de sesiones como complemento a sus clases de español online. Además, más tarde contactó conmigo [LinguaMeeting](#), una empresa que se dedica a impartir únicamente sesiones de *language coaching*, la cual me comentó que resulta un éxito en sus alumnos de idiomas y ya están pensando en incluir también clases generales para concentrar todos los servicios en una única oferta.

En este tipo de sesiones, el *profesor-coach* y su alumno se centran exclusivamente en **crear un plan de aprendizaje** conjunto que más tarde ejecutarán en sus clases. Se negocian los objetivos de aprendizaje de cada alumno y se traza la mejor estrategia para cumplirlos, paso a paso.

Además, también se ponen de manifiesto **ciertos obstáculos en la dimensión afectiva del estudiante** tales como el miedo a lanzarse a hablar en la lengua meta o una serie de creencias limitantes que dificultan el aprendizaje de un idioma extranjero que sólo se pueden superar cuando te focalizas 100% en ellos durante una de estas sesiones.

Sesiones de consultoría lingüística

Además de las sesiones de *language coaching*, también puedes ofrecer sesiones de consultoría online. En este tipo de servicios externos no se trabaja tanto la dimensión afectiva o la planificación del "cómo" y del "qué" del alumno en relación con un proceso de aprendizaje que más tarde se

ejecutará durante las clases, sino cuestiones independientes pero relacionadas con el hecho de aprender una lengua.

Las sesiones de consultoría responden a solucionar un aspecto concreto y externo del aprendizaje del alumno. **Son servicios más teóricos y explicativos que prácticos** ya que esta última faceta queda relegada a las clases.

Se trata, por lo tanto, de sesiones breves y dirigidas a un aspecto muy específico de su aprendizaje, por lo que quizá con una o dos sesiones sea todo lo que necesita tu alumno (no hay un seguimiento como en las sesiones de *language coaching*). Algún ejemplo de temas para tratar en estas consultorías para estudiantes de idiomas son:

- **Aspectos relacionados con la gramática** (cuestiones teóricas, explicaciones didácticas, dudas específicas sobre algún aspecto gramatical...).
- **Aspectos relacionados con el léxico** (juego de palabras, expresiones, fraseología, léxico característico de una variedad o área geográfica, colocaciones léxicas...).
- **Otros aspectos relacionados con el aprendizaje** (formatos y recomendaciones para aprobar el DELE, materiales destinados a alumnos, lecturas y libros para mejorar la comprensión lectora, recomendación de libros de gramáticas, páginas web especializadas en la enseñanza de la lengua según un aspecto determinado...).

FUENTE DE INGRESOS 3

Webinars

Puede que un *webinar* tenga mucha forma de clase y, de hecho, sí, es una clase online. Sin embargo, es una clase con otro tipo de características.

Los *webinars* son clases que se realizan mediante una grabación de vídeo que se emite en directo utilizando alguna plataforma gratuita destinada para ello como *Youtube Live*, *Facebook Live* o *Periscope*. Lo que realmente caracteriza un webinar es que estás aportando valor y contenido a través de una grabación en directo que proporciona la posibilidad de que los asistentes interactúen en tiempo real contigo.

Por lo tanto, a diferencia de la típica clase online *normal* de toda la vida que ya de por sí rompe con los límites de ubicuidad (puedes realizarlo desde el país o ciudad que quieras para diferentes alumnos repartidos por todo el mundo), un *webinar* puede albergar a centenares de asistentes que te estarán escuchando e interactuando contigo pudiéndote preguntar cualquier duda en directo.

¿De pago o gratis?

Seguramente hayas asociado el título del libro a generar ingresos directos. Sin embargo, un *webinar* gratuito conlleva beneficios que si bien no son inmediatos ni tangibles, se generan con el paso del tiempo y afectan

positivamente al resto de las restantes 9 fuentes de ingresos que te comento en el libro.

Además, es posible que si aún *no te conoce ni el tato*, nadie quiera pagar por un webinar de pago. En cambio, si lo pones gratuito, es una forma fantástica de atraer a nueva audiencia, ganar visibilidad, autoridad y de promocionar algún producto o servicio propio.

Consejos rápidos

- **Escoge un tema del que tengas experiencia**, que pueda ofrecer a tu audiencia tu imagen de experto en la materia, y con el que puedas desarrollar al menos una clase de 30 minutos y contestar después a las preguntas que se te planteen.
- **Escoge una fecha y una hora** (piensa en días o en horarios no laborables) para la emisión del webinar. Promocionalo con tiempo suficiente para que llegue a tu audiencia a través de las redes sociales, páginas nicho y email marketing.
- **Establece un precio si es necesario e introduce el factor "producto limitado"** como puede ser un límite de asistentes o un precio reducido para los primeros que se apunten. El efecto "escasez" es esencial para asegurar el éxito.
- **Selecciona la plataforma de conferencia** que más se ajuste a tus necesidades (Youtube Live, Facebook Live, Google Hangouts...).
- **Crea un formulario de inscripción** con el que notificarás, a través de los emails de los asistentes, cuando empieces a emitir el webinar y/o el link de acceso. Guarda esa lista de emails ya que más

tarde puede convertirse en una forma de contactar con futuros clientes.

- **Establece la estructura:** conferencia, charla, taller, *masterclass*... y planifica siempre espacios de tiempo que te permitan interactuar con tus oyentes.

En resumen, aunque estos *webinars* sean pequeñas dosis de cómo ganar dinero como profesor online, su valor real se encuentra en **la cercanía y capacidad de conexión** con unos clientes potenciales que todavía se no atreven a contratar una clase contigo o a pagarte por alguno de tus productos. No solo te comunicas en directo con ellos, sino que te muestras al mundo a través de tu webcam y permites que ellos también se comuniquen contigo: es una parte esencial para estimular el crecimiento de las demás fuentes de ingresos que como profesor de idiomas online puedes llegar a generar para tu negocio.

FUENTE DE INGRESOS 4

Cursos online

La parte negativa de las tres fuentes de ingresos anteriormente comentadas es que son servicios, y los servicios no son más que situaciones en las que tu valor es comunicado y transmitido en tiempo real y cara a cara con tu cliente, es decir, que si no estás físicamente presente ante tus alumnos en tiempo real, no facturarás nada.

Tu objetivo sería desligarte poco a poco y en la medida de lo posible de vender tu tiempo por dinero y encontrar otras formas de facturar sin que tuvieses que estar presente y sin que tu límite de ingresos estuviese limitado por las 24 horas que tiene cada día. Orienta tu vida como profesor de idiomas online hacia la creación paulatina de **ingresos pasivos** que te ofrezcan la posibilidad de facturar dinero...

- ...fuera de tu horario de trabajo como, por ejemplo, mientras estás leyendo este libro o mientras duermes.
- ...fuera del límite de las 24 horas, como, por ejemplo, vender ilimitados infoproductos de forma masiva a un número ilimitado de clientes dentro de un período ilimitado de tiempo.

Una de las primeras formas de hacer todo esto como profesor online es empaquetando el conocimiento que ya estás transmitiendo en tus servicios mediante la creación de un curso online dirigido a tus estudiantes.

Si ya has estado dando clases una buena temporada, crear un curso online no es una tarea muy diferente. Tan solo es necesario que grabes pequeñas lecciones en vídeo y las complementes con información extra (texto, PDF, imágenes, hipervínculos a otros sitios web para profundizar...).

Grado de intervención del profesor

Cursos online modalidad 50% ingreso pasivo

Gracias a las plataformas que nos ofrece internet, puedes crear un curso completo que cuente con un gran número de herramientas y de recursos de aprendizaje para tus alumnos. Por ejemplo, en un curso online puedes:

- **Crear tu propio sistema de evaluación** y rúbricas
- Incluir ciertas tareas en formato **deberes** para comprobar desde el plano práctico que el estudiante está asimilando el contenido y puede llevarlo a la práctica.
- Incluir **foros** para que los estudiantes debatan sobre una cuestión que más tarde complementarás con tu aportación.
- Incluir **exámenes** (en formato vídeo, audio o escrito) para que el estudiante sea consciente de que ha aprendido el contenido al final del curso y a ti para solventar posibles problemas que no identificaste.

En estos casos, si bien no estamos hablando de un infoproducto 100% de ingreso pasivo ya que requerirá algo de tu *presencia física* para dinamizar los foros o corregir las tareas, sí que significará un curso de más valor y, con ello, más caro.

Cursos 100% ingreso pasivo

Por el contrario, si no te quieres complicar demasiado la vida, tan solo es necesario crear unos vídeos enlatados para acabar creando un infoproducto 100% ingreso pasivo: una vez lo crees, lo montes, lo cuelgues en la web e insertes un sistema de monetización, tu única tarea será promocionarlo de vez en cuando y eso será todo lo que necesitarás para conseguir pellizcos importantes de dinero que llegará automáticamente a tu cuenta bancaria.

Eso sí, déjame advertirte de una cuestión fundamental: un curso no son simple vídeos enlatados que se siguen uno detrás de otro, sino que por muy ingreso pasivo que sea tu curso, éste **tiene que tener una estructuración interna y se debe encontrar dentro de una planificación didáctica**. Así que, en mi opinión, yo no consideraría cursos online la venta de vídeos aislados y sin una secuencia didáctica por plataformas como *Sendowl* o *E-junkie*.

Plataformas

Plataformas externas

Existen varias formas que te permiten vender tu curso a tu audiencia en pocos minutos. La forma más sencilla es hacerlo mediante una plataforma externa que se quedará un tanto por ciento de tus ventas pero que te facilitará increíblemente su creación, promoción y venta.

Algunas de estas plataformas externas en las que puedes subir gratuitamente tus cursos son:

- [Udemy](#)
- [Floq](#)
- [Tutellus](#)
- [Classonlive](#)
- [Hotmart](#)

Te sugiero que eches un vistazo a cada una de ellas para ver sus propias tarifas y características. Luego es tan fácil como empezar en una y probar a vender tu primer curso.

Tu propia plataforma

Si ya dispones de una página web y de un hosting contratado, tienes todo lo necesario para subir allí tu curso. Seguro que estás pensando que como ya tienes el espacio contratado, todo se limita a algo tan sencillo como empezar a subir allí los vídeos y luego venderlos a través de hiperenlaces en tu página web: no lo hagas, es un grave error.

Para ello **necesitas crear una interfaz de aprendizaje** amigable con el usuario en la que pueda navegar, acceder a cada uno de los vídeos y de los diferentes materiales de forma ordenada en secciones. Si al final escoges esta opción, necesitas:

- **Hacerte con un LMS** (Learning Manager System) para crear un entorno de aprendizaje basado en una interfaz que te permita estructurar el curso.
- Complementar los recursos de tu LMS con un servicio **de hosting de vídeo externo** como [Vimeo](#) que te permita externalizar la carga de vídeos sin que satures tu propio servidor donde tienes alojado tu LMS.

- **Una pasarela de pago** para que el estudiante realice el pago (Paypal, Stripe, una transferencia bancaria...).

Ahora que tenemos todo ello... ¿cómo puedo montar un LMS y crear mi propia plataforma?

- Instalando un plugin gratuito de Wordpress que te permita crear un LMS en tu propia página web, como [LearnPress](#).
- Montando [Moodle](#) en tu hosting. Moodle es el LMS educativo gratuito número uno del mercado, pero conlleva a que sepas cómo instalarlo en tu servicio de alojamiento. Además, [también puedes integrarlo en tu página web mediante este plugin](#).

LMS gratuitos en servidores externos

Moodle no es el único LMS gratuito, pero sí uno de los pocos que permite ser instalados gratuitamente en tu propio hosting.

Sin embargo, también puedes recurrir a otros LMS que si bien no puedes albergarlos en tu propio hosting y nunca tendrás el 100% del control y el espacio será limitado, permite crear una cuenta gratuitamente y albergar allí un mini-curso rápido en pocos minutos cuyo acceso se realizará principalmente a través de un código que puedes establecer de pago.

Echa un vistazo a estos LMS gratuitos:

- [Schoology](#)
- [Edmodo](#)
- [Google Classroom](#)

¿Qué contenido puede incluir mi curso?

Los cursos, como productos en los que empaquetas tu conocimiento, **deberían nacer de tu talento y conocimiento como profesor.** Como ya te he comentado anteriormente, no hay mucha diferencia entre crear un curso que se imparta a través de clases online tradicionales y empaquetar uno aunque solo sea con vídeos enlatados en formato infoproducto.

Por lo tanto, seguramente tu primer curso tenga como contenido base el mismo que ya estás impartiendo en tus clases online. Sin embargo, es posible que quieras especializarte en algún segmento concreto y acabes creando algún curso como los siguientes:

- **Curso de gramática** para tus estudiantes repleto de ejercicios rellena huecos de autocorrección.
- Un curso general formato [***flipped classroom***](#) que te permita ganar tiempo en tus clases virtuales.
- **Curso de pronunciación** en una variedad específica del español repleto de vídeos y audios con los sonidos.
- **Curso para mejorar la competencia escrita** (más nicho: una tipología en específico) que permita el acceso al estudiante a modelos de escritura y permita enviarte sus redacciones además de corregirlas conjuntamente.
- **Curso destinado a un estudiante nicho:** curso para principiantes, curso de español de negocios, curso para mochileros...
- **Curso para mejorar tu expresión oral** que disponga de audios con modelos y en los que el estudiante te pueda enviar sus

grabaciones en audio o vídeo para ser analizadas y corregidas conjuntamente.

En fin, son ideas para inspirarte a que crees el tuyo. Recuerda siempre que detrás de un curso hay un estudiante con unas necesidades, así que más vale que ya tengas delimitado a tu *estudiante ideal*.

FUENTE DE INGRESOS 5

Ebooks

Esto que estás leyendo es un ebook. Creerás que para escribir un libro necesitas ser un experto en la materia y que necesitas convencer a una editorial para que te lo publique.

Te equivocas. Gracias a internet, **la publicación de un libro está al alcance de cualquiera**. No necesitas ser un experto en la materia, pero sí tener conocimiento de tu profesión como profesor y centrarte en algún aspecto que sepas que puedes aportar contenido de valor para resolver un problema.

Además, los gastos económicos de publicación de un libro en formato *bytes* son inexistentes, por lo que tú mismo puedes autopublicar tu libro y evitar así convencer a una editorial para que te lo publique.

Eso sí, ten en cuenta que el mundo de **la venta de ebooks está tan masificada o más que el del libro físico**. En los catálogos online puedes encontrar miles y miles de personas que ya han decidido poner en formato ebook su conocimiento y talento y ofrecérselo a los demás utilizando los beneficios de la publicación online. Además, los cánones que antes eran aceptados a la hora de publicar un libro han desaparecido: te puedes encontrar ebooks de tan solo 30 páginas a precios elevados, ebooks que incluyen vídeos y podcasts como suplementos en su interior, o ebooks escritos por desconocidos que facturan miles de euros.

Todo es válido para un ebook.

Sin embargo, siéntete afortunado porque tras toda esta competencia cuentas con una gran ventaja: puedes escribir un libro sobre un **tema tan micronicho** que, si bien no te asegurará miles y miles de euros de venta, sí que podrá posicionarte como un experto en un espacio del mercado y te reportará un pellizco interesante para tu economía. Quién sabe si después se convierte en un *best-seller*....

Ideas micronicho para escribir un ebook

Piensa en micro. Piensa como un estudiante que está estudiando español. Piensa en las dificultades y necesidades de aprendizaje que muestran en tus clases online. Piensa cómo puedes solucionarlas sin tener que estar explicándole uno por uno cómo se hace, cuál es el contenido teórico que se esconde tras ello o qué consejos y recomendaciones le darías para agilizar y potenciar su aprendizaje. Piensa en empaquetar todo este conocimiento en un ebook y ponle un precio para tus estudiantes.

¿No tienes ideas? Aquí van unas cuantas:

- Aspectos clave del aprendizaje del español dentro de un **nivel específico o nicho de estudiantes**.
- Recomendaciones sobre cómo aprender español (**técnicas de estudio y estrategias de aprendizaje**).
- Una lista de **FAQs sobre las cuestiones más comunes** en tus clases de lenguas online.
- Herramientas para el **autoaprendizaje fuera de clase**.
- Recomendaciones y material sobre **cómo mejorar una destreza en específico** (comprensión lectora, auditiva, expresión escrita...).

- Consejos para **vencer interferencias afectivas** en el aprendizaje (cómo vencer el miedo a hablar en español, cómo evitar el estrés...).
- Trucos y consejos para aprender **verbos irregulares o un tiempo verbal en específico**.
- **Ejercicios de gramática para hacer en casa** destinados a una necesidad específica.
- **Listas de vocabulario** delimitado por campos semánticos más habituales de tus estudiantes y ejercicios para practicarlos en casa.
- **Expresiones** en situaciones comunicativas habituales en contexto de inmersión dentro de una variedad específica del español.
- Consejos y recomendaciones para **aprobar el DELE**.

Consejos para escribir y publicar un ebook

- Haz una **lluvia de ideas** alrededor del tema que quieres tratar. Convierte esas ideas en capítulos o subcapítulos que estructurarán tu libro.
- Prométete **desarrollar una de esas ideas cada día** y establece un horario de trabajo. Si eres persistente, tendrás un primer esbozo de tu ebook en menos de un mes.
- **Púlelo y déjalo tan limpio como sea posible**: menos es más. Reestructura posibles ideas y una vez creas que ya es definitivo, no lo vuelvas a cambiar (nunca estarás 100% satisfecho con tu libro).
- Utiliza un **programa de empaquetación de ebook** que te permita guardarlo en un formato adecuado (epub, mobi, azw...). Mi recomendación, por su sencillez en la edición es [Sigil](#) y por la conversión de formatos es [Calibre](#) (ambos gratuitos).

- Crea una **bonita portada** o contrata a un freelancer que por menos de 5 euros te diseñará una profesional, como por ejemplo en [Fiverr](#).

¿Cómo lo vendo?

Esta es el eterno dilema para el profesor online y escritor: ¿Lo vendo en una plataforma externa como *Amazon* o lo vendo en mi propia página web?

Las plataformas externas de venta de ebooks, como suceden con los cursos, se encargarán de dar visibilidad a tu libro y de evitar que tengas que encargarte de gestionar la venta o posibles problemas técnicos. Sin embargo, como puedes suponer, se quedarán con una comisión en cada venta (*Amazon* se puede llegar a quedar el 70%) y **los compradores no serán nunca tus clientes**, sino sus clientes. Sin embargo, cuando todavía no te conoce nadie y no has vendido ni un libro, la gran mayoría de estas plataformas tienen **funciones interesantes en cuanto a visibilidad** que permitirán que un libro desconocido como el tuyo llegue al conocimiento de muchos posibles lectores.

Por el contrario, **venderlo en tu propia página web te asegura tener el 100% de su control...** y de responsabilizarte de su venta y de los posibles problemas que de ella se deriven. Siempre puedes externalizar la venta a plataformas centradas únicamente en la comunicación con el cliente y en facilitar la gestión del pago como [Sendowl](#) o [E-junkie](#) a cambio de pagar una tarifa mensual mientras tú solo te encargas de dar visibilidad al ebook a través de tu página web.

Sin embargo, siempre puedes decidir ocuparte de todo. Para ello, deberás bajarte algún *plugin* de venta de artículos como [WooCommerce](#) y colgar allí el libro ya empaquetado, promocionarlo mediante tus propios recursos, incluir una pasarela de pago y hacer frente a posibles imprevistos. Eso sí, **lo que vendas será lo que al final realmente ingreses.**

FUENTE DE INGRESOS 6

Material didáctico

Si la idea de escribir y vender un ebook te parece una tarea descomunal, podemos vender pequeñas píldoras de conocimiento práctico en forma de materiales didácticos.

No te lo voy a negar: uno de los mayores sumideros de tiempo para los profesores de idiomas online es la creación y diseño de materiales para nuestros alumnos. Sin embargo, siempre hay profesores y otros profesionales en la enseñanza que deciden compartirlos gratuitamente con sus colegas en plataformas dedicadas para ello ([RutaELE](#), [ProfedeELE](#), [Didaski](#)...) con el objetivo de que te los descargues gratuitamente y los utilices en tus clases. Asimismo, también hay profesores que regalan material a sus alumnos para que profundicen o complementen sus clases online a través de su propia página web o de enlaces en su nube.

No obstante, siempre puedes *hacerlo mejor* que el material gratuito que puedes encontrar en la red o que compartes con tus estudiantes. Siempre puedes crear tu propio material y añadir un valor *extra* a tu material que el gratuito no contiene. Ese valor *extra* es lo que va a justificar que después puedas poner un precio y venderlo a otros profesores y estudiantes.

¿Cómo añadir el *valor extra* para convertirlo en material de pago?

Seguro que te estás diciendo que no ves razón para poner un precio al material cuando ya hay tanto y de tanta calidad y encima gratis. Sin embargo, te asombraría saber que hay profesores que están vendiendo esos materiales porque han decidido añadir un *valor extra* que los materiales gratuitos no incorporan y que, a su vez, justifican el precio.

¿Cómo puedes añadir tú también ese valor "extra" al material que seguramente ya estás creando para tus clases? Aquí te dejo algunos consejos:

Mejorar el aspecto visual

En la mayoría de casos, el material gratuito se realiza a través de un procesador de textos estilo Microsoft Word. Estos programas son limitados a la hora de acabar creando un producto visualmente atractivo, por lo que una buena forma de añadir ese *valor extra* es dedicar más horas a **crear un aspecto visual más agradable** para el consumidor y empezar a utilizar programas de **diseño gráfico** como [InDesign](#) o [Canva](#). Estos programas te darán todas las herramientas para crear un material que podrías encontrar en una revista o en un museo de arte.

Complementos multiformato

Nadie va a pagar nada por un PDF por muy útil que sea. Sin embargo, si **complementas ese PDF con otros materiales** como un podcast de profundización o una infografía que lo resuma, el valor del material se incrementa. Internet te ofrece la posibilidad de mezclar formatos de

archivos para crear materiales didácticos mucho más ricos y variados para el proceso de aprendizaje de tus alumnos.

Más profundidad

Hay materiales que sabes que no funcionarán no porque visualmente o la edición deje bastante que desear, si no porque el contenido y la estructuración sí que lo es. Si eres capaz de crear un material sorprendente, extenso en contenido, variado y bien estructurado, vas a poder diferenciarte de la gran mayoría de material online. Mi recomendación es la siguiente: no crees muchos materiales de baja calidad, **focalízate en la creación de un material que sea "más que decente" y ponle un precio.**

Más especialización

Por el contrario, el material que encuentres puede que sea el resultado de horas y horas de creación y acabe presentando tanto un contenido rico como un aspecto visual interesante. Sin embargo, **si es demasiado genérico nadie va a pagar por él** porque ya lo puede encontrar gratuitamente. En estos casos, debes pensar de nuevo en tu nicho y en la creación de material que se caracterice no por su secuenciación o aspecto, sino porque está centrado en resolver unas necesidades de aprendizaje específicas que el resto de materiales no resuelven.

¿Qué puedes vender?

Aunque el proceso de venta se asemeje a la de cualquier *ebook*, ten en cuenta que los materiales didácticos pueden ser simples píldoras de conocimiento independientes que no deben presentar una gran extensión

ni una gran estructuración. Además, piensa que puedes vender estos materiales no solo a alumnos, sino también a profesores para sus clases.

Aquí van algunas ideas para que te inspires a crear materiales didácticos:

Packs de PDFs o infografías ilustrativas

Secuenciaciones de unidades didácticas para que los profesores las utilicen en sus clases, materiales de refuerzo estilo *drills* para tus alumnos, infografías que resuman de forma muy visual explicaciones gramaticales, agendas y otras herramientas destinadas a la organización del profesor online, plantillas de evaluación y seguimiento tanto para la autoevaluación de estudiantes como del profesor, etc.

Podcasts explicativos

También puedes decidir crear archivos de audios destinados al autoconsumo de profesores y alumnos en los que profundices en alguna materia, expliques consejos *premium* para el aprendizaje de alguna determinada área o simplemente sean comprensiones auditivas bien estructuradas y complementadas con transcripciones.

Vídeo tutoriales o masterclasses

A diferencia de los podcasts, insertar vídeo puede resultar clave y permitirte crear otras píldoras de conocimiento en formato videotutorial en los que expliques paso a paso cómo utilizar alguna TIC en concreto o en cómo planificar una actividad para tus clases, o puedes simplemente grabar un vídeo de una *masterclass* sobre un tema muy especializado y dentro de tu nicho destinado tanto a alumnos como a otros docentes.

¿Cómo lo vendo?

Como te comentaba anteriormente, vender estas píldoras de conocimiento se asemeja más a vender un ebook que no a un curso. Tanto los materiales como los ebooks, son archivos aislados que no necesitan en la gran mayoría de ocasiones más estructuración que ponerlos en un sólo archivo o carpeta comprimida.

Por lo tanto, puedes seguir las mismas recomendaciones que las que te comentaba para vender ebooks: o bien lo haces por plataformas externas (E-Junkie, Sendowl) a sabiendas que tendrás que pagar un plus o que el precio que obtendrás será más reducido, o bien lo vendes en tu propia página web con algún plugin de Wordpress a sabiendas que vas a tener que gestionar tú solito todo el proceso de creación, edición, promoción, venta y gestionar la comunicación con tus clientes.

Si todavía no me crees que puedes ganar dinero vendiendo material, te dejo aquí algunos docentes que ya lo están haciendo:

- [Tarro de idiomas](#)
- [Lápiz de ELE](#)

FUENTE DE INGRESOS 7

Membresías de pago

¿Eres de los que pagas una tarifa mensual en tu gimnasio? ¿Estás suscrito a Netflix y pagas cada mes para ver las mejores series? Pues imagínate hacer lo mismo con el contenido que tú creas.

Me estoy refiriendo a que en lugar de vender un artículo por cliente, vendas el acceso a una gran fuente de materiales y productos a cambio de una tarifa mensual.

Antes de que te lances a crear membresías, tengo que advertirte de 3 cosas:

1. Antes de empezar a vender cualquier plan de membresía e incluso de vender tu primer infoproducto, **hay que regalar muchas cosas GRATIS**. Y cuando digo GRATIS, digo también de gran calidad. Nadie va a comprar tus productos y aún menos inscribirse a membresías si antes no ha *catado* durante un período de tiempo ni una muestra de la calidad de tu conocimiento.
2. Antes de crear un plan de membresía, debes crear una comunidad que confíe en ti y **disponer de un mínimo de recursos** (cursos, productos...) con los que lanzar al menos el primer mes de pago.
3. El hecho de que un cliente esté dispuesto a pagar cada mes por una tarifa, te obliga a que cada mes **estés creando nuevo contenido y lanzando nuevos productos**. Y sí, esto también incluye que los

actualices cada cierto tiempo para evitar que los suscriptores se borren de la suscripción.

Si lo piensas bien, incluir un plan de membresía y crear conocimiento empaquetado en *bytes* cada mes, no se aleja mucho del hecho de tener que preparar y llevar a cabo tus clases online con la excepción de que no vas a tener que estar físicamente siempre presente para generar ingresos y **el efecto es acumulativo**: a medida que vayas creando más y más productos, los nuevos clientes se encontrarán con más y más recursos, por lo que podrás o bien subir el precio de la tarifa o bien tomarte más descansos con tu creación mensual.

¿Qué necesito para crear una membresía?

Para crear un plan de membresía de pago, tienes que contar con:

1. **Un sitio web** en el que alojar el **contenido premium**.
2. **Un plugin sencillito** (como [Memberpress](#)) que permita al cliente inscribirse y acceder a una **sección privada** en la que se encontrará albergado todo el material premium.
3. **Una pasarela de pago** (Memberpress lo incluye) que permita al cliente pagar tras la inscripción y automatizar mensualmente el pago.

Y si ya vas en serio y quieres hacerlo bien pero *requetebien*...

- ...incluye un **foro** para que tus clientes expliquen sus dudas y tú puedas darles solución.

- ...una **plataforma para realizar webinars** cada cierto tiempo para que tus clientes interactúen contigo en directo y te hagan llegar todas las dudas relacionadas con ese contenido *premium*.
- ...contar con la **ayuda de otros profesionales / profesores** que se sumen al proyecto y creen contenido especializado para incrementar el valor de la membresía a cambio de una pequeña comisión o de una estrategia *win-win*.

Modelos de membresía

Puedes crear dos modelos de membresía:

1. Un modelo **premium** totalmente privado a la que sólo se puede acceder pagando cada mes. Un ejemplo de este modelo es el de [Tu Escuela de Español de Elena Prieto](#), que incluye dos tarifas exclusivamente premium.
2. Un **modelo freemium** basada en ofrecer un producto con una parte gratuita y de acceso público y otra de acceso privado tras el pago. Un buen ejemplo es [teacherjose.com](#) que presenta podcasts y streamings con clases gratuitas para alumnos, pero que también contiene una sección de acceso privada con material premium al que se accede pagando una tarifa mensual.

¿Qué tipo de contenido premium puedo incluir en un plan de membresía?

Pues todo el material que hasta ahora has ido leyendo en el libro: PDFs, vídeos, tutoriales, podcasts y transcripciones, minicursos, masterclasses, conferencias... Eso sí, debes tener en cuenta dos cosas:

1. Piensa siempre que el contenido premium que tu alumno encuentre debería formar parte de ese **material con valor extra** y de pago que podrías vender de forma aislada.
2. Piensa que muchos clientes solo quieren pagar por unidades en lugar de pagar mensualmente una tarifa con acceso a muchos materiales, por lo que el conjunto de productos debería merecer tanto la pena que **debería acabar renovando la suscripción al final de cada mes.**

FUENTE DE INGRESOS 8

Monetización de canales de contenido

Te vuelvo a repetir por si se te ha olvidado: si todavía no estás regalando conocimiento gratis, te va a resultar muy difícil venderlo más tarde. Sí, soy pesado, pero te lo repito otra vez: **antes de VENDER, hay que REGALAR**; y mucho.

¿Y sabes cuál es la mejor manera de regalar conocimiento de alto valor? Pues creando el contenido y luego comunicarlo a tus clientes utilizando alguno de estos canales de contenido:

- **Blog:** ¿Tienes madera de escritor? Pues escribe artículos con un contenido ajustado a resolver las necesidades de tu audiencia. ¿Cómo? Un blog en [Wordpress](#) es una buena manera de empezar.
- **Podcast:** ¿Tienes madera de locutor de radio? Pues graba podcasts con contenido ajustado a resolver las necesidades de tu audiencia. ¿Cómo? Unos podcasts alojados en un hosting como [ivoox](#) son una buena manera de empezar.
- **Vídeo:** ¿Tienes madera de presentador de televisión? Pues graba un vídeo con contenido destinado a resolver las necesidades de tu audiencia. ¿Cómo? Unos vídeos en tu canal de [Youtube](#) son una buena manera de empezar.
- **Imágenes:** ¿Tienes madera de artista? Pues diseña imágenes impactantes o infografías con contenido destinado a resolver las necesidades de tu audiencia. ¿Cómo? Unas imágenes en [Instagram](#) son una buena manera de empezar.

¿Tiene valor real lo gratis?

Si ya estás regalando conocimiento gratis utilizando algunos de estos canales de contenidos, puedo suponer que ya estás ganando valor. Vale, es posible que el valor no sea ni tangible ni arroje muchos ceros a tu cuenta bancaria, pero **estás ganando valor en otros términos diferentes al dinero.**

Con cada artículo, podcast, vídeo o imagen que publicas ayudando a tu audiencia, se suma una milésima de valor a tu marca personal en cuanto a "visibilidad" y "autoridad" como experto en tu materia; todo eso es ORO que ni un solo euro que puedas conseguir con las formas de monetización que te voy a contar a continuación puede sustituir.

Si cada vez que publiques conocimiento gratis para tu audiencia tu termostato como "experto en tu nicho" o "profesor de español especializado" sube una milésima, imagínate lo que puedes conseguir después de un año publicado contenido gratuito. El hecho de convertirte en un "experto en tu nicho" repercutirá positivamente a la hora de vender el resto de tus servicios y productos.

Te lo aseguro.

¿Cómo puedo monetizar mi canal de contenido?

Si has trazado una buena estrategia de marketing, te habrás dado cuenta de que publicar contenido gratuito para tus clientes es sólo una forma de

generar valor. Estos canales de contenido te pueden servir para incluir, además de valor en forma de visibilidad y autoridad, otras formas dirigidas a ganar dinero. Sí, ese tangible y que arroja números a tu cuenta bancaria que todos conocemos.

Autopromoción

La idea es sencilla: ¿por qué no utilizas tu canal de contenido, que has estado trabajando tanto y que ya genera un tráfico y una audiencia considerable, para promocionar tus propios servicios y productos?

No cuesta nada dejar en algún lado de un artículo de blog un enlace a tu producto, meter una breve cuña publicitaria en el podcast o en tu vídeo, o lanzar de vez en cuando una fotografía anunciando una oferta limitada.

Trueque de marcas (estrategia win-win)

¿Has decidido escribir un *guest post* en un blog de alto tráfico con un nicho similar al tuyo? Tú escribes un artículo épico de gran valor en el que además transmites tu marca personal (o algún producto), y el propietario gana un artículo que generará tráfico por un largo período de tiempo en su blog.

¿Has decidido hacer una entrevista para tu canal de podcasting o de vídeo a un profesional en tu micronicho? Tú planificas y realizas una buena entrevista y le das publicidad a tu invitado, y tu invitado luego comparte la entrevista entre su numerosa audiencia.

Fíjate que todos estos trueques están basados en una *estrategia win-win*: tú él gana y tú ganas. Y si alguno de los dos no gana, se vuelve a negociar hasta que la balanza del éxito esté equilibrada.

Patrocinios externos

Te recuerdo que el objetivo número uno de cualquier canal de contenidos que utilices es comunicarte valor gratuito con tu audiencia. Si más tarde logras conseguir una vía de facturación directa, perfecto. Eso sí, también es posible que nunca llegue alguna de estas formas que te comento a continuación (y tampoco te deberías preocupar por ello):

1. **Cuñas publicitarias:** es posible que una empresa dentro tu nicho (especialmente las editoriales de manuales de idiomas extranjeros) se interese porque la publicites en tu canal de podcasting.
2. **Banners o imágenes:** una empresa contacta contigo para que añadas algunos banners o imágenes en tu página web. Aquí deberías negociar el método de facturación (Coste por click, impresiones, una tarifa plana...).
3. **Artículos monetizados:** una empresa contacta contigo para que escribas un artículo o bien hablando de un tema en específico y publicitándola, o bien más sutilmente con el objetivo de que añadas un hipervínculo a su página web o *landing page* dentro del artículo.

Te lo vuelvo a repetir: **no te preocupes si nunca llegue ningún patrocinador externo a tu canal de contenido.** Hay muchos bloggers y podcasters de éxito que no tienen patrocinador, y no por ello dejan de facturar una gran cantidad de dinero utilizando sus canales de contenido.

FUENTE DE INGRESOS 9

Programa de afiliados

Podría haber situado esta forma de ganar dinero como profesor en el punto anterior, pero merece un lugar especial.

Imagínate que en lugar de vender tus servicios y tus productos, promocionas los de los demás, aquellos en los que realmente crees y que realmente son auténticas ventas en el mercado.

Es tan sencillo como **obtener un link del producto/servicio y publicitarlo** en tus redes sociales, email o canales de contenido. Es tan sencillo como que alguien haga click en ese link (puede ser también a través de una imagen, de un vídeo...), realice la acción deseada (comprarlo, suscribirse a su lista de correo, completar una encuesta...) y tú te lleves una comisión. Esto son los programas de afiliados: promocionar enlaces/productos/servicios externos llevándote una pequeña comisión por la acción realizada.

¿A qué me puedo afiliar?

1. **Promocionar ebooks** de profesores o **manuales** de enseñanza de idiomas extranjeros de editoriales reconocidas
2. **Promocionar cursos o clases** de otros profesores o de centros de enseñanza

3. **Promocionar material didáctico** de profesores o editoriales
4. **Promocionar webinars, seminarios, vídeos** relacionados con la formación de profesores de idiomas o con la enseñanza de lenguas extranjeras.
5. **Promocionar listas de suscripción** a newsletters de centros de enseñanza de idiomas extranjeros (academias, secciones de idiomas de universidades, escuelas...).

¿Cómo genero dinero?

1. **Afiliación a lista de correos:** cada vez que alguien o un número determinado de personas se suscriben a la lista, recibes una comisión.
2. **Afiliación por venta:** cada vez que alguien visita la página web del anunciante y compra algún producto o servicio, recibes una comisión.
3. **Programa de pago por leads:** cada vez que alguien realiza un click en el enlace, recibes una comisión.

Consejos para unirse a programas de afiliados

- Céntrate en ofertantes con **nichos relacionados** o similares al tuyo que lo complementen.

- Haz un análisis de aquellas páginas web nicho con una posición alta en el **ranking de tráfico** y quédate con aquellos ofertantes que ya tienen una base de clientes amplia.
- Contacta con el ofertante y **negocia cuáles son las características** de su programa de afiliados.

FUENTE DE INGRESOS 10

Simbiosis

Hablemos de simbiosis. Este sería el escenario ideal al que tendrías que llegar tras desarrollar algunas de las 9 fuentes de ingresos que te he comentado anteriormente.

No es otro escenario que una simbiosis perfecta de tu talento como profesor y emprendedor basada en **cruzar tus servicios basados en tiempo con tus infoproductos de conocimiento empaquetado**. Lo único que puedes esperar de esta simbiosis es que tanto tus servicios como tus productos se complementen y tu negocio como profesor de idiomas online crezca.

En otras palabras, lo que estás haciendo es **complementar el proceso de aprendizaje de tus alumnos ofreciéndoles una experiencia total de aprendizaje** en el que no quede ningún cabo suelto y en la que proporcionas tantas herramientas, recursos y conocimiento como sea posible. Tu talento y conocimiento empaquetado en un infoproducto se complementa con tu servicio de atención directa ante tu alumno, y tu servicio de atención personalizada y directa se complementa con un infoproducto que le permite profundizar en su aprendizaje.

¿No te parece perfecto? Todo tu talento como profesor-emprendedor se entrelaza en mimbres irrompibles. Todo se unifica.

Ejemplos de simbiosis servicio-servicio

1. Vender un paquete de clases generales y, tras detectar los puntos débiles, luego complementarlo con varias de especialización.
2. Vender un paquete de clases generales y, tras detectar las necesidades, luego complementarlo con sesiones de *language coaching*.
3. Realizar sesiones de *language coaching* para sondear y analizar las necesidades previas y, tras establecer un plan de aprendizaje, realizar clases generales.
4. Realizar una sesión de consultoría y tras solventarle sus dudas específicas, saltar a clases de especialización para profundizar en el plano práctico.
5. Realizar un *webinar* gratuito para captar a posibles estudiantes potenciales y luego convertirlos en estudiantes reales en clases generales o de especialización.

Ejemplos de simbiosis infoproducto- infoproducto

1. Vender materiales didácticos aislados o un minicurso online que sean una pequeña muestra de lo que más tarde encontrará tu alumno si se suscribe a tu plan de membresía.
2. Vender un *ebook* que incluya links a productos o servicios de tu programa de afiliados.
3. Complementar la venta de un curso online amplio con cursos online más especializados y breves (y también más baratos).

Ejemplos de simbiosis servicio-infoproducto o viceversa

1. Producir un artículo/podcast/vídeo/imagen épica que enganche al consumidor a contratar uno de tus servicios/productos.
2. Vender un curso online enlatado que complementas con sesiones de consultoría personalizada para solventar dudas personales y específicas.
3. Vender un *ebook* en el que promocionas tus servicios como experto en la materia.
4. Realizar un *webinar* gratuito sobre una *masterclass* relacionada con el material o curso online que estás a punto de lanzar.
5. Vender un paquete de clases generales que luego se complementen con un curso online centrado en un nicho muy específico.

¿Has visto cómo funciona el poder de la simbiosis? Al final todo tu esfuerzo se verá recompensando y, poco a poco, empezarás a crear un sistema que funcionará de **forma integrada y casi automatizada**.

Tus fuentes de ingresos no pueden hacer otra cosa que aumentar.

Últimas ideas

Espero que con este mini-ebook te haya inspirado a que empieces a ganar más dinero con tu talento y con algo más que dar simple *clases online*.

Tu talento debe reconvertirse y diversificarse. Debe ajustarse cada vez más a las variadas necesidades de aprendizaje de tus estudiantes con relación a la lengua meta. Y tú, estimado docente online debes reconvertir y diversificar tu talento para ofrecer el mejor servicio y los mejores productos posibles para tus alumnos. Sólo así vas a poder conseguir desarrollar un negocio próspero y rentable.

Te he mostrado 10 alternativas que te van a permitir poder generar más talento y, a su vez, más dinero. Recuerda que **el dinero no es más que un recurso que te permite ganar más tiempo**, y ganar más tiempo como docente te permite focalizarte en lo esencial: el proceso de aprendizaje de tus alumnos.

Para dejártelo aún más fácil, te remarco cuatro ideas generales que he repetido hasta la saciedad en este libro y que tendrías que complementar con estas 10 fuentes de ingresos.

I. Focalízate y déjate llevar

Desde la primera fuente de ingresos (clases generales, sí, pero clases generales dentro de un nicho), he remarcado una idea esencial para tu negocio: **FOCO**. A partir de esta primera fuente de ingresos, la idea se ha

ido desarrollando en las demás: foco, foco y foco a través de un estudiante ideal al que vender servicios y productos.

II. Antes de vender, regala

O dicho de otro modo: si antes no has formado una comunidad interesada en comprar tus productos, no venderás nada. Y para crear dicha comunidad, **antes tienes que dar muchos GRATIS... y de alto valor.**

Sólo así vas a poder ganar visibilidad, autoridad y vas a poder transmitir una imagen de experto en tu nicho. Sólo así vas a poder crear una tribu honesta, sana y dinámica de seguidores que se unirán a tu idea y no tendrán reparos en comprar una vez decidas vender.

III. Sube la temperatura poco a poco

No es lo mismo un ebook de 8€ que un curso de 300€. No es lo mismo una clase general de 15€ que una sesión de consultoría especializada a 30€. No es lo mismo vender una clase aislada que vender un pack basado en un curso + sesión de consultoría.

Existen diferentes gamas de productos y de servicios. Es obvio que un estudiante que acaba de aterrizar en tu página web, no se hará con ese curso de 300€, pero sí que puede que esté interesado en el ebook.

Por lo tanto, **la fidelización es un termostato** que parte de lo frío y que poco a poco va subiendo de temperatura. Subir esa temperatura, como la de crear servicios y productos de calidad y ajustados a las necesidades de tus estudiantes, depende de tu persistencia en ofrecer siempre lo mejor y al mejor precio.

IV. Pellizquea y guarda las migas

Todas estas fuentes de ingresos son pequeños pellizcos económicos que de forma aislada no te darán nunca para vivir. Si el principal error que te comentaba al iniciar el libro era la de un profesor que quiere crear un negocio que gire únicamente alrededor de sus clases generales, el segundo error es decidir cambiar el foco de tus clases online hacia otra fuente de ingresos creyendo que te irá mejor.

Solo vas a poder facturar por encima de lo que necesitas para vivir si creas un **negocio simbiótico**. Debes ser capaz de complementar varias de estas fuentes de tal forma que te permita escalar año tras año.

Del mismo modo que no estamos hablando de crear un negocio que gire en torno a una única fuente de ingresos, **tampoco debes incluir todas**. No estamos hablando de que en un año desarrolles todas y *des el pelotazo*, pero eso no debería ser excusa para que cada año no tuvieses tiempo para focalizarte en una o dos y hacerlas crecer poco a poco.

Son solo pellizcos de un pastel. **Si solo pellizcas una parte, te generará una pequeña fuente de ingresos; si, en cambio, pellizcas de varias, guardas las migas y las haces crecer sin prisa pero sin pausa, podrás vivir cómodamente.**

Antes de cierres el ebook...

Antes de que te marches, no te olvides de que estoy empujando un movimiento enorme junto a una amplia comunidad de profesores de español online que no se detienen ni un minuto en crear valor y ayudar a sus miembros.

Estamos creciendo a pasos agigantados, pero también necesitamos tu ayuda. Necesitamos que te unas a nuestro movimiento y generes tú también el tuyo.

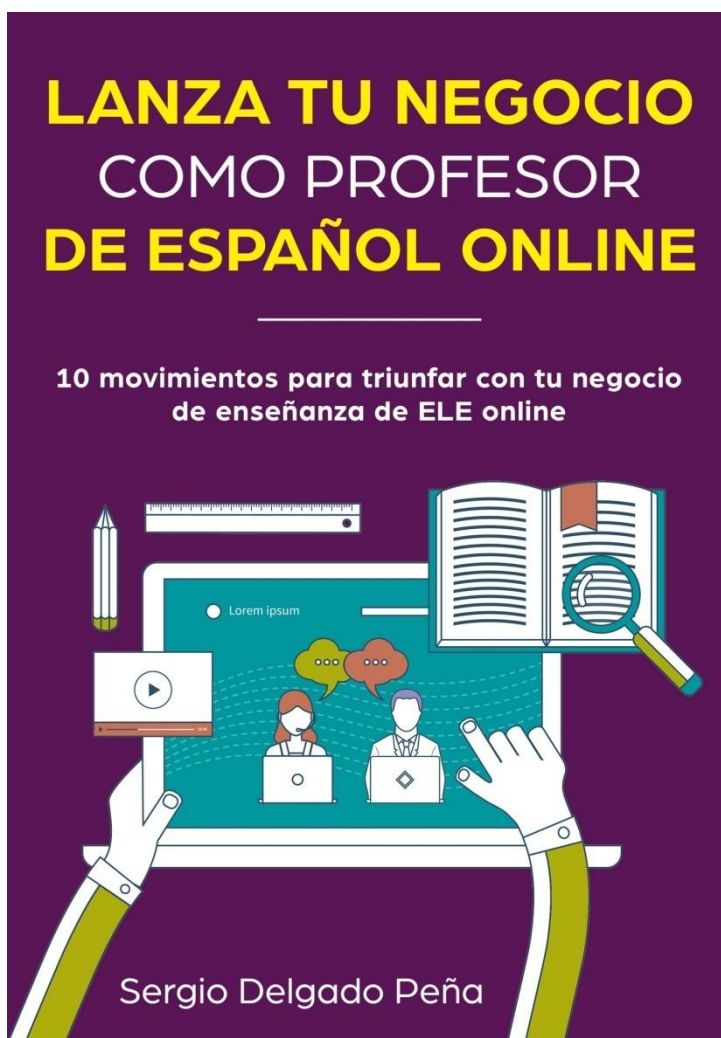
Concretamente, mi movimiento se realiza desde estos lugares:

1. A través de **mi blog** en el que publico artículos relacionados con mi vida como profesor de español online (ConMovimiento.com).
2. A través de mi **canal de podcasting** en el que entrevisto a profesionales relacionados con la enseñanza de idiomas online ([Movimiento en ELE](#)).
3. A través de mis [productos y servicios](#) dirigidos a ayudarte a crecer como profesor de idiomas online.
4. A través de mi [página de Facebook](#) y mi cuenta de [Twitter](#).

¿Quieres unirte a nuestro movimiento? Si todavía no lo has hecho, dándote de alta como suscriptor en [mi lista de correo](#) posibilitará que estemos conectados, pero si necesitas comentarme cualquier duda en concreto, no dudes en mandarme un correo a sergio@conmovimiento.com

¡Espero volver a saber de ti!

¿Preparad@ para empezar en serio con tu negocio?



Solo estás a 10 movimientos de transformar tus clases online en un negocio sólido y rentable que te permita vivir como profesor online

[¡Descarga la muestra gratuita!](#)