



LCONSULTINGGROUP

BIBLIOTECA PROFESIONAL DEL AFILIADO HOTMART

Cuaderno de plantillas, casos y ejercicios

Plantillas completas, casos resueltos y ejercicios para transformar teoría en activos reales.

Implementación guiada

07

Contenido específico, ejemplos propios, ejercicios medibles, fuentes verificables y control de versiones.

Edición Maestra 2026 · 3 de agosto de 2026

Mapa del volumen

Cada sección termina en una decisión, un activo o una métrica. Usá los marcadores del PDF para navegar.

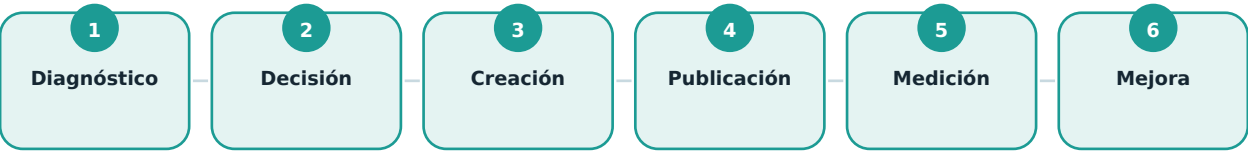
Capítulo 1 - Completar activos comerciales esenciales	4
Profundización 01 - Ejercicio completo de avatar	5
Profundización 02 - Ejercicio de selección de producto	6
Profundización 03 - Ejercicio de construcción de oferta	7
Profundización 04 - Calendario de contenido aplicado	8
Profundización 05 - Guion de video que conduce a una acción	9
Capítulo 2 - Resolver casos de primera venta y escala	10
Profundización 06 - Email de venta con filtros	11
Profundización 07 - Conversación de WhatsApp resuelta	12
Profundización 08 - Tablero semanal y decisión	13
Profundización 09 - Caso resuelto: primera venta	14
Profundización 10 - Caso resuelto: priorizar un catálogo de 339 productos	15
Cierre del módulo	16

Resultado de aprendizaje

Etapa	Implementación guiada	Duración sugerida	Uso continuo durante 180 días
Entregable	Activos completados, casos resueltos y tablero semanal.	Versión	Edición Maestra 2026

Al terminar este volumen vas a poder:

- Convertir conceptos en activos reales.
- Documentar resultados y aprendizajes.
- Tomar decisiones semanales con una metodología repetible.



Regla de avance: producí el entregable, registrá una señal y explicá qué decisión tomaste. Leer sin aplicar no completa el módulo.

Capítulo 1 - Completar activos comerciales esenciales

Los ejercicios convierten observaciones en documentos utilizables: avatar, score de producto, oferta, calendario, guiones y tablero. Cada plantilla incluye criterios de calidad para evitar respuestas superficiales.

Competencias del capítulo



Ejercicio completo de avatar



Ejercicio de selección de producto



Ejercicio de construcción de oferta



Calendario de contenido aplicado



Guion de video que conduce a una acción

Uso recomendado: estudiá una lección, completá el ejercicio y guardá el entregable antes de continuar.

Profundización 01 - Ejercicio completo de avatar

Objetivo operativo

Construir un perfil basado en evidencia que sirva para escribir y filtrar ofertas.

Principio de trabajo

El avatar útil describe situación, problema, intentos, lenguaje, restricciones, decisión y desencadenantes; evita inventar edad o gustos irrelevantes.

Caso aplicado

A partir de diez entrevistas se identifica que pequeños comercios no buscan “IA”, sino responder consultas fuera de horario sin perder control humano.

Método de cinco pasos

#	Acción
1	Reuní evidencia.
2	Extraé frases.
3	Describí situación y tarea.
4	Mapeá decisión y objeciones.
5	Validá con nuevas conversaciones.

Errores que esta lección evita

- Crear un personaje ficticio detallado.
- Confundir usuario con comprador.
- No indicar fuentes.

Ejercicio de campo

Completá la ficha y marcá cada dato como observado, inferido o pendiente.

Entregable	Métrica de dominio
Avatar verificable de una página.	Porcentaje de campos respaldados por evidencia.

Decisión de cierre: registrala en el Workbook de 180 días junto con la versión del entregable.

Profundización 02 - Ejercicio de selección de producto

Objetivo operativo

Aplicar el score y los criterios de descarte a una cartera real.

Principio de trabajo

La selección debe poder explicarse a otra persona con datos y límites, no con intuición o comisión.

Caso aplicado

De diez productos se descartan cuatro por promesas, dos por baja calidad poscompra y uno por falta de encaje; quedan tres para prueba ordenada.

Método de cinco pasos

#	Acción
1	Elegí diez candidatos.
2	Reuní páginas y condiciones.
3	Aplicá score común.
4	Documentá descartes.
5	Definí orden de prueba.

Errores que esta lección evita

- Evaluar con información incompleta sin marcarla.
- Mantener demasiados productos activos.
- Elegir varios que compiten por el mismo mensaje.

Ejercicio de campo

Puntuá diez productos y defendé la elección principal frente a dos alternativas.

Entregable	Métrica de dominio
Matriz de selección final.	Productos descartados con motivo y rendimiento de los seleccionados.

Decisión de cierre: registrala en el Workbook de 180 días junto con la versión del entregable.

Profundización 03 - Ejercicio de construcción de oferta

Objetivo operativo

Combinar producto, contexto, bonos y seguimiento en una propuesta coherente.

Principio de trabajo

La oferta afiliada agrega orientación y reducción de riesgo, pero no puede modificar condiciones centrales ni atribuir beneficios inexistentes.

Caso aplicado

Para un curso de video se agrega un checklist de equipo disponible, una plantilla de guion y una sesión grupal limitada claramente definida.

Método de cinco pasos

#	Acción
1	Definí público y problema.
2	Resumí mecanismo real.
3	Elegí bonos alineados.
4	Aclaración de condiciones.
5	Escribí CTA y seguimiento.

Errores que esta lección evita

- Inflar valor con cifras arbitrarias.
- Prometer soporte indefinido.
- Añadir bonos que compiten con el producto.

Ejercicio de campo

Creá una ficha de oferta y sometela a una auditoría de claridad y riesgo.

Entregable	Métrica de dominio
Oferta lista para campaña.	Comprensión de la oferta en prueba de cinco segundos y objeciones restantes.

Decisión de cierre: registrala en el Workbook de 180 días junto con la versión del entregable.

Profundización 04 - Calendario de contenido aplicado

Objetivo operativo

Transformar la estrategia editorial en un plan ejecutable de cuatro semanas.

Principio de trabajo

El calendario debe indicar función, audiencia, formato, fuente, CTA, responsable y estado; un tema sin función no es una pieza lista.

Caso aplicado

La semana combina descubrimiento, diagnóstico, tutorial, objeción y caso; cada pieza alimenta un lead magnet común.

Método de cinco pasos

#	Acción
1	Elegí objetivo mensual.
2	Asigná pilares y etapas.
3	Definí piezas y fuentes.
4	Programá producción.
5	Reservá revisión semanal.

Errores que esta lección evita

- Planificar solo títulos.
- No considerar capacidad de producción.
- No reutilizar activos.

Ejercicio de campo

Completá 20 piezas con fecha, objetivo, CTA y métrica.

Entregable	Métrica de dominio
Calendario operativo mensual.	Publicación cumplida y señales por función.

Decisión de cierre: registrala en el Workbook de 180 días junto con la versión del entregable.

Profundización 05 - Guion de video que conduce a una acción

Objetivo operativo

Escribir un video claro con demostración y transición natural.

Principio de trabajo

El guion efectivo abre una pregunta, establece relevancia, desarrolla pasos con evidencia, resume y ofrece una acción relacionada.

Caso aplicado

Un tutorial de automatización muestra el proceso en pantalla, explica límites y ofrece descargar el diagrama utilizado.

Método de cinco pasos

#	Acción
1	Definí promesa del video.
2	Abrí con contexto.
3	Ordená tres a cinco bloques.
4	Incluí demostración.
5	Cerrá con CTA coherente.

Errores que esta lección evita

- Introducciones largas.
- Leer teoría sin mostrar.
- Cambiar a una oferta no relacionada.

Ejercicio de campo

Escribí un guion de 8 minutos y marcá qué se verá, dirá y medirá en cada bloque.

Entregable	Métrica de dominio
Guion técnico y narrativo.	Retención por bloque y clic al siguiente paso.

Decisión de cierre: registrala en el Workbook de 180 días junto con la versión del entregable.

Capítulo 2 - Resolver casos de primera venta y escala

Los casos integran varias competencias a la vez. El objetivo es aprender a diagnosticar, priorizar y justificar una decisión con datos limitados, sin inventar certezas.

Competencias del capítulo



Email de venta con filtros



Conversación de WhatsApp resuelta



Tablero semanal y decisión



Caso resuelto: primera venta



Caso resuelto: priorizar un catálogo de 339 productos

Uso recomendado: estudiá una lección, completá el ejercicio y guardá el entregable antes de continuar.

Profundización 06 - Email de venta con filtros

Objetivo operativo

Redactar una recomendación que ayude a decidir y reduzca compras equivocadas.

Principio de trabajo

El email debe nombrar problema, encaje, mecanismo, evidencia, límites y acción. Decir para quién no sirve puede mejorar confianza y calidad.

Caso aplicado

La carta recomienda una formación solo a quienes ya disponen de tres horas semanales y desean implementar; excluye a quien busca resultados automáticos.

Método de cinco pasos

#	Acción
1	Definí situación del lector.
2	Explicá por qué importa.
3	Presentá mecanismo y prueba.
4	Incluí filtros.
5	Cerrá con CTA y condiciones.

Errores que esta lección evita

- Usar urgencia sin motivo.
- Ocultar esfuerzo requerido.
- Repetir la página de ventas.

Ejercicio de campo

Escribí un email de 500 palabras y probalo con tres lectores: deben explicar encaje, límite y próximo paso.

Entregable	Métrica de dominio
Email de recomendación aprobado.	Clics calificados y respuestas de comprensión.

Decisión de cierre: registrala en el Workbook de 180 días junto con la versión del entregable.

Profundización 07 - Conversación de WhatsApp resuelta

Objetivo operativo

Practicar diagnóstico y recomendación en un caso con ambigüedad real.

Principio de trabajo

El guion no reemplaza escucha. La calidad se evalúa por preguntas relevantes, resumen correcto, filtro y respeto por la decisión.

Caso aplicado

Un prospecto pide “algo para vender más”, pero las preguntas revelan que no responde consultas a tiempo. La recomendación cambia hacia organización comercial.

Método de cinco pasos

#	Acción
1	Abrí con permiso.
2	Exploré contexto.
3	Profundizé impacto e intentos.
4	Resumí y confirmé.
5	Recomendé, derivé o cerré.

Errores que esta lección evita

- Forzar el producto elegido.
- Hacer interrogatorio sin explicar propósito.
- Enviar varios enlaces.

Ejercicio de campo

Resolvé tres escenarios y justificá por qué recomendás, no recomendás o pedís más información.

Entregable	Métrica de dominio
Transcripciones con evaluación.	Puntuación de empatía, precisión, filtro y siguiente paso.

Decisión de cierre: registrala en el Workbook de 180 días junto con la versión del entregable.

Profundización 08 - Tablero semanal y decisión

Objetivo operativo

Convertir datos dispersos en una única prioridad de mejora.

Principio de trabajo

El tablero sirve cuando conecta metas, métricas, contexto y decisión. Mostrar números sin una pregunta operativa agrega ruido.

Caso aplicado

Hay más tráfico y mismo número de leads; la prioridad semanal es revisar continuidad anuncio-landing, no producir más contenido.

Método de cinco pasos

#	Acción
1	Cargá datos del mismo período.
2	Compará contra objetivo y semana previa.
3	Anotá eventos relevantes.
4	Identificá cuello de botella.
5	Elegí una acción y responsable.

Errores que esta lección evita

- Usar colores sin umbrales.
- Incluir métricas que nadie revisa.
- Tomar varias prioridades simultáneas.

Ejercicio de campo

Completá cuatro semanas simuladas y redactá una decisión distinta para cada patrón.

Entregable	Métrica de dominio
Tablero con acta de decisión.	Decisiones ejecutadas y efecto observado la semana siguiente.

Decisión de cierre: registrala en el Workbook de 180 días junto con la versión del entregable.

Profundización 09 - Caso resuelto: primera venta

Objetivo operativo
Integrar investigación, contenido, conversación y seguimiento en una secuencia pequeña.

Principio de trabajo

La primera venta útil no es solo una transacción: debe explicar de dónde vino el comprador, qué mensaje funcionó y qué condición permitió cerrar.

Caso aplicado

Una guía de organización atrae 40 leads; cinco responden, dos tienen encaje y uno compra después de aclarar tiempo de implementación. El aprendizaje es mejorar el filtro inicial.

Método de cinco pasos

#	Acción
1	Reuní contexto y objetivo.
2	Mapeé cada punto de contacto.
3	Identificá decisión del comprador.
4	Calculá costos y tiempo.
5	Extraé mejora replicable.

Errores que esta lección evita

- Atribuir la venta al último mensaje únicamente.
- Ignorar leads no calificados.
- Escalar sin repetir el proceso.

Ejercicio de campo

Reconstruí una venta real o simulada con línea de tiempo, mensajes, métricas y aprendizaje.

Entregable	Métrica de dominio
Caso de primera venta documentado.	Capacidad de repetir la secuencia y mejorar su conversión.

Decisión de cierre: registrala en el Workbook de 180 días junto con la versión del entregable.

Profundización 10 - Caso resuelto: priorizar un catálogo de 339 productos

Objetivo operativo

Convertir un catálogo grande en una cartera comercial manejable.

Principio de trabajo

La amplitud crea opciones, pero la ejecución necesita foco. Los productos se organizan por problema, calidad, demanda, margen, encaje y relación con otros activos.

Caso aplicado

De 339 ebooks se seleccionan 15 estrellas, 45 secundarios y el resto para paquetes o larga cola. Cada estrella recibe una ficha, campaña y ruta de venta cruzada.

Método de cinco pasos

#	Acción
1	Inventariá y categorizá.
2	Aplicá score común.
3	Elegí productos estrella.
4	Diseñá rutas relacionadas.
5	Revisá cartera por datos trimestrales.

Errores que esta lección evita

- Promover todo con igual esfuerzo.
- Elegir solo por diseño.
- No archivar productos sin señales.

Ejercicio de campo

Clasificá un catálogo real en estrella, prueba, complemento y archivo, con criterio documentado.

Entregable	Métrica de dominio
Mapa de cartera y prioridades.	Porcentaje de tráfico concentrado en productos validados y ventas cruzadas por comprador.

Decisión de cierre: registrala en el Workbook de 180 días junto con la versión del entregable.

Panel de dominio

Puntuá de 0 a 5 y agregá evidencia. El puntaje sin evidencia no cuenta.

Criterio	0	1	2	3	4	5
Explico el tema con claridad.	■	■	■	■	■	■
Apliqué el método en un caso.	■	■	■	■	■	■
Produje el entregable.	■	■	■	■	■	■
Registré la métrica.	■	■	■	■	■	■
Detecté un riesgo o límite.	■	■	■	■	■	■
Tomé una decisión siguiente.	■	■	■	■	■	■

Cierre del módulo

- ☐ Entregables guardados con fecha y versión.
- ☐ Fuentes verificadas cuando corresponde.
- ☐ Próxima revisión programada.
- ☐ Métrica principal cargada.
- ☐ Una decisión prioritaria escrita.
- ☐ Promesas y datos auditados.

Reflexión final

Material educativo independiente. No representa a Hotmart ni garantiza ventas, ingresos o resultados. Las funciones, políticas, modelos de IA y condiciones pueden cambiar. Verificá documentación oficial vigente y aplicá revisión humana.