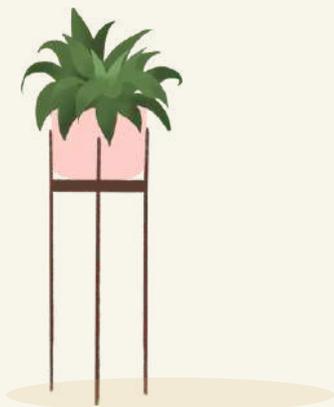


# CREA TU CURSO *Online*

EN 3 SEMANAS Y AUNQUE NO TENGAS WEB

# Checklist



[www.evajorda.com](http://www.evajorda.com)

# SEMANA 1

## 1. Hay un curso dentro de ti

*Define el tipo de creador que eres*

## 2. El llamado interior: El poder que late en ti

*Hazte preguntas sobre lo que sabes, te apasiona y quieres compartir por tu bien pero también para el bien de los demás y del mundo*

## 3. La intención: la clave del éxito

*¿Cuál es tu propósito más elevado, por encima del "tener"? ¿Qué te aporta a ti? ¿Qué le soluciona al cliente?*

## 4. Mentalidad: La gran visión

*Tu curso ¿a qué gran parte más grande pertenece? Crea mapas mentales donde puedas ver esa gran visión. Mima a tu cliente, puede comprarte una segunda y tercera vez si de forma natural lo llevas a aprender más, a aportarle más valor...*

## 5. Validación: cómo verificar un curso antes de crearlo

*¿Hay interés por tu curso? ¿Hay clientes que lo necesitan? ¿Resuelve un problema? ¿Es de gran ayuda a los demás? Responde las preguntas completas en la lección para verificar tu curso, aplica la REGLA DE ORO e investiga el mercado. Define a TU CLIENTE IDEAL, una clase extra que te servirá de gran ayuda.*

## 6. Tipos de Cursos

*Define que tipo de curso vas a impartir y qué vas a ofrecer en él.*

## 7. Tipos de contenidos

*Determina su interior, sus partes, sus módulos, sus lecciones...*

## BONUS

150 Ideas de cursos online



# SEMANA 2

## 1. Mapas mentales: organiza todas tus ideas

Saca de tu mente todas las ideas y haz tus mapas mentales. Te dará mucha paz mental y clarificará todas las partes e ideas de tu curso.

## 2. Estructura de tu curso: Nombre persuasivo, duración, precio, tipos de entrega, secciones, recorrido clientes

Ahora establece de forma más exacta y menos genérica, todos los detalles de tu curso, aunque no vayas a desarrollar su contenido aún.

Esta parte también incluye una ayuda sobre cómo aterrizar todo lo que sabes en un curso y tips educativos y creativos, para que te resulte más fácil crear tu curso. Visualmente verás 2 plantillas importantes para crear las tuyas propias en tu curso básico: la organización de los módulos, bonus y lecciones y el Recorrido del cliente a través de tu curso.

## 3. Formatos para los contenidos

Determina si el contenido de tu curso lo vas a compartir en pdf, audio o vídeo o una mezcla de todos o algunos de ellos. Al principio, elige un formato que te sientas cómoda. Si los vídeos con tu imagen te superan, comienza por los audios o por los vídeos sin tu imagen pero con presentaciones Poco a poco cogerás confianza y te atreverás.

## 4. Herramientas para grabar los contenidos

Tutoriales y enlaces a las plataformas para crear tus contenidos en pdf, audio y vídeo, así como música libre de autor.

## 5. Artes gráficos

Pon imagen a tu curso (branding) y crea los artes necesarios que utilizarás tanto en tus redes como en tus alumnos, antes, durante y después de tu curso.

## 6. El mejor consejo de creación del curso

Recuerda que es muy importante que **no crees un curso en su totalidad**, hasta no verificar antes que **HAY INTERÉS** y que **TIENES CLIENTES** que lo han comprado. Podrás poner una fecha de inicio de tu curso, para darte tiempo a seguir creando el curso o ir entregándolo a la vez que ellos estudian las primeras lecciones.

## BONUS

¿Qué precio poner a tu curso



# SEMANA 3

## 1. Si tienes web o plataforma de cursos

Wordpress o Plataformas de escuelas online como Sensei son ideales para compartir tu curso.

## 2. Si no tienes web

Para crear, alojar y vender tu curso, tu ebook, tus sesiones o eventos, no es imprescindible tener web. Dispones de muchas plataformas que te ayudarán.

## 3. Plataformas para alojar y vender tu curso: gratuitas y de pago

Listado de las principales plataformas "escuela", precios y condiciones.

Recomendación: Hotmart. Incluye un tutorial visual para dar los primeros pasos y puedes ver una sesión extra con una técnico de Hotmart con todos los detalles que incluye.

## 4. Embudos: recorrido de tu curso, clientes, pagos, pre y post venta

Toma estas acciones en cada uno de los pasos que recorrerá tu cliente como: enlace de tu curso, página de ventas, botón de comprar, procesador de pago, etiqueta del curso y email con acceso al curso.

## 5. Emails: Plantillas para copiar y pegar

Además de tus redes, tienes que tener un listado de correos de personas interesadas en tu servicios a las cuales tratar de forma más personalizada. A ellas, les puedes mandar estas plantillas de correo para llevarlas poco a poco, y de forma natural, a que conozcan tus productos y te compren, pero de una forma que los eleve como se merecen tus clientes.

## 6. Posts, publicaciones y redes sociales

Planifica con antelación el contenido en texto y en fotos para promocionar tu curso

## 7. Entrega y protege tu curso

Recuerda proteger con contraseña tus videos o páginas de tu web, si no dispones de una plataforma "escuela" que lo haga por ti.

## 8. Últimas recomendaciones muy importantes

Repasa estas recomendaciones al principio, durante y final del proceso de creación de tu curso para que no olvides ningún detalles.

## 9. Checklist del recorrido antes, durante y después de crear tu curso online

Palomea que no te saltes ninguna parte en la creación de tu curso para que esté completo y listo para compartir con los clientes que lo están esperando.

## BONUS

¿Qué incluye una página de ventas potente?

Sigue los 12 pasos necesarios o los máximos que puedas, para que tu cliente diga sí, sí, sí quiero comprarte el curso.

