

Twitter Facebook Pinterest LinkedIn WhatsApp



En un mundo saturado de ofertas, lanzamientos estruendosos y promesas vacías, hay una estrategia silenciosa que está haciendo que miles de emprendedores generen ingresos constantes, construyan confianza con su audiencia y escalen sus negocios con inteligencia: vender poco para escalar mucho. El llamado *embudo de \$7* parece modesto, casi insignificante a simple vista. Pero detrás de esa pequeña cifra se esconde una de las formas más efectivas de convertir desconocidos en compradores reales, abrir relaciones de largo plazo y activar un sistema de ventas rentable y automatizable.

Esta estrategia surge de una verdad simple pero poderosa: las personas que

compran una vez, aunque sea algo de muy bajo costo, tienen muchas más probabilidades de comprar nuevamente. El embudo de \$7 se basa en atraer a un nuevo cliente con una oferta irresistible de bajo precio. Algo de gran valor percibido, útil, específico y que genere un “wow” inmediato. ¿Su función? Romper la barrera del desconocido, eliminar la resistencia y transformar un simple visitante en cliente. Este tipo de embudo beneficia a creadores digitales, coaches, formadores, dueños de tiendas online, servicios locales y prácticamente cualquier persona que ofrezca un producto o servicio. ¿Por qué funciona? Porque elimina fricciones. Por \$7 nadie siente que está arriesgando, pero tú como emprendedor puedes convertir esa compra inicial en una puerta de entrada para ofrecer más.

Para aplicarla de forma efectiva, todo comienza con una idea concreta que resuelva un problema puntual. Nada genérico. Piensa en algo que tu audiencia pueda aplicar rápido y ver resultados inmediatos. Por ejemplo: una plantilla editable, una mini guía práctica, un entrenamiento grabado de 30 minutos, un sistema simple, un checklist. Céntrate en microtransformaciones. No tienes que darles el mundo. Solo una solución que deje al cliente pensando: “¡Valió más de lo que pagué!”. Si no tienes contenido digital aún, o necesitas algo para revender o nutrir tu estrategia, puedes acceder a cientos de productos gratuitos y premium con derechos de reventa desde <https://haznegocios.com/reventa>, ideales para armar tu embudo de \$7 sin partir desde cero.

Con la idea lista, toca preparar los elementos. Necesitas una página de aterrizaje clara, visual y persuasiva. En ella debes explicar qué van a recibir, por qué es útil y qué resultado les generará. No te extiendas demasiado. El enfoque debe estar en el beneficio inmediato. Acompaña esa página con una pasarela de pago sencilla (Stripe, PayPal, Hotmart, Gumroad o similares) y conecta esa

venta a una automatización de email que entregue el producto y continúe la conversación. Herramientas como MailerLite, Brevo o Systeme.io te permiten hacerlo sin complicaciones ni gastos altos. El diseño no necesita ser perfecto, pero sí funcional. Lo importante es el flujo, no el decorado.

Para darlo a conocer, apóyate en tus redes sociales, comunidad, grupos de interés o tráfico de pago si ya tienes algo de experiencia. También puedes crear contenido gratuito que hable del problema que resuelve tu producto de \$7 y luego dirija hacia él. La clave está en construir confianza antes de pedir más. Incluso puedes ofrecerlo como “precio especial limitado” o “entrada exclusiva” para aumentar el interés. También es útil colocarlo en el final de un blog post o como upgrade a un recurso gratuito que ya compartiste.

Veamos un caso hipotético: una emprendedora que ayuda a otros a crear productos digitales crea una guía de 15 páginas titulada “Cómo lanzar tu primer infoproducto en 7 días”. La vende por \$7 a través de una landing page en Notion conectada a Gumroad. Cada compra activa una secuencia de emails que incluye tips adicionales, testimonios y una oferta para acceder a su programa completo por \$97. De cada 100 personas que compran la guía, 15 responden a la secuencia, 10 piden más información, y 3 compran el programa completo. Con solo 100 ventas de \$7, no solo generó \$700 iniciales, sino \$291 adicionales por ventas posteriores. Y lo mejor: todo fue automatizado.

Un plan de acción efectivo puede ser este:

1. Define una micro-solución que puedas empaquetar y vender por \$7.
2. Diseña una landing page enfocada en el beneficio inmediato.
3. Conecta el botón de compra a una plataforma confiable.
4. Automatiza la entrega y prepara una secuencia de emails post-compra.

5. Promociona con contenido gratuito útil y llamadas claras a la acción.
6. Mide los resultados, ajusta y repite con otra solución.

Los resultados de esta estrategia pueden ser sorprendentes. Muchos emprendedores han escalado de \$0 a \$2,000 mensuales solo con productos de entrada a \$7, y lo más interesante es que esos primeros clientes luego están dispuestos a invertir \$47, \$197 o incluso \$997 en programas más grandes. Además, un embudo como este te permite construir una base de datos de compradores reales, no solo seguidores pasivos. Y cuando tienes una audiencia que ya te compró, el juego cambia completamente.

Para mejorar tus resultados, asegúrate de hacer seguimiento personalizado al menos a los primeros compradores. Pregúntales cómo les fue, qué aplicarían, qué les gustaría aprender después. Esto te dará insumos para crear productos más grandes, detectar objeciones y mejorar la experiencia. También puedes añadir una opción de upsell inmediato al momento de la compra, ofreciendo algo complementario por un precio mayor. Incluso un simple “¿Quieres que te lo personalice por \$27 más?” puede duplicar tus ingresos por cliente.

Si lo que quieres es escalar, necesitas pensar en embudos como este. El embudo de \$7 no solo te da ingresos, te da información, contactos, confianza y control. Y lo más poderoso: te permite empezar ya, sin esperar a tener un mega producto, sin lanzar en grande y sin correr grandes riesgos.

Para acceder a más ideas, plantillas listas para vender, herramientas de automatización y recursos con derechos de reventa que puedes usar para armar tu propio embudo de \$7, entra ahora a www.HazNegocios.com. Allí encontrarás todo lo que necesitas para lanzar, vender y escalar desde el día uno, sin excusas y con foco en resultados reales. Esta estrategia fue

desarrollada por HazNegocios.com para ayudarte a vender con inteligencia, sin necesidad de prometer millones para empezar a generar ingresos desde tu primer clic.

Publicaciones relacionadas:

1. Estrategias HN para Convertir tu Blog en un Motor de Ventas Automatizado
2. Estrategias HN, Conseguir Tus Primeros 100 Clientes Con Contenido Gratuito
3. Del Primer Dólar al Éxito, Cómo Construir una Escalera de Valor que Lleve tus Productos de \$7 a \$7,000
4. Estrategias HN, Cómo lanzar Tu Producto Mínimo Viable Sin Inversión
5. Domina Tu Negocio, Cómo Construirlo Basado en Dominios Estratégicos

ACCEDE A TU DESCARGA DIARIA

En **HazNegocios.com** te compartimos **un recurso digital gratuito cada día**, para que empieces a crear o hacer crecer tu negocio de manera real y efectiva.

[¡Accede Ahora Desde Aquí!](#)

¿QUIERES LLEVAR TU EMPRENDIMIENTO AL SIGUIENTE NIVEL?

Accede ahora al Pack Premium con **más de 2000 productos digitales con derechos de reventa**, guías exclusivas y estrategias para crear, lanzar y

Estrategias HN, El Embudo de \$7 que Multiplica tus Ventas
y Escala tu Negocio

escalar tu negocio online.

¡Haz Clic Aquí Y Empieza Con Ventaja!