

costarrosaCLUB™
e-commerce_marketing online

PASO A PASO PARA CREAR TU TIENDA ONLINE





¿Quieres generar 1500€ de Beneficio al mes
con Ecommerce en 30 días?

Rellena nuestro cuestionario de admisión

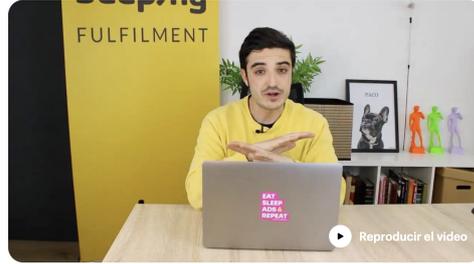
para ver si podemos ayudarte a lograrlo.

Trabajarás conmigo y con mi equipo en directo.

APLICA A NUESTRO
PROGRAMA



David Costarrosa te invita a comenzar una prueba gratis de 3 días y a disfrutar de Shopify durante 3 meses por 1 € al mes en planes seleccionados.



Únete hoy a los millones de negocios que usan Shopify.

Correo electrónico

Prueba gratis

No se requiere tarjeta de crédito. Al introducir tu dirección de correo electrónico, aceptas recibir correos electrónicos de marketing de Shopify.

Empecé con el comercio online en 2017 sin conocimientos previos y en 2018, dejé mi

CREA TU TIENDA EN SHOPIFY:
14 días gratis en shopify + 3 primeros meses a 1\$

AQUÍ



Releasit

app storeExplorar aplicaciones ▾
Iniciar sesión
Registrarse

Releasit COD Form & Upsells

Plan gratis disponible. Se pueden aplicar cargos adicionales.

Calificación (5,0) ★★★★★ Reseñas **2.763** Desarrollador **Releasit**

Instalar

Ver tienda de demostración >

Crea un Formulario COD

- ⚡ Upsells (pre-compra y post-compra)
- ⚡ Downsells
- ⚡ Ofertas de cantidad
- ⚡ Upsells 1-Tick
- ⚡ Tarifas de envío
- ⚡ Mensajes SMS
- ⚡ Pixeles compatibles
- ⚡ Google Sheets
- ⚡ Pagos abandonados

PAGO CONTRA ENTREGA

Compra 1 unidad **€9,99**

¡Compra 2 unidades con un 25% de descuento! **€14,99**

Subtotal **€9,99**

Envío **Gratis**

Total **€9,99**

Envío gratis **Gratis**

Envío express En 24-48 horas **€3,99**

Ingrese su dirección de envío

Nombre y apellido* **Ej. Andres Guani**

PAGO CONTRA ENTREGA EN TODA COLOMBIA

Nombre completo

Número de teléfono

Dirección exacta

Barrio

Selecciona tu departamento

Selecciona tu ciudad

Notas de entrega

Pagaré mi pedido en el momento de la entrega*

Agrega Envío Prioritario por solo **€2,99**

+ 6 más

Características

- 👤 Popular entre los negocios como el tuyo Ubicados en España
- 🛒 Creada para tu negocio Funciona con los temas más recientes Se usa directamente en el panel de control de Shopify

¡Crea un formulario para el Pago Contra Entrega (COD) con Upsells, Ofertas de Cantidad y mucho más!

Con Releasit tus clientes pueden pedir tus productos con Pago Contra Reembolso con solo 1 clic sin los complicados pasos del checkout de Shopify. Crea un formulario para el Pago Contra Entrega totalmente personalizable y agrega Upsells y Ofertas de Cantidad para aumentar tu AOV. ¡Tus clientes pueden completar fácilmente tu formulario y recibirás sus

60 PEDIDOS GRATIS en Releasit COD

AQUÍ

PASO A PASO PARA CREAR TU TIENDA ONLINE

Si quieres detalles de cómo yo hago cada paso del proceso, puedes verlo aquí:



■ En la [guía para vender contra reembolso](#) encontrarás mucha información de ayuda.

PASO 1 – BÚSQUEDA DE PRODUCTOS

Características del producto

Para encontrar un producto con el que empezar en tu nueva tienda, tienes que tener en cuenta estas características:

- Audiencia potencialmente amplia (mujeres es más amplia y hombres más barata -los costes en publicidad son más bajos-).
- Producto barato (nos ayudará a tener mayor flujo de caja o cashflow).
- Producto liviano (nos ayudará a importar por avión).
- Producto pesado y grande (nos quitará competencia).
- Producto de calidad (comprar muestra en Aliexpress o Amazon).
- Producto con upsells similares o consumibles.
- Producto con instrucciones (eboon o libro impreso)

Si quieres más información sobre qué plataformas puedes utilizar para encontrar productos y en qué te tienes que fijar, te recomiendo que veas [este vídeo](#):



- ✓ Te puedes [descargar gratis la checklist de productos](#) para saber si es un producto apto para vender.

Métodos gratuitos para encontrar productos

- [Canal de Youtube Sell This Now](#)
- [My ad finder](#)
- [Facebook Ads Library](#) (en la primera casilla de la búsqueda, aparecerá el país donde te encuentras, donde puedes cambiarlo y poner "Estados Unidos")

-  Extensión de Chrome para buscar por imagen en tiendas webs como 1688: [AliPrice](#).

PASO 2 – VER SI NUESTRO PRODUCTO ES RENTABLE

Cuando encuentres un producto, puedes buscarlo con la aplicación AliPrice, que he comentado en el punto anterior, en [1688](#), para ver por cuánto se vende el producto y que podamos tener un punto de partida para calcular la rentabilidad.

Para calcular la rentabilidad puedes descargar la calculadora que te dejo [en este enlace](#).

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
	PRODUCTO	P. VENTA	COSTE PRODUCTO	IVA	CPA	CPA REAL	GASTOS ENVÍO	PROFIT	MARGEN	ROI
1										
2	CORRECTOR DE POSTURA	24,99 €	0,85 €	5,25 €	3,00 €	3,59 €	3,90 €	11,40 €	45,62%	1341,36%
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										

Puedes hablar con tu proveedor, pasarle el enlace del producto de 1688 y podéis empezar a trabajar.

PASO 3 – CREAR LA TIENDA EN SHOPIFY

Crear la tienda

Crea tu cuenta en Shopify 14 Días gratis + 3 primeros meses a 1\$:

<https://shopify.pxf.io/153Pga>

Únete a Shopify por 1 € al mes por 3 meses y obtén USD 50 para usar en Shopify App Store. [Se aplican términos.](#) | [Comenzar prueba gratis](#) x



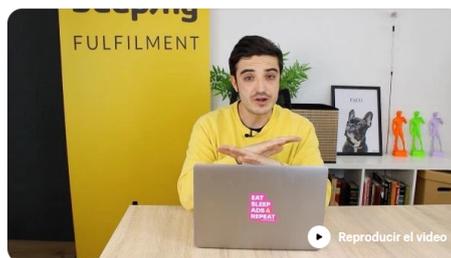
David Costarrosa te invita a comenzar una prueba gratis de 3 días y a disfrutar de Shopify durante 3 meses por 1 € al mes en planes seleccionados.

Únete hoy a los millones de negocios que usan Shopify.

Correo electrónico

Prueba gratis

No se requiere tarjeta de crédito. Al introducir tu dirección de correo electrónico, aceptas recibir correos electrónicos de marketing de Shopify.



Reproducir el video

No te preocupes con el nombre de la tienda en este primer paso, porque luego podrás cambiarlo.

Instalar el tema

Puedes utilizar alguno de estos temas gratuitos:

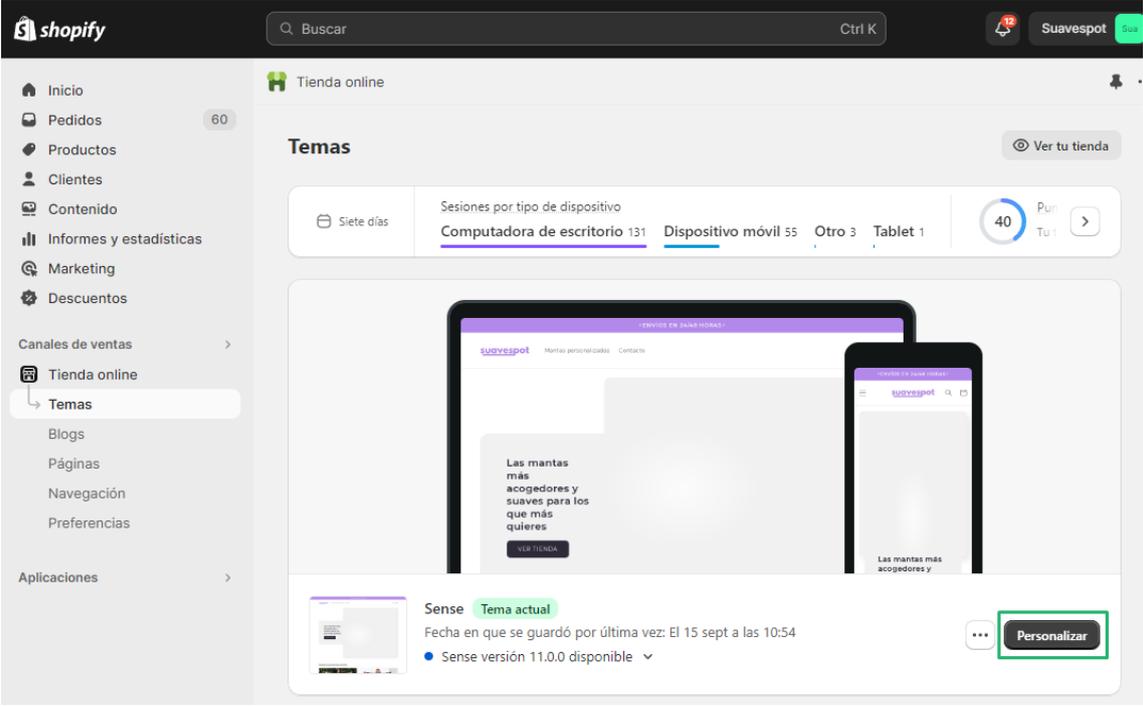
- Sense
- Refresh
- Debutify

Puedes darle a "Publicar" en el tema que vas a utilizar, para que se te ponga como principal. Ahora pasaremos a maquetarlo.

Editar el tema

🔥 Para que te sea más fácil, puedes [ver el vídeo a partir de este minuto](#), donde enseño cómo configuro una tienda con el tema Sense.

Entra en "Personalizar".



The screenshot shows the Shopify admin dashboard. On the left is a navigation menu with options like 'Inicio', 'Pedidos', 'Productos', 'Clientes', 'Contenido', 'Informes y estadísticas', 'Marketing', 'Descuentos', 'Canales de ventas', 'Tienda online', 'Temas', 'Blogs', 'Páginas', 'Navegación', 'Preferencias', and 'Aplicaciones'. The main area is titled 'Temas' and shows a preview of the 'Sense' theme. At the top of the preview, there are statistics for 'Sesiones por tipo de dispositivo': 'Computadora de escritorio 131', 'Dispositivo móvil 55', 'Otro 3', and 'Tablet 1'. Below this is a preview of the theme on a desktop and a mobile device. At the bottom of the preview, the 'Sense' theme is listed as 'Tema actual' with a 'Personalizar' button highlighted by a green box.

En la home o página principal podremos cambiar:

- Anuncio superior.
- Menú principal (con las categorías).
- Imagen de portada con eslogan.
- Menú inferior (donde pondremos el contacto y las políticas).
- Además, podrás añadir las secciones que desees.

En la configuración podremos cambiar:

- Colores.
- Tipografía.
- Favicon (es el icono relacionado con el logo, que irá, por ejemplo, en la pestaña de tu tienda en Google Chrome).

Si quieres conocer mejor de qué forma puedes mejorar a nivel estético tu página principal, puedes ver [este vídeo](#):



En ese vídeo aprenderás:

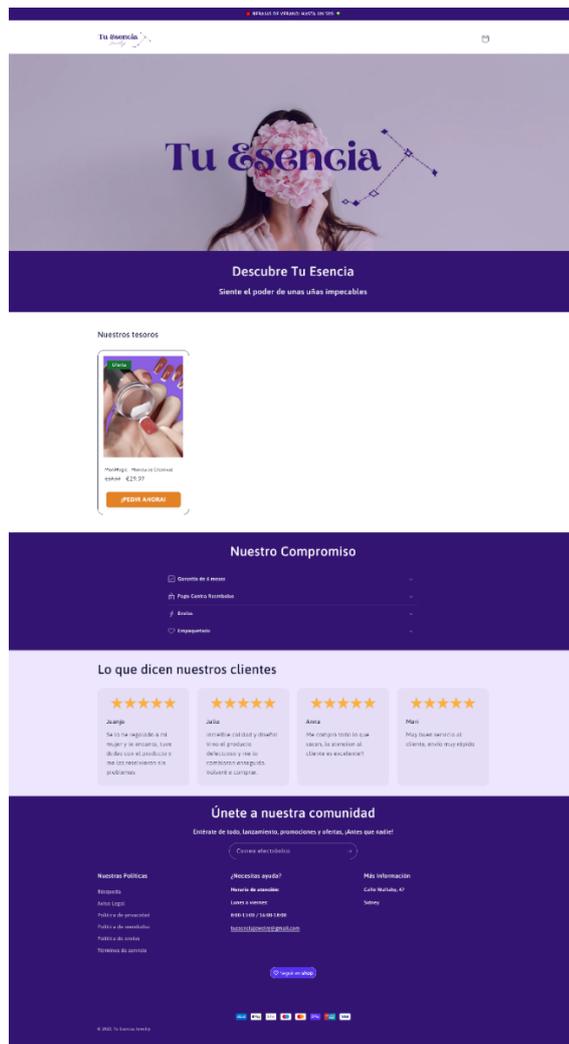
- Qué estructura utilizar en la página principal.
- Cómo aprovechar [Canva](#) o [Microsoft Designer](#) para crear las imágenes que necesitas.
- A utilizar la inteligencia artificial de [ChatGPT](#) para crear los textos como el eslogan.
- Las aplicaciones para generar tu paleta de colores: [Coolors](#) y [Adobe Color](#).

Además, hay otras herramientas que te ayudarán a crear más contenido para tu tienda, por si quieres profundizar:

- [Flaticon](#) para iconos.
- [Smartmockups](#) para mockups.
- [Remove.bg](#) para quitar el fondo de tus imágenes y cambiarlo de color.
- [Fontjoy](#) para elegir tipografía.
- [Compresspng](#) para asegurarte de que tus imágenes no pesan más de la cuenta.
- [Unsplash](#) para conseguir imágenes gratis y de calidad.

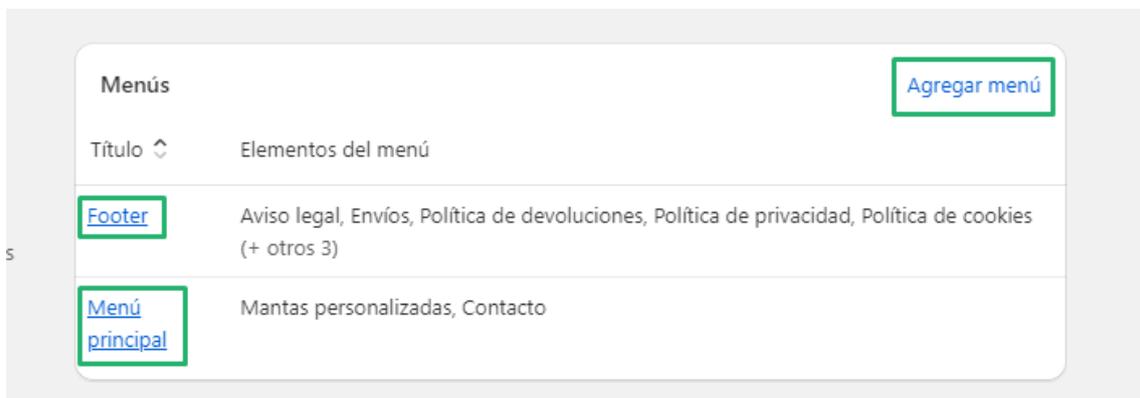
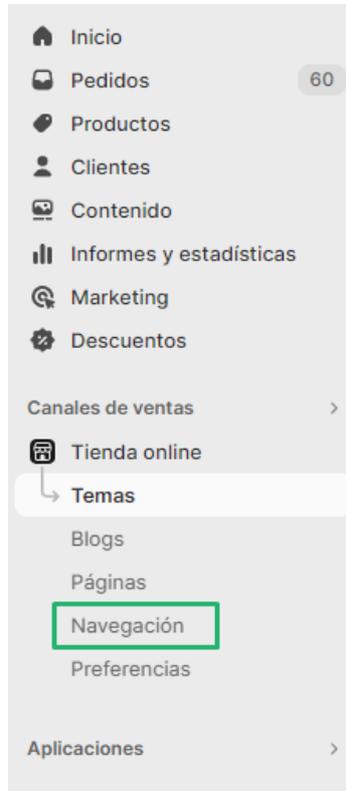
Con estas herramientas y este vídeo puedes hacer una página principal que quede así:

- > Barra de anuncio
- > Barra del menú principal (puedes poner o no menú) con el logo
- > Imagen principal con logo y/o eslogan
- > Productos
- > Sección para generar confianza (resolviendo dudas, marcando la diferencia con una garantía o devoluciones especiales)
- > Reviews generales de la tienda
- > Menú inferior con políticas, contacto e información de interés



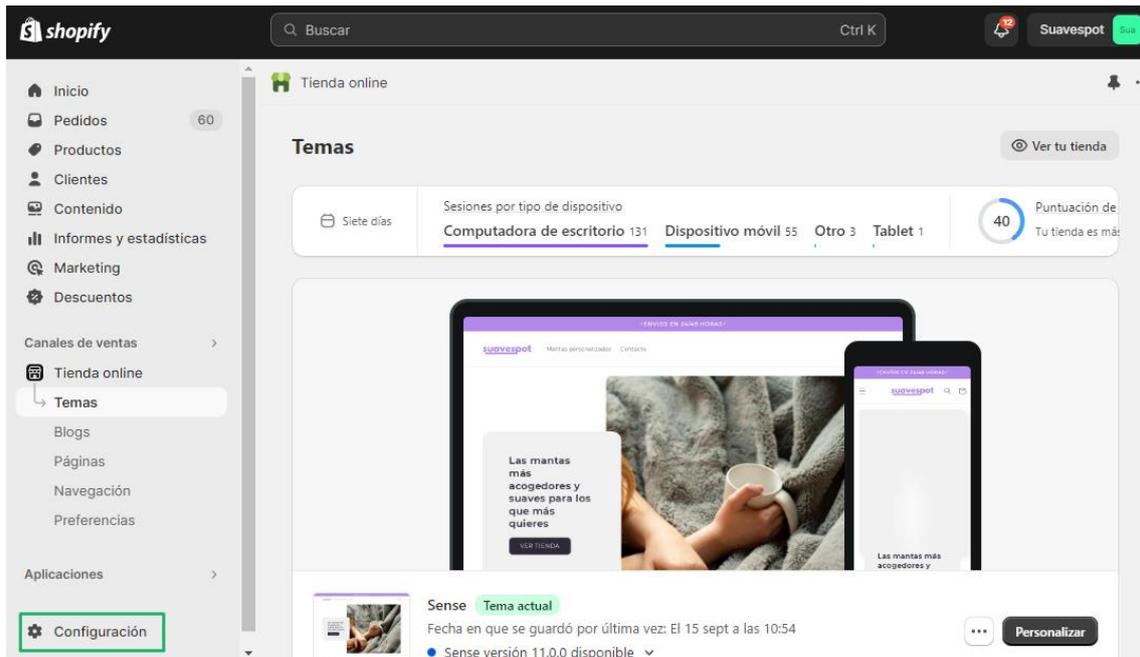
Configurar el menú

Para poder configurar el menú principal y el inferior o footer, entra en la sección Navegación:



Crear las políticas

Para crear el footer o menú inferior, vas a necesitar crear las políticas previamente. Para ello entra en "Configuración" y en "Políticas".



👁️ Puedes generar tus políticas gratis con Shopify:

[Generador de política de privacidad gratis](#)

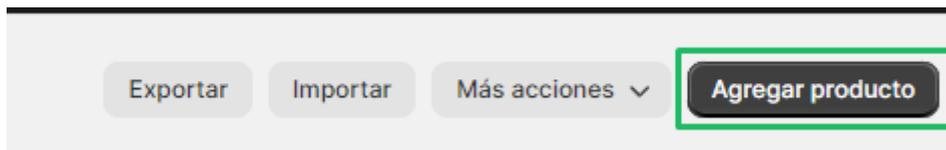
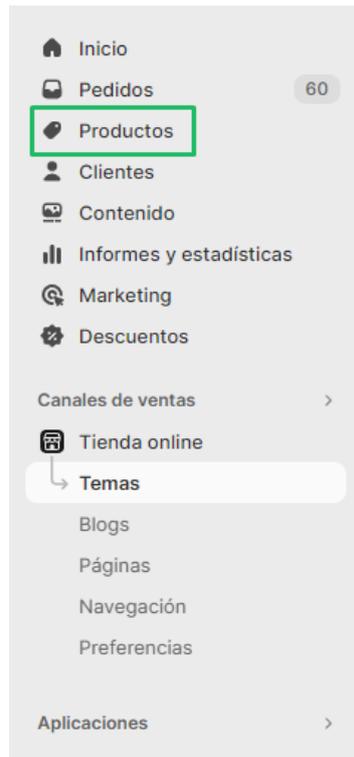
[Generador de términos del servicio gratis](#)

PASO 4 – CREAR LA LANDING PAGE

Crear un producto

Pasamos a crear el producto.

Para ello, desde Shopify entramos en la sección "Productos" y pulsamos "Agregar producto".

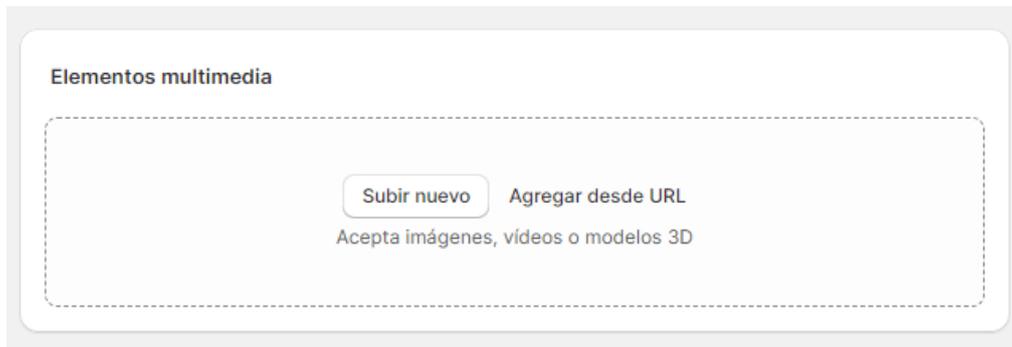


Primero encontrarás una sección de *Nombre y Descripción*.

A form with two main sections. The first section is labeled 'Nombre' and contains a text input field with the value 'Camiseta de manga corta'. The second section is labeled 'Descripción' and contains a rich text editor with a toolbar. The toolbar includes icons for undo, paragraph style (set to 'Párrafo'), bold (B), italic (I), underline (U), text color (A), list, link, image, video, and a code icon. The text area below the toolbar is empty.

- Nombre: es el título del producto. Si es un pack, debe de indicarlo claramente, para que el cliente no dude.
- Descripción: breve descripción del producto, beneficios (puedes poner 3 o 4) y especificaciones.

Después, *Elementos multimedia*, donde añadirás las imágenes del producto.



Elementos multimedia

Subir nuevo Agregar desde URL

Acepta imágenes, vídeos o modelos 3D

En la sección de *Precio*, añadirás el precio de venta y de forma opcional puedes añadir el precio de comparación (el precio sin rebajar).



Precio

Precio Precio de comparación

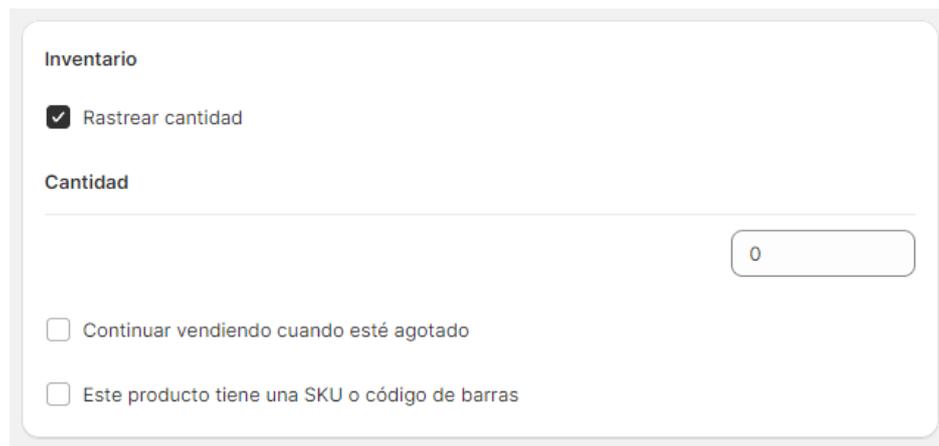
0,00 € 0,00 € ?

Cobrar impuestos sobre la venta de este producto

Costo por artículo

0,00 ?

En *Inventario*, añade la cantidad de stock, si estás haciendo un testeo y todavía no tienes stock, puedes poner la cifra que quieras.



Inventario

Rastrear cantidad

Cantidad

0

Continuar vendiendo cuando esté agotado

Este producto tiene una SKU o código de barras

En la sección de *Envíos*, tienes la opción de añadir el Peso si lo necesitas para enviar los productos:

Envíos

Este es un producto físico

Peso

[+ Agregar información de aduana](#)

Después encontraremos la sección *Variantes*. Si tu producto tiene varios tamaños o tallas, o lo vende en diferentes colores, aquí podrás crear variantes, sin necesidad de crear varios productos diferentes.

Variantes

Nombre de la opción

Valores de la opción

[+ Agregar otra opción](#)

Por ejemplo: Talla: M, L y XL + Color: Blanco y Negro:

Variantes

Talla

Tamaño

<input type="checkbox"/> Variante	Precio	Disponible	En existencias	SKU
<input type="checkbox"/> M / Blanco	0,00 €	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="button" value="Editar"/>
<input type="checkbox"/> M / Negro	0,00 €	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="button" value="Editar"/>
<input type="checkbox"/> L / Blanco	0,00 €	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="button" value="Editar"/>
<input type="checkbox"/> L / Negro	0,00 €	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="button" value="Editar"/>
<input type="checkbox"/> XL / Blanco	0,00 €	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="button" value="Editar"/>
<input type="checkbox"/> XL / Negro	0,00 €	<input type="text" value="0"/>	<input type="text" value="0"/>	<input type="button" value="Editar"/>

A la derecha, encontrarás dos casillas interesantes:

- Colecciones: donde podrás meter el producto en una colección (en el siguiente punto te explico cómo puedes crearla).
- Plantilla del tema: puedes ver más sobre esto [en el minuto que te dejo en este vídeo](#).

Página de producto

Cuando tengas el producto creado, puedes pasar a editarlo desde el editor del tema, para darle un aspecto más profesional y con más detalle.

¿Qué cosas podemos añadir en nuestra descripción?

- Enseñar por qué nuestro producto soluciona un problema.
- Resolvemos todas las dudas de un posible cliente.
- Explicar por qué elegimos a nosotros.
- Enseñar resultados de otros clientes con nuestro producto.
- Hacer comparativa de nuestro producto vs. La competencia.
- Añadir reviews propias dando el enfoque que nos interese.
- Poner GIFs que muestren el producto.

Para ello, te dejo aquí un ejemplo de estructura de landing page o página de producto:

The image shows a product page for 'ManiMagic - Manicuras Creativas'. The page includes a main image of a hand holding a jar of product, a customer review, product name, description, benefits, price, and a 'PEDIR AHORA!' button. Annotations on the right side of the page point to various elements:

- Review de cliente con su nombre
- Estrellas de reviews
- Nombre producto
- Escenificamos el problema
- 3 beneficios claves del producto con emojis
- Precio + tiempo de envío + oferta
- 3 características de la tienda con iconos
- 3 desplegados importantes sobre tu tienda y/o el producto

🔥 Si quieres quitar la frase de "Impuestos incluidos" [sigue estos pasos.](#)

Crear colección

Si quieres crear una colección para cada tipo de producto, por ejemplo, todas las camisetas, otra para todos los calcetines, etc., tienes que entrar en "Colecciones" y pulsar "Crear colección".



Elige de qué forma vas a añadir los productos:

- [Manual](#): añades los productos uno a uno:

Manual

Agrega los productos seleccionados a esta colección uno por uno. Leer más acerca de [colecciones manuales](#).

- [Automatizada](#): creas una etiqueta y le añades esa etiqueta a los productos que quieras:

Automatizada

Los productos existentes y futuros que coincidan con las condiciones establecidas se agregarán automáticamente a esta colección. Leer más acerca de [colecciones automatizadas](#).

Condiciones

Los productos deben coincidir con: todas las condiciones cualquier condición

Etiqueta de producto ▼

es igual a ▼



⚠ Te recomiendo que añadas una imagen por si luego utilizas la página de las colecciones, que no te aparezca sin foto.

PASO 5 – AÑADIMOS APLICACIONES

Para mejorar el aspecto de nuestra página de producto u ordenar mejor la información, puedes utilizar estas aplicaciones:

- SmartTabs: para crear una descripción con varias pestañas o con desplegable.



SmartTabs - Product Tabs

4.6 ★ (1,263) • Prueba gratis de 3 días

Organiza la página del producto con pestañas de producto totalmente personalizables.

- Judge.me: para opiniones de clientes.



Judge.me Product Reviews

5.0 ★ (18,628) • Plan gratis disponible

Reseñas de productos con fotos y vídeos para pruebas sociales

- Releasit Form: formulario adaptado a la venta con contra reembolso.



Releasit COD Form & Upsells

5.0 ★ (2,693) • Plan gratis disponible

Formulario COD con Upsells, Ofertas de Cantidad, Sheets, SMS

- Pandectes GDPR Cookies: para crear la política de cookies si vendes en Europa.



Pandectes GDPR/RGPD Cookies

5.0 ★ (994) • Plan gratis disponible

Cumplir con el RGPD y otras normas de privacidad de datos

Releasit COD Form & Upsells

Llevo casi tres años vendiendo productos con contrareembolso. He probado con el checkout de Shopify y también con otras herramientas similares. Sin embargo, la mejor manera de hacerlo y la que más convierte es a través de un formulario.

El que yo recomiendo es el formulario COD de la empresa [Realeasit](#). Es muy intuitivo y fácil de configurar.

Sus principales características son las siguientes:

- Posibilidad de colocar el formulario directamente en la página de producto.
- Seleccionar cuáles serán los campos opcionales y obligatorios que el cliente deberá completar.
- Elegir la opción de tenerlo integrado o como un popup.
- Configurar colores, botón de compra y detalles del texto.

Te animo a que testees cada uno de ellos para decidir cuál de las dos versiones tiene mejor tasa de entrega.

Popup

The popup form is titled 'PAGAR CONTRA REEMBOLSO' and features a close button (X) in the top right corner. It displays the product 'Manta CONFY para tu querida nieta Pequeña' with a price of €34,99. A summary table shows: Subtotal €34,99, Envío Gratis, and Total €34,99. Under 'Método de envío', 'Envío gratis' is selected and marked as 'Gratis'. Below this, there is a section 'Ingrese su dirección de envío' with input fields for Nombre, Apellido, Teléfono, Dirección, Ciudad, and Código postal. At the bottom, a purple button reads 'COMPLETA TU COMPRA - €34,99'.

Incrustado

The embedded form is titled 'Manta CONFY para tu querida nieta' and shows a price of €34,99, with a crossed-out price of €44,99 and a 'Oferta' tag. It also displays 'Últimas unidades'. The summary table is identical to the popup version: Subtotal €34,99, Envío Gratis, and Total €34,99. The 'Método de envío' section shows 'Envío gratis' selected and 'Gratis'. The 'Ingrese su dirección de envío' section includes input fields for Nombre, Apellido, Teléfono, Dirección, Ciudad, and Código postal. A purple button at the bottom reads 'COMPLETA TU COMPRA - €34,99'.

En [este artículo](#) puedes ver pros y contras de cada uno de las opciones de formulario.

¿Qué campos son los básicos?

- Nombre
- Apellido
- Teléfono
- Ciudad
- Código postal
- Si pones el email, que no sea obligatorio

En este formulario puedes descartar zonas, por ejemplo, Azores, si vendes en Portugal, o Islas Canarias, si vendes en España.

A la derecha tienes un ejemplo de cómo puede quedar el formulario.

...siempre compro en TuEsencia por su cercanía con sus clientes"

Rocio V., cliente habitual

★★★★★

Compra 1 unidad Ahorra 0%	€29,97
¡Compra 2 unidades con un 25% de descuento! Ahorra 20€	€39,94
¡Compra 3 unidades con un 25% de descuento! Ahorra 25€	€64,91

Detalles del envío

Nombre

Apellido

Correo electrónico (opcional)

Teléfono (para la mensajería)

Dirección Completa (Calle, avenida...)

Número portal, planta, piso...

Localidad

Código postal

Nota para la mensajería (opcional)

Subtotal	€29,97
Envío	Gratis
Total	€29,97

PEDIR CONTRA REEMBOLSO

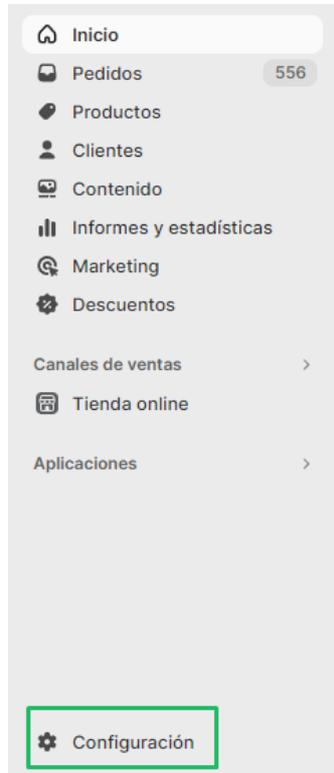
Me encanta esta tienda

Nombre

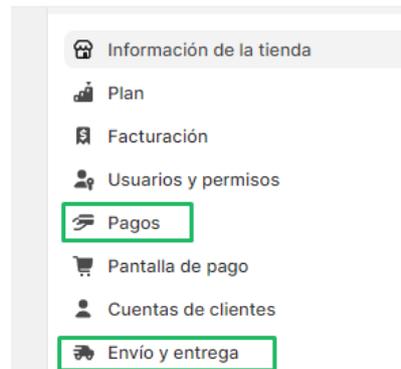
★★★★★

PASO 6 – CONFIGURAR LOS PAGOS Y LOS ENVÍOS

Para configurar los pagos y los envíos entramos de nuevo en “Configuración”:

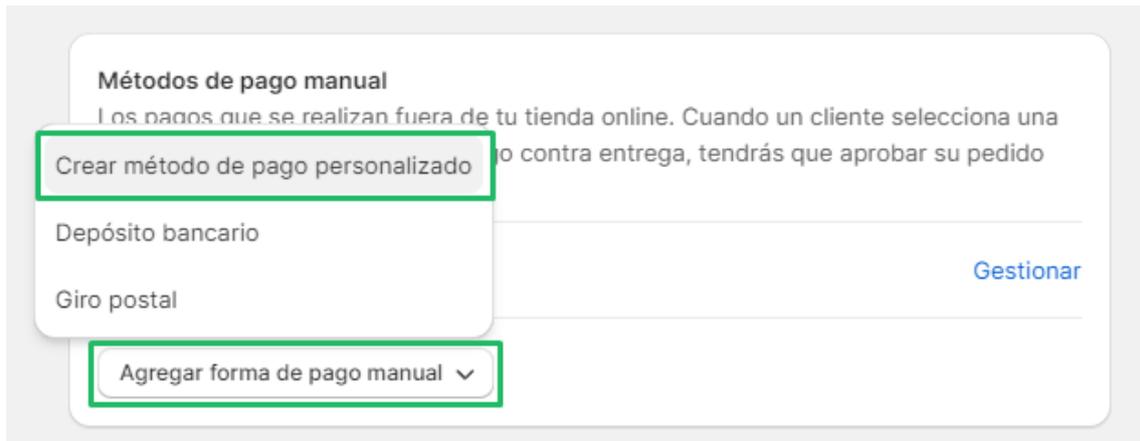


Configuración



Configurar los pagos

Si vas a vender con la opción de pago contra reembolso, crea un método de pago manual siguiendo estos pasos, dentro de la sección “Pagos” que puedes ver en el inicio de este apartado.



Puedes poner este texto:

🇪🇺 Contra Reembolso (Solo Efectivo)

👁 LEER IMPORTANTE

🇪🇺 Recuerda tener disponible la cantidad exacta en metálico, puesto que los repartidores no llevan dinero para dar cambio por política de empresa.

¡Gracias!

Configurar los envíos

En la sección de Envío y entrega podrás configurar las tarifas de envío y los lugares a los que realizas envío.

Envíos ⓘ

Elige a dónde vas a realizar envíos y cuánto cobrarás por el envío en el momento del pago.

Tarifas de envío generales

General Todos los productos	Tarifas para 🌐 España	>
--------------------------------	--------------------------	---

Tarifas de envío personalizadas

Permite agregar tarifas personalizadas o restricciones de destino para grupos de productos.

[Crear un nuevo perfil](#)

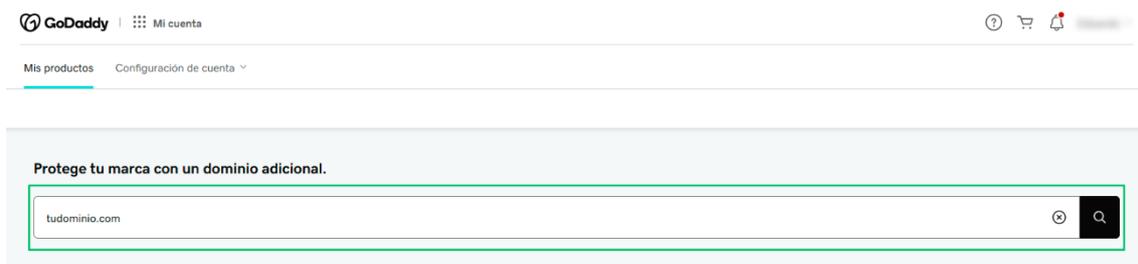
PASO 7 – COMPRAR DOMINIO

Para configurar el dominio de tu tienda, puedes comprar el dominio directamente desde Shopify, o puedes comprarlo desde un registrador de nombre de dominio externo.

Vamos a explicarte cómo comprar y conectar un dominio desde GoDaddy, que es el registrador que usamos nosotros para todos nuestros dominios.

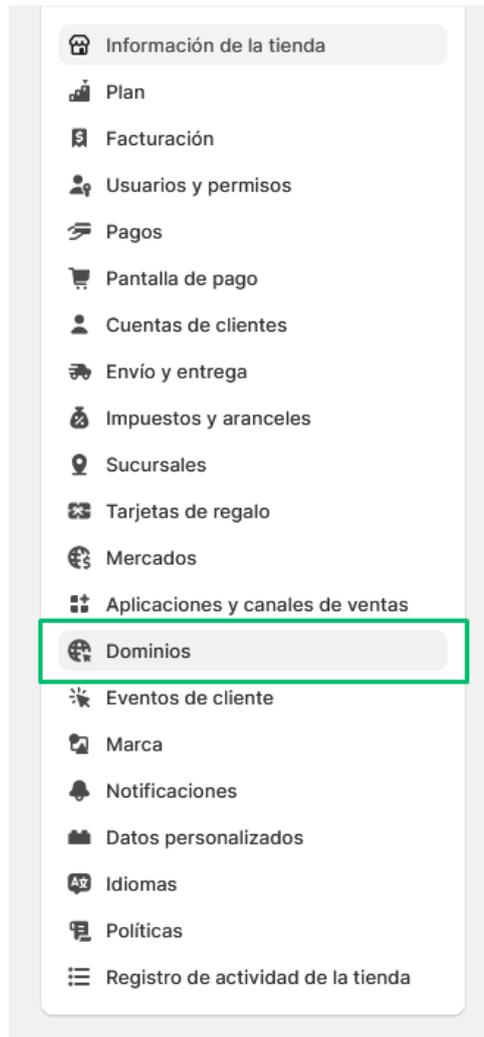
Para ello, tienes que ir a la [web de GoDaddy](#) e iniciar sesión. Si no tienes cuenta, deberás crear una.

Introduce el nombre del dominio que quieres en el buscador para ver si está disponible. Si lo está, puedes agregarlo al carrito, si no, deberás ir probando diferentes combinaciones hasta que encuentres una disponible.



⚠ Una vez hayas comprado tu dominio, deberás esperar unos 10-15 minutos antes de integrarlo con Shopify, ya que si te precipitas es posible que falle la instalación.

Para conectar tu dominio con Shopify, tienes que entrar en "Configuración" – "Dominios".



Como has comprado un dominio externo, pulsa “Conectar dominio existente”.

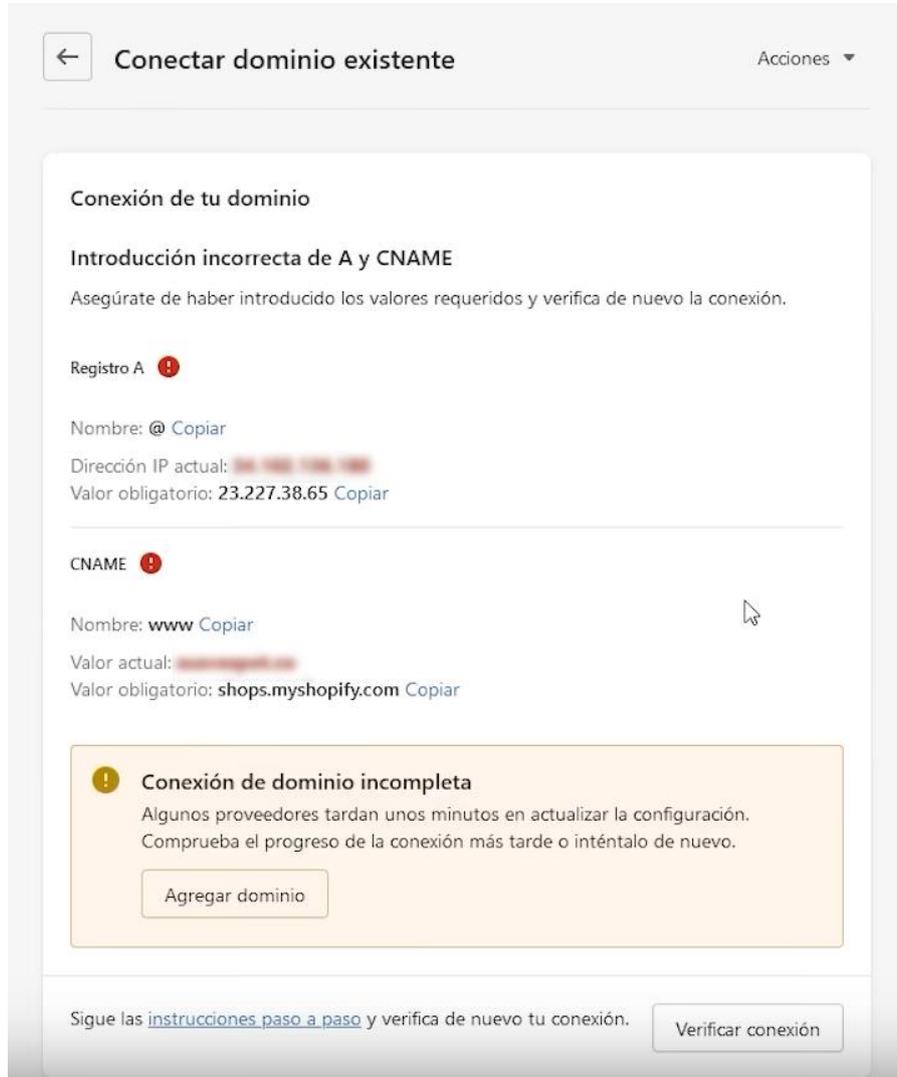


Introduce el dominio que has comprado sin el https://. Por ejemplo:

tudominio.com

Pulsa el botón de “Verificar conexión” para establecer la conexión entre tu tienda y el dominio.

En este punto es posible que Shopify detecte un error en la conexión y te pedirá que modifiques algunos registros para que coincidan con la configuración de Shopify.



Si esto ocurre, ve a tu cuenta de GoDaddy y entra en Mi cuenta → Dominios → DNS, e introduce el nombre de tu dominio para que se abra su panel de registros DNS y actualizar los valores indicados en Shopify.

⚠ Debes editar SOLO el Valor del registro DNS,
no modifiques ni el Tipo ni el Nombre.

Cuando los hayas modificado, vuelve a pulsar en “Verificar conexión” para finalizar el proceso.

En [este vídeo](#) te explicamos en detalle todo el proceso de compra y conexión del dominio.

PASO 8 – TESTEAR ANUNCIOS CON FACEBOOK ADS

Para comenzar, te recomiendo que te prepares el siguiente material para utilizarlo después de leer esta sección:

- [Guía del buen anunciante](#)
- [Enciclopedia de Facebook Ads](#)
- [Curso sobre Facebook Ads](#)



Probar productos en Facebook ads consta, grosso modo, de tres fases:

- Análisis
- Elaboración de creativos
- Lanzamiento en Facebook ads

Las más importantes, con diferencia, son las dos primeras.

Esto es algo que nunca me cansaré de repetir y que, aun así, la gente sigue dándole más importancia a la tercera fase.

Análisis de la audiencia

Cuando vamos a probar un producto, es fundamental que hagamos un correcto análisis de la audiencia potencial del mismo, es decir, de los tipos de clientes ideales que comprarían el producto, nuestros avatares.

Esta fase es fundamental, ya que, si nuestro marketing no habla el mismo idioma que nuestro cliente, no estaremos atacando sus puntos de dolor como es debido y, por tanto, las posibilidades de que nos compren, serán escasas.

Elaboración de creativos

Una vez que hemos estudiado a nuestro cliente, es momento de hacer nuestras creatividades con la información que hemos obtenido al estudiarlo.

En [este vídeo](#) te explicamos en profundidad qué herramientas puedes utilizar para crear anuncios de forma fácil:



Aplicaciones y programas que puedes utilizar para hacer tus anuncios:

- [Lector de textos Narakeet](#)
- [Editor de vídeo Capcut](#)
- [IA de pago para generar subtítulos en vídeos verticales](#)
- [Editor de vídeo con generador de subtítulos ClipChamp](#)

Implementación en Facebook

Una vez que hemos completado los dos pasos anteriores, es momento de lanzar nuestros productos en Facebook.

Existen muchas formas de hacerlo, pero yo te voy a explicar mi metodología.

- 1 campaña por producto
- 5 conjuntos de anuncios sin intereses
- 1 anuncio por cada conjunto

¿Por qué hago esto?

No uso intereses porque el algoritmo de Facebook ha evolucionado mucho en los últimos años y sabe de sobra encontrar a nuestros clientes potenciales. De hecho, es muy probable que los intereses en Facebook acaben desapareciendo.

Dicho esto, tenemos 5 conjuntos de anuncios sin intereses y dentro de cada uno de ellos, tenemos 1 creativo diferente.

De este modo, aislamos cada creativo en un conjunto de anuncios diferente y nos aseguramos de que Facebook gaste el mismo importe en cada uno de ellos.

Si, por el contrario, agrupáramos creativos en un mismo conjunto de anuncios, Facebook distribuiría el presupuesto de forma diferente entre ellos y las conclusiones que sacaríamos no serían tan exactas.

 Ejemplo: Si tenemos un margen de 20€ en nuestro producto y tenemos un CPA de 3€, tendremos 17€ de beneficio por producto.

¿Qué presupuesto uso por cada conjunto de anuncios?

Esto depende de tu capital.

Cuando más inviertas, antes verás resultados.

Personalmente, invierto 10€ por conjunto de anuncios al día, lo cual hace un total de 50€ al día si sumamos los 5.

Sin embargo, al principio, es posible que no dispongas de ese presupuesto, por lo que puedes empezar por 5€ al día por conjunto, lo que haría un total de 25€.

Puedes descargar [mi configuración de Facebook Ads haciendo click aquí](#).

¿Cómo sé si mi producto es ganador?

Normalmente, suelo darle prioridad a las siguientes métricas:

- CPC: Coste por click
- CTR: Click through rate (Porcentaje de clicks)
- CPM: Coste por mil impresiones (Esto depende de la época del año es mayor o menor)
- CPA: Coste por adquisición

Lo más importante, es tener un CPA bajo, es decir, que nuestro coste por adquisición nos deje un buen margen de beneficio.

Ejemplo: Si tenemos un margen de 20€ en nuestro producto y tenemos un CPA de 3€, tendremos 17€ de beneficio por producto.

A partir de aquí:

Si nuestro CTR es <2, es un CTR mediocre, nuestros anuncios no están llamando la atención como deberían.

Puedes descargar las [métricas más importantes](#) en las que yo me baso a la hora de interpretar resultados, haciendo [click aquí](#).

PASO 9 – IMPORTAR

Si has testeado sin stock y los ads te han dado buenos resultados, ha llegado el momento de importar. Sé que las primeras veces importando son complicadas, por eso te recomiendo que te [descargues estos apuntes](#) que he preparado sobre importaciones y que veas [este vídeo](#):



PASO 10 – ESCALAR

¿Qué hacer cuando has encontrado un producto ganador y te funciona? Es el momento de optimizarlo y escalar para conseguir más beneficio de un producto.

Para ello, te recomiendo que primero veas [este vídeo](#), para que entiendas que para escalar bien hay que tener claro hasta dónde podemos llegar.

Después, en [este vídeo](#) te cuento la estrategia que puedes seguir para hacer crecer ese producto. Puedes utilizar una aplicación que te enseñé en este vídeo que se llama Product Price A/B Test Trident.



Product Price A/B Test Trident

5.0 ★ (16) • Plan gratis disponible

Pruebas AB de Producto, Precio y Página para aumentar las conversiones

Con esta aplicación podrás testear precios, descripciones, títulos, etc. para encontrar la opción que consiga más conversiones con mayor beneficio.

MÁS INFORMACIÓN

 Si tienes dudas sobre fiscalidad, puedes [descargarte la masterclass](#) de mi gestor y aquí te dejo su contacto:
Álvaro, CEO de Cifras Legal: costarrosa@cifraslegal.com

Si quieres profundizar en otros aspectos relacionados con el ecommerce, te dejo por aquí varios artículos:

- [Creación fácil de la etiqueta de envío en ecommerce](#)
- [Cómo elegir una entre las mejores empresas de transporte para tu ecommerce](#)
- [Evita problemas con la Política de devoluciones de tu tienda online](#)
- [Prácticas recomendadas imprescindibles en la planificación logística del ecommerce](#)
- [Te contamos todo sobre la Ley de comercio electrónico en España](#)
- [¿Cómo hacer logística inversa en ecommerce? 5 pasos](#)



¿Quieres generar 1500€ de Beneficio al mes
con Ecommerce en 30 días?

Rellena nuestro cuestionario de admisión

para ver si podemos ayudarte a lograrlo.

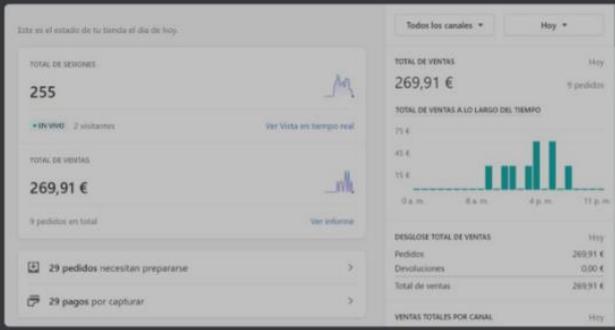
Trabajarás conmigo y con mi equipo en directo.

APLICA A NUESTRO
PROGRAMA



hoy a las 19:21

Muchas gracias Xabi! Además de los productos nuevos, dejé programado uno de los productos que vimos juntos en la última llamada para testearlo. Ha ido muy bien

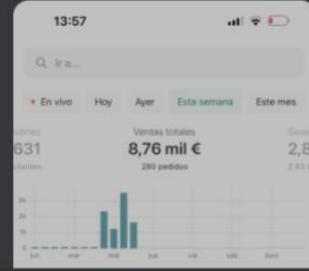


Por ahora solo he gastado 15,17€ y tiene 9 ventas



hoy a las 13:57

Testee ayer con 50€
Y hoy le he metido 200



09/01/2023 3:34 PM

1 año desde que empecé en este negocio. 165k en Agosto 😊 Ánimo a todos a seguir mejorando cada día, que al final es lo importante. Seguimos 🚀



ayer a las 19:13

Señores muchas gracias hoy ya pasamos los 2000€

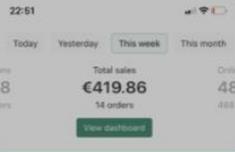
HAZ CLICK Y VERÁS LOS RESULTADOS
DE NUESTROS ALUMNOS

Segundo día de campaña

Ya mañana salen a rep

Y también mañana con

Comparamos la formación también



hoy a las 10:50

Familia han sido 3 meses de mucho Focus en este nuevo sector para mi. Un chico que no había hecho algo por el estilo. Sólo daros las gracias por todo el contenido que nos habéis brindado y seguís haciendo. Sólo tengo una palabra para describir a cada uno de vosotros y a la mentoría en si. BRUTAL! Felices fiestas y mil gracias 🙏❤️

ayer a las 19:59

Llevamos casi 30 pedidos hoy!! Que puta locura!!
Nunca me habría imaginado llegar a esto jajaja
Lo único que no se hasta que punto se puede o es bueno escalar
Gracias por habernos enseñado todo lo que sabéis una vez más!!



hoy a las 10:53

Hola buenas !!
Ayer fue mi primer día de ventas !

10:54



Today at 12:55 PM

Hola @David Costarrosa , Si, todo lo bueno se acaba, simplemente agradecerte la oportunidad de poder formarme junto al pedazo equipo que conforma esta formación, gracias @José Ruiz por ayudarme a dar el primer paso y sobre todo a @Xabi por enseñarme desde 0 una metodología, que me llevo más que aprendida y de la que seguiré poniendo en práctica y masterizando día tras día hasta poder vivir de este maravilloso negocio. Me llevo conocimientos y aprendizajes que vale más que todo lo facturado hasta la fecha.

Nos vemos en el evento y se que dentro de no mucho en alguna llamada para escalar y reventar números.

Estamos en contacto
Un abrazo a todos! 🙏❤️