

RECURSO GRATUITO

EMPEZÁ TU NEGOCIO

Kit gratuito para emprendedores

Kit práctico gratuito para transformar una idea en tus primeros pasos de negocio

- 01 DEFINÍ TU IDEA
- 02 ORDENÁ TUS NÚMEROS
- 03 SALÍ A PROBAR

Una idea. Un plan. Un primer paso concreto.

Plantillas + números simples + 30 días de contenidos + 20 prompts de IA + un desafío de 7 días.

TU RECORRIDO

Índice

Volvé a cada sección cuando necesites ajustar una decisión.

03 / Bienvenida y modo de uso

04 / Checklist: de la idea al primer cliente

06 / Definí tu idea de negocio

08 / Conocé a tu cliente ideal

10 / Costos y precios: calculadora básica

13 / Calendario adaptable de 30 días

18 / 20 prompts de IA personalizables

23 / Tus próximos 7 días

25 / Tu negocio en una página

26 / Seguí con Marketing Manager PRO

Las páginas están numeradas desde la portada. Podés recorrer el kit en orden o usar el plan de 7 días como guía.

Empezá con lo que tenés

No hace falta tener todo resuelto para comenzar. Necesitás una idea que puedas explicar, alguien a quien ayudar y una forma pequeña de probar tu propuesta.

Este kit te acompaña a convertir esa idea en decisiones y acciones. Al terminar, vas a tener una primera oferta, una estimación de costos, un plan de contenidos y un próximo paso concreto. Eso no garantiza ventas: te da una base para aprender con personas reales.

Cómo trabajar con el kit

1. Escribí una primera versión. Usá frases simples. Si no sabés algo, anotá “por validar”.

2. Buscá evidencia. Conversá con posibles clientes y registrá lo que escuchás.

3. Ajustá. Una respuesta nueva puede mejorar tu idea inicial.

Podés completar los campos y las casillas en un lector de PDF compatible, guardar una copia o imprimirlo. En celular, abrílo en una app de PDF y ampliá los campos. Si el visor no guarda respuestas, usá tu cuaderno.

Mi nombre y la idea con la que voy a trabajar

Al terminar este kit quiero haber logrado...

02 / CHECKLIST

De la idea a una oferta

Marcá lo que ya podés explicar o mostrar. Una casilla pendiente es una próxima tarea.

- ☐ Tengo una idea concreta de negocio.
- ☐ Identifiqué qué problema resuelve.
- ☐ Sé a quién quiero vender primero.
- ☐ Conversé con posibles clientes sobre ese problema.
- ☐ Definí mi producto o servicio y qué incluye.
- ☐ Investigué alternativas y competidores.
- ☐ Reconozco una diferencia útil de mi propuesta.
- ☐ Calculé costos básicos y valoré mi tiempo.
- ☐ Definí un precio inicial y sus supuestos.
- ☐ Elegí un nombre y revisé su disponibilidad antes de invertir.

La decisión más importante que todavía necesito validar

02 / CHECKLIST

De la oferta al contacto

- ☐ Preparé una descripción clara de mi negocio.
- ☐ Elegí mis canales de venta iniciales.
- ☐ Preparé mis redes o medios de contacto.
- ☐ Creé contenido inicial útil.
- ☐ Preparé una oferta con precio, alcance y entrega.
- ☐ Sé cómo recibir y responder consultas.
- ☐ Tengo un método de cobro y conozco sus comisiones.
- ☐ Revisé los requisitos para operar y facturar en mi actividad y lugar.
- ☐ Puedo cumplir lo que prometo y explicar las condiciones.
- ☐ Estoy preparado para buscar mis primeros clientes.
- ☐ Tengo una forma de registrar consultas, ventas y aprendizajes.

Mi próxima tarea y la fecha en la que la voy a hacer

03 / TU IDEA

Definí qué vas a ofrecer

Elegí una sola propuesta inicial. Más adelante podés ampliarla.

¿Qué quiero vender y qué incluye?

¿Qué problema concreto resuelvo?

¿Por qué alguien compraría esto? ¿Qué resultado busca?

¿Qué diferencia mi propuesta de otras alternativas?

Ejemplo: “Preparo viandas por encargo para personas que trabajan desde casa y quieren resolver sus almuerzos. Ofrezco un menú semanal simple y una entrega coordinada”. Es una hipótesis para probar.

Pasá de la idea a una prueba

¿Qué necesito para comenzar? Separá imprescindible de deseable.

¿Qué puedo hacer con los recursos y el tiempo que ya tengo?

¿Cuál es la versión más pequeña que puedo ofrecer y cumplir?

¿Qué voy a probar, con quién y qué señal voy a observar?

Mi descripción: ayudo a [persona] a [resultado] con [oferta].

Una prueba puede ser mostrar una muestra y preguntar si la comprarían al precio propuesto. Registrá consultas concretas o pedidos; los “me gusta” por sí solos no confirman una venta.

04 / TU CLIENTE

Conocé a quien querés ayudar

Pensá en una situación real, no en “todo el mundo”.

¿Quién podría necesitar mi producto o servicio? ¿En qué situación?

¿Qué problema tiene y cómo lo resuelve hoy?

¿Qué desea conseguir y qué valora al elegir?

¿Dónde busca información? ¿Qué redes o espacios utiliza?

¿Qué podría impedirle comprar? ¿Cómo puedo ayudarlo?

Ejemplo: una persona con poco tiempo puede valorar más la puntualidad y la facilidad de pedido que una gran variedad de opciones.

Contrastá tus suposiciones

Conversá con 3 a 5 personas que encajen con tu descripción. Es un comienzo para aprender, no una muestra representativa. Escuchá antes de explicar tu oferta.

Preguntas para una charla breve

- ¿Cuándo te pasó este problema por última vez?
- ¿Qué hiciste para resolverlo?
- ¿Qué te resultó difícil o incómodo?
- ¿Qué tenés en cuenta antes de pagar una solución?
- ¿Qué necesitarías saber sobre esta propuesta?

Lo que escuché (anotá frases, sin datos personales innecesarios)

Lo que confirmé y lo que todavía es una suposición

Qué voy a cambiar en mi oferta o en mi mensaje

No inventes testimonios. Si querés publicar una opinión real, pedí permiso y respetá su sentido original.

05 / NÚMEROS SIMPLES

Entendé tus costos

Concepto	Qué significa en este kit
Costos	Recursos para producir o entregar: materiales, compra de mercadería y trabajo.
Gastos	Recursos para sostener la actividad: internet, administración o difusión.
Costo total	Suma de los costos y gastos contemplados para un período o una unidad. No mezcles ambas bases.
Precio	Importe que cobrás por una unidad o servicio.
Ganancia	Lo que queda de los ingresos después de restar los costos y gastos correspondientes.
Margen	Ganancia como porcentaje de las ventas. Si faltan gastos, el margen calculado está incompleto.

Separá lo fijo de lo variable

Fijo: no cambia con cada venta dentro de cierta capacidad.

Variable: aumenta al producir o vender una unidad más.

En un servicio, incluí las horas de preparación, ejecución y seguimiento. Tu tiempo también tiene valor.

Usamos categorías sencillas para planificar. Su tratamiento contable o impositivo puede ser distinto según tu actividad.

05 / EJEMPLO ORIENTATIVO

Probá un precio con números

Caso ficticio: un producto por encargo. Todos los importes están en unidades monetarias (u. m.).

Dato o cuenta	Ejemplo
Materiales por unidad	2.000
Trabajo por unidad	1.500
Envase y entrega por unidad	500
Costo variable por unidad	4.000
Gastos fijos del mes / unidades previstas	$20.000 / 20 = 1.000$
Costo estimado por unidad	$4.000 + 1.000 = 5.000$
Precio de prueba	7.000
Comisión supuesta: 5% del precio	350
Resultado por unidad antes de impuestos	$7.000 - 5.000 - 350 = 1.650$

Margen estimado antes de impuestos: $1.650 / 7.000 \times 100 = 23,6\%$. Es distinto del recargo sobre el costo: sumar 40% a 5.000 da 7.000, pero no un margen del 40%.

Si vendés 10 unidades, el gasto fijo por unidad sube a 2.000 y el resultado baja a 650. El reparto depende del volumen real. La comisión del 5% es solo un supuesto; no representa una tarifa vigente.

05 / TU CALCULADORA

Completá tu escenario

Cálculo manual: completá los campos y hacé las cuentas con una calculadora. El PDF no calcula automáticamente.

Moneda, fecha, producto o servicio y unidad de venta

A. Materiales + trabajo + otros variables por unidad =

B. Gastos fijos del mes / unidades previstas =

C. Precio de prueba | D. Comisiones e impuestos por unidad

Resultado por unidad = $C - A - B - D$ | Margen = $\text{resultado} / C \times 100$

No existe una fórmula universal

Contrastá el precio con el mercado, el valor que ofrecés y las características de tu negocio. Incluí impuestos, comisiones, descuentos, devoluciones y costos omitidos; evitá contarlos dos veces. Verificá su tratamiento con un profesional local.

Si C es cero, no calcules el margen. Probá menos ventas y mayores costos: ¿la oferta sigue siendo viable? Separá la inversión inicial del gasto mensual y planificá cómo recuperarla.

Referencia conceptual: business.gov.au, "Choose a pricing strategy". Consultar guía de precios. No se aplican aquí sus reglas locales.

06 / CALENDARIO DE CONTENIDOS

Días 1 a 6

Adaptá cada idea a tu rubro. Un día es una posición en el plan: podés espaciarlo según tu disponibilidad.

Elegí un canal principal. Alterná texto, foto, video breve o historias según tus recursos. No hace falta publicar todos los días ni usar todos los formatos.

01 / Presentación. Contá a quién ayudás y con qué.

Invitación: ¿Qué te gustaría resolver?

02 / Problema. Describí una dificultad frecuente.

Invitación: ¿Te pasa algo parecido?

03 / Consejo. Compartí una acción pequeña y útil.

Invitación: Probala y contame.

04 / Historia. Explicá por qué empezaste.

Invitación: ¿Qué te acercó a este tema?

05 / Escucha. Preguntá por el mayor obstáculo.

Invitación: Elegí una opción o respondé.

06 / Proceso. Mostrá cómo prepararás tu trabajo.

Invitación: ¿Qué parte querés conocer?

Mis fechas, canal y adaptación de estas seis ideas

Registrá qué generó respuestas, consultas o pedidos. Repetí lo útil y ajustá lo que no se entendió. No inventes resultados, escasez ni testimonios.

06 / CALENDARIO DE CONTENIDOS

Días 7 a 12

Adaptá cada idea a tu rubro. Un día es una posición en el plan: podés espaciarlo según tu disponibilidad.

07 / Educación. Aclará un concepto básico.

Invitación: Guardalo para consultarlo.

08 / Error común. Mostrá un error y cómo evitarlo.

Invitación: Revisá si te está pasando.

09 / Demostración. Mostrá el uso de una muestra real.

Invitación: ¿En qué situación lo usarías?

10 / Beneficio. Conectá una característica con una ayuda concreta.

Invitación: ¿Qué beneficio priorizás?

11 / Alternativas. Compará opciones con criterios justos.

Invitación: ¿Qué criterio pesa más para vos?

12 / Interacción. Proponé elegir entre dos temas.

Invitación: Votá el próximo contenido.

Mis fechas, canal y adaptación de estas seis ideas

Registrá qué generó respuestas, consultas o pedidos. Repetí lo útil y ajustá lo que no se entendió. No inventes resultados, escasez ni testimonios.

06 / CALENDARIO DE CONTENIDOS

Días 13 a 18

Adaptá cada idea a tu rubro. Un día es una posición en el plan: podés espaciarlo según tu disponibilidad.

13 / Pregunta frecuente. Respondé una duda real o identificada en entrevistas.

Invitación: Dejá otra pregunta.

14 / Confianza. Explicá alcance, tiempos o condiciones.

Invitación: Consultá si algo no quedó claro.

15 / Oferta. Presentá qué incluye tu propuesta y su precio.

Invitación: Escribime para conocer los detalles.

16 / Consejo. Compartí una lista breve de pasos.

Invitación: Guardá la lista.

17 / Historia de trabajo. Contá un aprendizaje concreto.

Invitación: ¿Qué aprendiste vos?

18 / Escucha. Consultá qué frena una decisión.

Invitación: ¿Qué necesitás saber antes de elegir?

Mis fechas, canal y adaptación de estas seis ideas

Registrá qué generó respuestas, consultas o pedidos. Repetí lo útil y ajustá lo que no se entendió. No inventes resultados, escasez ni testimonios.

06 / CALENDARIO DE CONTENIDOS

Días 19 a 24

Adaptá cada idea a tu rubro. Un día es una posición en el plan: podés espaciarlo según tu disponibilidad.

19 / Prueba real. Usá un testimonio autorizado; si no hay, mostrá una demostración.

Invitación: ¿Querés ver cómo funciona?

20 / Detrás de escena. Mostrá materiales o herramientas y su función.

Invitación: ¿Qué te da curiosidad?

21 / Educación. Desarmá una creencia con una explicación verificable.

Invitación: Compartilo si resulta útil.

22 / Producto o servicio. Explicá para quién sirve y para quién puede no servir.

Invitación: Consultá si encaja con tu caso.

23 / Objeción. Respondé una preocupación sin presionar.

Invitación: Decime qué duda te queda.

24 / Participación. Pedí ideas para una mejora pequeña.

Invitación: ¿Qué cambiarías primero?

Mis fechas, canal y adaptación de estas seis ideas

Registrá qué generó respuestas, consultas o pedidos. Repetí lo útil y ajustá lo que no se entendió. No inventes resultados, escasez ni testimonios.

06 / CALENDARIO DE CONTENIDOS

Días 25 a 30

Adaptá cada idea a tu rubro. Un día es una posición en el plan: podés espaciarlo según tu disponibilidad.

25 / Uso práctico. Mostrá una situación concreta de uso.

Invitación: ¿Cómo lo aplicarías?

26 / Consejo. Compartí una recomendación de cuidado o preparación.

Invitación: Guardala para después.

27 / Transparencia. Explicá cómo se realiza un pedido o una consulta.

Invitación: Escribime por el canal indicado.

28 / Oferta. Recordá la propuesta con condiciones reales.

Invitación: Pedí disponibilidad o una propuesta.

29 / Recapitulación. Reuní tres aprendizajes del mes.

Invitación: ¿Cuál te sirvió más?

30 / Balance. Contá qué vas a mejorar y escuchá respuestas.

Invitación: ¿Qué tema seguimos el próximo mes?

Mis fechas, canal y adaptación de estas seis ideas

Registrá qué generó respuestas, consultas o pedidos. Repetí lo útil y ajustá lo que no se entendió. No inventes resultados, escasez ni testimonios.

07 / INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Prompts 01 a 04

Copía el prompt y reemplazá cada [campo] con datos de tu negocio.

La IA ayuda a pensar y redactar. Revisá sus respuestas, verificá datos y cálculos y no compartas información sensible de clientes.

01 / Analizá tu idea

Mi idea es [idea], para [personas] en [lugar]. Tengo [recursos] y [horas semanales].
Evalúa problema, utilidad y dificultad de empezar. Separá datos de supuestos. Proponé 3 riesgos y una prueba de bajo costo para cada uno. Si falta un dato decisivo, preguntámelos.

02 / Definí un primer cliente

Ofrezco [producto o servicio] para resolver [problema]. Estas son mis observaciones: [datos]. Proponé 3 grupos posibles, compará necesidad, acceso y dudas de compra en una tabla. Recomendá cuál investigar primero y escribí 5 preguntas neutrales para conversar con ese grupo.

03 / Investigá alternativas

Mi propuesta es [oferta] en [mercado]. Analizá estas alternativas: [enlaces o información]. Compará público, alcance, precio observado y diferencias. Indicá fuente y fecha cuando estén disponibles. Si no podés navegar, pedime datos; no inventes competidores, precios ni fuentes.

04 / Mejorá tu propuesta

Ayudo a [persona] a [resultado] mediante [oferta]. Hoy me diferencio por [dato comprobable]. Reescribí mi propuesta en 3 versiones de hasta 35 palabras. Evitá promesas absolutas. Explicá qué dato debería validar para sostener cada versión.

07 / INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Prompts 05 a 08

Copía el prompt y reemplazá cada [campo] con datos de tu negocio.

05 / Generá nombres

Mi negocio ofrece [oferta] a [público] y busca transmitir [atributos]. Proponé 12 nombres fáciles de pronunciar en español, sin [palabras a evitar]. Explicá cada idea y elegí 3 finalistas. No afirmes disponibilidad legal, de dominios ni de usuarios: listá qué debo verificar.

06 / Escribí tu presentación

Con estos datos: [qué vendo], [a quién], [beneficio], [diferencia] y [contacto], escribí una presentación de 40 palabras y una biografía de hasta 150 caracteres. Usá español rioplatense natural, sin exageraciones. Conservá solo los datos que te di.

07 / Creá una publicación útil

Para [público] que enfrenta [problema], redactá una publicación para [canal] sobre [tema]. Incluí un inicio claro, 3 pasos aplicables y una invitación a [acción]. Máximo [cantidad] palabras. Usá esta información como base: [datos]. Marcá lo que requiera verificación.

08 / Generá ideas de contenido

Mi negocio es [negocio], mi público [público] y mi objetivo del mes [objetivo]. Puedo crear [formatos] durante [tiempo]. Proponé 10 ideas equilibradas entre educación, confianza, interacción y oferta. Entregá tema, formato, idea central e invitación para cada una.

Para mejorar la respuesta: agregá contexto real, pedí que aclare sus supuestos y corregí lo que no represente a tu negocio.

Prompts 09 a 12

Copía el prompt y reemplazá cada [campo] con datos de tu negocio.

09 / Armá una oferta clara

Vendo [producto o servicio], incluye [alcance], cuesta [precio] y se entrega en [plazo]. Estas son las condiciones: [condiciones]. Redactá una oferta breve con beneficio, inclusiones, exclusiones y próximo paso. Señalá datos faltantes. No inventes descuentos ni urgencia.

10 / Respondé consultas

Recibo estas preguntas: [consultas sin datos personales]. Mis condiciones son [precio, tiempos, alcance y cobro]. Escribí respuestas breves, amables y claras para [canal]. No prometas excepciones. Cuando falte información, formulá una pregunta antes de responder.

11 / Revisá fortalezas y riesgos

Mi negocio está en [etapa], tengo [recursos], observo [evidencia] y enfrento [dificultades]. Separá fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas. Distinguí hechos de hipótesis y elegí 3 acciones concretas, ordenadas por impacto y esfuerzo.

12 / Ordená tus tareas

Estas son mis tareas: [lista]. Mi objetivo es [objetivo], mi fecha límite [fecha] y dispongo de [horas]. Ordenalas por prioridad y dependencias. Para cada una, indicá resultado esperado y tiempo estimado. Separá lo imprescindible de lo que puedo postergar.

Para mejorar la respuesta: agregá contexto real, pedí que aclare sus supuestos y corregí lo que no represente a tu negocio.

Prompts 13 a 16

Copía el prompt y reemplazá cada [campo] con datos de tu negocio.

13 / Planificá una semana

Esta semana quiero [resultado]. Tengo disponibles [días y horarios], debo hacer [tareas] y dependo de [restricciones]. Armá un plan realista con bloques de trabajo, descansos y un margen para imprevistos. Si no entra todo, explicá qué posponer.

14 / Mejorá un texto

Revisá este texto: [texto]. Está dirigido a [público], se publicará en [canal] y busca [acción]. Corregí ortografía y claridad, quitá repeticiones y conservá el sentido. Devolvé la versión final y una lista breve de cambios. No agregues hechos ni beneficios nuevos.

15 / Pensá productos posibles

Conozco [habilidades], tengo [recursos] y detecté [necesidad] en [público]. Proponé 5 productos o servicios posibles. Compará dificultad, recursos, hipótesis de valor y una forma simple de probar interés. No estimes demanda o ingresos sin datos.

16 / Revisá tus números

Mi unidad de venta es [unidad], variables por unidad [detalle], gastos fijos del mes [detalle], volumen previsto [cantidad], precio [importe] y comisiones e impuestos [supuestos]. Revisá sumas y omisiones. Calculá resultado y margen bajo estos supuestos y repetí con la mitad de ventas. No lo presentes como ganancia garantizada.

Para mejorar la respuesta: agregá contexto real, pedí que aclare sus supuestos y corregí lo que no represente a tu negocio.

Prompts 17 a 20

Copía el prompt y reemplazá cada [campo] con datos de tu negocio.

17 / Prepará entrevistas

Quiero entender cómo [público] resuelve [problema]. Redactá 8 preguntas abiertas sobre experiencias pasadas y decisiones reales, sin inducir respuestas favorables. Sumá una introducción breve para pedir permiso para conversar y una tabla para registrar hallazgos anónimos.

18 / Diseñá una prueba

Mi hipótesis es [hipótesis], mi propuesta [oferta], mi presupuesto máximo [importe] y mi plazo [días]. Diseñá una prueba pequeña: acción, personas a contactar, señal a observar y criterio para seguir, ajustar o frenar. Evitá confundir reacciones en redes con intención real de compra.

19 / Prepará un seguimiento

Una persona consultó por [oferta] y dijo [resumen anónimo]. Quedamos en [acuerdo] y pasó [tiempo]. Redactá un seguimiento breve y respetuoso para [canal], recordando el contexto y ofreciendo ayuda. No presiones, no inventes urgencia y dejá espacio para que no continúe.

20 / Aprendé de tus resultados

Hice [acciones] durante [período] y obtuve [alcance, respuestas, consultas y ventas]. Analizá qué sabemos y qué no podemos concluir. Proponé 3 ajustes priorizados y una prueba para la semana siguiente. No atribuyas causas sin evidencia ni inventes datos faltantes.

Para mejorar la respuesta: agregá contexto real, pedí que aclare sus supuestos y corregí lo que no represente a tu negocio.

Tus próximos 7 días

Reservá entre 30 y 60 minutos por día. Si necesitás más tiempo, extendé el plan sin saltarte las pruebas.

Día 1 / Elegí y delimitá

Completá las páginas 6 y 7. Elegí una oferta inicial que puedas cumplir con tus recursos.

☐ **Resultado:** Una descripción breve y una versión pequeña de tu oferta.

Día 2 / Escuchá

Completá la página 8 y contactá a 3 posibles clientes para conversar. Si no pueden hoy, coordiná otro momento.

☐ **Resultado:** Preguntas preparadas y conversaciones realizadas o agendadas.

Día 3 / Mirá las alternativas

Revisá 3 opciones que hoy usa tu cliente, incluso resolverlo por su cuenta. Anotá qué ofrecen y qué podrías hacer diferente.

☐ **Resultado:** Una diferencia útil que todavía vas a validar.

Día 4 / Hacé los números

Completá la página 12. Probá un escenario con menos ventas y revisá si el precio cubre lo contemplado.

☐ **Resultado:** Un precio de prueba con costos y supuestos explícitos.

Mi fecha de inicio y el horario que voy a reservar

Mostrá, probá y ajustá

Día 5 / Prepará el contacto

Elegí un canal, escribí tu presentación y prepará una oferta con alcance, precio, plazo y forma de pago. Revisá que puedan contactarte.

☐ **Resultado:** Un medio de consulta y una oferta comprensible.

Día 6 / Hacé una prueba real

Publicá una pieza útil y presentá tu propuesta a personas para quienes sea pertinente. Pedí permiso para conversar y registrá dudas sin insistir.

☐ **Resultado:** Una prueba realizada y respuestas registradas.

Día 7 / Revisá y decidí

Contá conversaciones, consultas y pedidos. Compará con tu hipótesis; ajustá una sola variable importante y completá la página siguiente.

☐ **Resultado:** Una decisión fundada y una próxima prueba.

Qué señal observé y qué voy a hacer a partir de ella

Si no hubo ventas, no inventes conclusiones. Revisá si hablaste con las personas adecuadas, si entendieron la propuesta y qué objeciones aparecieron. El objetivo es aprender y avanzar, no garantizar un cliente en siete días.

Tu negocio en una página

Volvé a esta hoja cada vez que una prueba cambie tu idea.

Mi negocio ayuda a... a resolver... mediante...

Mi oferta inicial incluye... y se diferencia por...

Mi precio de prueba y los costos o supuestos que voy a revisar

Mi canal de contacto, forma de cobro y plazo de entrega

Qué evidencia reuní y qué sigue pendiente de validar

Mi próxima acción, fecha y señal que voy a observar

¿Querés seguir avanzando?

Ya tenés una primera estructura para trabajar. Volvé a tus respuestas, probá tu propuesta y mejorala con lo que aprendas. El siguiente paso no tiene que ser enorme: tiene que ser concreto.

Marketing Manager PRO

Un ecosistema para crear, organizar y hacer crecer tu negocio con Marketing Digital, Inteligencia Artificial, programación, tecnología, herramientas digitales y organización financiera.

COLECCIÓN “CREÁ TU NEGOCIO DIGITAL”

- De Idea a Negocio
- Construí tu Marca
- Marketing Digital desde Cero
- IA para Emprendedores
- Creá y Vendé tu Primer Producto Digital
- Programación para Emprendedores

También forman parte del ecosistema

- Mi Dinero — Kit de Finanzas Personales.
- Mi Negocio Fácil — aplicación gratuita para pequeños comercios.
- Marketing Manager PRO — software profesional (nueva versión en preparación).
- Servicios profesionales de Marketing Digital.
- Pack Presencia Digital para Emprendedores.

La web principal está en preparación. Los enlaces definitivos se incorporarán cuando estén disponibles.