

Infoproductos o cómo monetizar la gestión del conocimiento

En esta guía vamos a explicar cómo **monetizar el conocimiento (y la gestión del conocimiento)** a través de la creación de **infoproductos**. Todas las claves y la hoja de ruta.

Si eres asidu@ de este blog, sabrás que hablo mucho de **ingresos pasivos o residuales** como una excelente forma para alcanzar la **libertad financiera**. Pues bien, dentro de los **ingresos pasivos** la vía de los **infoproductos** es la que mejor conozco para producirlos: un camino muy útil para todos aquellos que estén interesados en **monetizar** su saber, su experiencia y su sabiduría. Además, es una excelente manera de crear **negocios con corazón** (y de **autosuperarte**) porque vas a poner lo mejor de ti, lo más personal y lo que mejor te define, esto es, lo que sabes, al servicio de un bien mayor: la transmisión del conocimiento.



Hablamos de 3 conceptos en el título de este post:

- ◆ **Infoproductos.**
- ◆ Monetización (**monetizar**), y
- ◆ Conocimiento (**gestión del conocimiento**).

Lo que queremos decir con eso es que:

Gestionando tu conocimiento (tu saber) puedes monetizarlo a través de la creación de infoproductos

Pero vamos a ver cada uno de esos conceptos por separado.

Infoproductos

Infoproductos, en sentido literal, son todos aquellos productos (generalmente en formato digital) que contienen información de algún tipo. Contener información significa que muestran la solución a problemas, la manera de hacer cosas o la forma de mejorar las existentes.

Se pueden presentar y **vender** en diversos formatos: textos escritos, audios, vídeos o una combinación de todos ellos.

Estamos hablando de los e books, los video cursos, audios, podcasts, tutoriales, guías o reportes en pdf, compendios de herramientas o plantillas, etc. Es decir, productos empaquetados de diversas formas para mostrar un saber. Generalmente van precedidos de títulos del tipo how to, es decir cómo... (cómo hacer esto, cómo aprender lo otro, como conseguir X...).



Los infoproductos son una excelente vía para **generar ingresos pasivos**, ya que **se crean una vez y se pueden vender muchas** (miles o millones de veces). Además se pueden **vender** en automático, sin necesidad de estar presente, y a través de diversos [mecanismos de apalancamiento](#): afiliados, plataformas de terceros, etc. Eso significa que, una vez creados, **no solamente los vendes tú sino que te los venden otros**.

Como siempre he dicho, me parece bastante absurdo hacer una cosa y cobrar una sola vez por ella, cuando puedes hacerla de alguna forma en la que cobres muchas más: por ejemplo, en forma de producto o **infoproducto**, con el que puedas **generar ingresos pasivos y monetizarla**.

En [esta metodología que he creado](#) puedes acceder a toda la información que hablamos y aprender a crear tus infoproductos con éxito.

Gestión del conocimiento

En este concepto, a su vez, nos encontramos con dos cosas: el **conocimiento** y la **gestión** del mismo.

¿Qué es el **conocimiento**? Algo que todos, absolutamente todos (y en esto quiero ser tajante) tenemos. De un tipo u otro, de una clase u otra, mayor o menor, desde un enfoque o desde otro, pero todos, absolutamente todos, tenemos algún tipo de **conocimiento**. El cual, por su parte, puede provenir de distintas fuentes:

◆ El **conocimiento académico** que hemos adquirido en alguna etapa de nuestra vida. Puede ser de nivel universitario (médicos, abogados, economistas...), de grado medio (técnicos, profesional administrativo...) o inclasificable (cursos que hemos hecho sobre distintas materias).

◆ El **conocimiento** que nos viene de la experiencia laboral o profesional que hayamos desempeñado. Podemos haber trabajado de bomberos, agricultores, cocineros... y en consecuencia, sabemos de eso.

◆ El **conocimiento** que nos viene de nuestros hobbies y pasiones. Puede ser que nos gusten una serie de cosas en las que hayamos desarrollado una gran experiencia o talento (el bricolaje, la cocina, los coches de carreras, la moda...).

◆ El **conocimiento** que viene de nuestra experiencia de vida, los sucesos importantes que nos han acontecido: si hemos superado una enfermedad, encontrado a un ser querido perdido desde hace mucho, ganado un concurso de televisión, logrado hazañas increíbles...

Lo mejor de todo es que la mayoría de nosotros tenemos **conocimiento** de varias clases, con lo cual tenemos diversos tipos de **conocimiento** que se pueden **monetizar**. Ahí es donde cobra toda su importancia la **gestión del conocimiento**, porque ¿qué hacemos con él?, ¿cómo vamos a aprovecharlo? ¿cómo vamos a gestionarlo?

Te contaré mi caso concreto.

- Yo soy licenciado en derecho y he trabajado como abogado varios años. Ya tengo un tipo de saber (académico).
- Después he sido emprendedor e inversor en diversos frentes. Ya tengo otro tipo de saber (profesional).
- Al mismo tiempo me interesa muchísimo lo referente al crecimiento personal y espiritual de las personas, y he ido a cursos de motivación, andado con chamanes y sanadores, practicado yoga y meditación... con lo cual, otro tipo de saber (pasiones).
- E incluso si tuviera que hablar de experiencias personales profundas podría hacerlo por episodios que me han acontecido (por ejemplo, el nacimiento de mi hija, que no fue ni muy convencional ni muy tradicional).

Con esto lo que quiero decir es que todos, seamos o no conscientes, sabemos cosas, tenemos cosas que contar, y con esas cosas podemos transmitir información, aportar soluciones y ayudar a otros. Además, podemos **ganar dinero** con ello porque podemos **vender** lo que sabemos ¿Qué más nos falta? Aprender a **gestionarlo**, aprender a **gestionar el conocimiento**.



Porque con ese **conocimiento** podemos hacer varias cosas:

- ◆ Nada, es decir, actuar como si no lo tuviéramos y hacer cosas en la vida que no tengan nada que ver con el mismo.
- ◆ Emplearlo en trabajar para otros, es decir, entregar ese **conocimiento** a terceros en paquetes de horas o días a cambio de un salario determinado.
- ◆ Emplearlo en emprender por nosotros mismos: crear una empresa o llevar a cabo un proyecto económico, donde pongamos en valor ese **conocimiento**.
- ◆ Emplearlo en **crear infoproductos**, es decir, empaquetar la información en diversas formas para resolver problemas. Presentarla en distintos formatos para ayudar a la gente.

Y todas estas posibilidades no son excluyentes, con lo cual tenemos otra ventaja de los **infoproductos**: los podemos configurar como una actividad complementaria, a tiempo parcial, que llevemos a cabo mientras desarrollamos otros trabajos. Se convierte así en una estupenda forma de **ingreso residual**, hasta diría que en una estupenda forma de **monetizar** nuestro tiempo libre.

¿Y hay algo en contra?

En contra de los **infoproductos** se podrá decir que hay que [aprender a crearlos](#).

Por supuesto, como en todo.

Se podrá decir también que no es algo muy al uso.

No hay problema, ¿por qué tendría que serlo?, los pioneros y soñadores siempre han ido por delante.

Pero lo que no se puede decir es que no sean una fantástica forma de **generar ingresos pasivos** de por vida. Resuelves el problema de la jubilación (sí, es un problema, no te engañes), te evitas el tener que ir a final de mes al banco a comprobar si tu jefe te ingresó o no, y consigues algo fantástico, que es **ganar dinero** en cualquier momento y condición: puedes estar en la playa o trabajando en otras cosas, ser de día o de noche, estar enfermo o sano, y **tus infoproductos se siguen vendiendo porque son ingresos pasivos, y eso implica que se venden en automático**.

Cuando hablo de que se **venden en automático**, me refiero a que hay que configurarlos para que se vendan así. Después veremos esto. Ahora vamos con nuestro siguiente concepto.

Monetizar

La **monetización** es la consecuencia de la **gestión del conocimiento** en la forma correcta. Dicho de otra forma, es la manera en que puedes **ganar dinero (generar ingresos)** con tu **conocimiento**, dependiendo del uso que hagas de él. Esto último es lo importante: dependiendo del uso.

Ya sabemos lo que son los **ingresos pasivos** (y que no tienen nada que ver con los trabajos por cuenta ajena o por cuenta propia).

Ya sabemos que todos tenemos algún tipo de **conocimiento**. Se trata de saber cuál es e identificarlo.

Ahora tenemos que **gestionar ese conocimiento**: seleccionarlo y empaquetarlo en forma que produzca una utilidad (resuelva un problema o mejore algo).

Los ejemplos son infinitos:

- Si sabes de cocina, libros o vídeos de recetas.
- Si sabes de medicina, tutoriales para evitar ciertas enfermedades.
- Si sabes de yoga, vídeos con ejercicios.
- Etc.

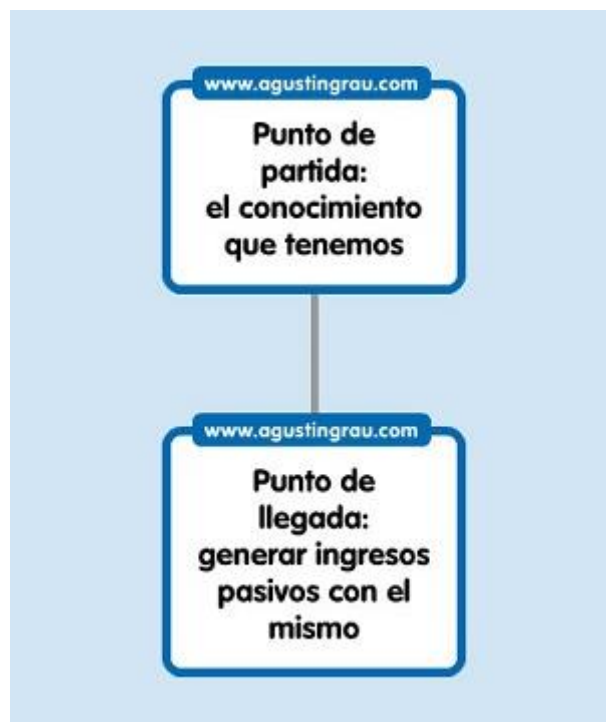


Recuerda, una adecuada **gestión de tu conocimiento** te llevará a **monetizarlo** y a **generar ingresos pasivos** con él.

La estrategia

Como en todo, para conseguir algo hay que seguir una estrategia. Hace unos meses escribí uno de los artículos que más me han gustado: [las 5 claves de una estrategia ganadora](#). Es muy interesante, puedes leerlo en el enlace anterior.

Una adecuada estrategia (una estrategia ganadora) parte del punto en que te encuentras y te dirige al punto al que quieres llegar, que aplicado a nuestro caso sería algo así:



Los pasos a seguir para una adecuada estrategia (una estrategia ganadora) serían:

#1 Identificación del conocimiento que tienes. Si a simple vista no lo encuentras, lo siento pero debes insistir. Si después de insistir sigues sin encontrar nada, lo siento pero tendrás que aprender algo. En internet y de forma gratuita hay infinidad de cosas que puedes aprender. Algo te gustará, imagino. Si lo que subyace ahí, en cambio, es una excusa para pretender seguir en la zona de confort, para no [gestionar un cambio](#) que quizá necesites, entonces debes mirártelo más a fondo. Es una cuestión de crecimiento personal, no olvides que estamos ante un modelo de [nueva sociedad](#) que exige nuevas actitudes.

#2 Selección del conocimiento que vas a utilizar. Si sabes de varias cosas, ¿qué conocimiento te inspira más?, ¿cuál quieres desarrollar?

#3 Elección del soporte en el que quieres crear el infoproducto: texto, audio, vídeo... ¿Con cuál te sientes más cómodo: escribiendo, hablando ante una cámara, grabándote la voz? Si no sabes hacerlo, insisto: puedes aprender, nadie nace sabiendo. En ese soporte deberás **crear tu obra**.

#4 Concreción de la temática concreta (cómo hacer X, cómo resolver Y, cómo evitar Z...). Debes seleccionar un tema, no sólo que a ti te guste, sino que interese a la gente, porque no olvides que **creas para los demás** y en última instancia el objetivo es **vender un producto**.

#5 Elaboración del infoproducto. Hacerlo: escribirlo, grabarlo, editarlo...

#6 Configuración de la plataforma de venta: [plataforma propia](#) o de terceros: blog, amazon, tutellus, itunnes... ¿Dónde vas a vender? ¿vas a [crearte una plataforma propia tipo blog](#)? ¿Vas a subir tus productos a la tienda de apple, a amazon...? En [este enlace](#) puedes acceder a un servicio de creación de plataformas web que he puesto en marcha con mi equipo informático.

#7 Elaboración de un plan de marketing. Evidentemente, **las cosas no se venden solas**. Hay que hacer un poquito de marketing para que nos conozcan.

#8 Venta. El acto en sí de la **venta**: tú me entregas el dinero y yo te entrego el **infoproducto**. Acabas de **monetizar tu conocimiento**.

(Actualización: posteriormente a este artículo he elaborado un [tutorial sobre la que considero que es la mejor herramienta al respecto para configurar esto](#))

#9 Seguimiento de las ventas. Tenemos que ver si se vende o no, en qué canales se vende más, en qué periodos, en qué redes sociales funciona mejor, etc. Hay que observar resultados para medirlos y continuar o modificar la estrategia.

Todo esto, aunque te pueda parecer complicado, no lo es en absoluto. Tan solo hay que [aprender y empezar](#). Cualquiera puede hacerlo. La buena noticia es que, para lo que no sabes, hay servicios de terceros en internet en los que puedes delegar lo que no sepas o no quieras hacer. No hay excusas para no crear.

Próximamente vamos a tener noticias en este blog sobre estos temas, así que te recomiendo que permanezcas atento para aprender más.



Recuerda: los **infoproductos** son una excelente vía para [generar ingresos pasivos](#) y alcanzar la [libertad financiera](#). Incluso si quisiéramos [crear negocios exitosos](#), ¿qué mejor forma tendríamos que constituir una plataforma de productos que se vendan solos? ¿No te parece suficiente negocio exitoso, una extraordinaria [fuente de ingresos](#) en [los tiempos que vivimos](#)?

Recuerda también que en los **infoproductos** pones en valor tu saber y ello conlleva un crecimiento personal importante. A su vez, el crecimiento personal conlleva a [la libertad personal, que unida a la financiera, hacen la libertad total](#). Al menos para mi, que intento hacer de mi vida algo grande y con sentido, algo que inspire a los demás y me haga crecer más como ser humano.

Si quieres aprender más, puedes leer:

- [Productos digitales: ¿cómo vender infoproductos en internet?](#)
- [Por qué debes crear tu propio infoproducto.](#)
- [Qué son los infoproductos y ejemplos de infoproductos.](#)

Te deseo lo mejor y muchos éxitos en tu andadura. Espero haberte convencido, y si no lo he hecho, no pasa nada, sigue pasándote por aquí porque habrá novedades próximamente.



(Actualización: ¡Ya han llegado las novedades! Posteriormente a publicar este post, lancé mi [curso digital para convertirte en un creador de infoproductos de primera y generar ingresos con ellos](#). Échale un vistazo y verás que no tiene desperdicio. En la primera semana de lanzamiento se generaron ventas e ingresos de varios dígitos. ¿Qué mejor ejemplo de **ingreso pasivo**? 😊)