

**EL MÉTODO**  
**QUE UTILIZAN LOS**  
**EXPERTOS**  
**PARA**  
**CONSEGUIR**  
**TU DINERO**



## ¿No encuentras un buen método?

Has estado buscando una solución, un método con el que realmente haya gente ganando dinero por Internet, hay gente ganando millones y millones de dólares cada día con este método que te voy a enseñar a continuación. Y te recuerdo que esas personas estaban igual que tu estas ahora mismo, estaban buscando un método para ganar dinero de una forma pasiva, que les permitiera cambiar la vida de su familia o simplemente para pagar deudas, poder comprarse todo lo que necesitaban o querían. Voy a enseñarte el método con el cual actualmente la gente gana millones de dólares por Internet y tu puedes ser uno de ellos. Puede ser que estés pensando que tu no puedes hacer esto o que crees que va a ser muy difícil o costoso, pero si verdaderamente quieres dejar ya de buscar métodos que solo te van a dar muy poco dinero y aprender como podrías y puedes ganar dinero por Internet de una forma pasiva, este método es para ti. Lo que te pido, que es lo más importante, es lo que en la mayoría de los casos hace que triunfes es el hecho de que tu creas en ti en que tu puedes y en que todo esto lo vas a hacer por ti y por tu familia, sea lo que sea que tengas que hacer y no poner excusas. Imagínate como cambiaría tu vida al hacer este método y lo mejor no es eso porque este dinero finalmente se convierte en dinero pasivo. Con este método la gente esta ganando dinero por Internet mientras esta durmiendo, de vacaciones, con sus amigos... Este método se basa en los funnels, es el proceso de convertir a un extraño en un leal comprador. Es así de simple es el proceso, llevar a una persona que no te conoce a que te conozca y te compre. Te recuerdo que la clave para que todo esto funcione es que confíes en ti, si tu piensas que puedes llegar al éxito en vez de pensar...¿Esto podría funcionar?, ¿Esto debería funcionar?, porque el primero que tiene que creer que lo va a conseguir eres tu desde ya.



Para que entiendas mejor lo que es un funnel y como funciona, mira este ejemplo: ¿Qué comprarías antes una recomendación de un desconocido o de una persona con la que tratas y sabes quien es? Ponte en la situación de que te quieres comprar una cama, vas a una tienda y le preguntas a el de la tienda, ¿Qué cama me recomiendas? y el de la tienda te enseña una. Tu valorarías su opinión y seguramente le darías las gracias. Pero imagínate que de repente te encuentras con tu mejor amigo y le dices que estas buscando una cama pero no estas seguro de cual elegir y el te dice, esta es la que yo me compré hace 4 meses y me esta yendo muy bien. Estoy segura de que te acabarás llevando esa en la mayoría de los casos, antes que la que te recomendó el de la tienda, porque ese era un desconocido. En conclusión los funnels lo que hacen es que vayas aumentando la relación con tu cliente.



## ¿Qué es exactamente un funnel?

Ahora te voy a explicar los tipos de tráfico que hay dentro de un funnel: el primer tipo de tráfico es el llamado "Cold Traffic" esto es literalmente alguien que puede que, hace 3 minutos no tuviese ni idea de quien eres, que va a aprender... y esta gente pocas veces te comprará. Ahora quiero que visualicéis esto: imagínate que ves a un desconocido por la calle y le preguntas... Hola, tengo un lápiz muy bueno, ¿Lo quieres? y el te pregunta cual es su precio y tu le dices que es gratis. Después él ya se irá y acabará usando ese lápiz que tu le has dado. El siguiente día, imagínate que estas paseando otra vez por la calle y te vuelves a cruzar con él. Si era un buen lápiz el seguramente te diga gracias por el lápiz me fue genial y tu le dirás me alegro perfecto, hazme saber si quieres un nuevo estuche que hemos sacado para ese lápiz, y en muchos casos estará interesado en comprártelo. Y lo que haces es que se transforme en el otro tipo de tráfico que se llama "Warm Traffic", así que este tipo de tráfico son personas que ya saben de tu marca, que tienen una positiva relación contigo y están esperando para comprar más cosas que tu les ofrezcas, porque confían en ti. Y finalmente esta el llamado "Hot Traffic" que son básicamente tus fans, esto es gente que literalmente se levanta y busca nuevos productos que tu les ofreces, nuevos proyectos que tengas, así que son los que más te van a comprar.

Como estas viendo esto es impresionante y tiene muchísimas oportunidades hoy en día. . Imagínate ganar como esas personas que ya están ganando millones de dólares haciendo esto, ¿cómo te sentirías si tu fueses uno de ellos?. Como te sentirías si ganaras dinero por Internet mientras duermes, mientras estás con tu familia, de vacaciones, con tus amigos...

# No busques más...

Entonces ya no busques más porque aquí tienes el método que estabas buscando, ¡Enhorabuena! porque acabas de acabar de completar el primer paso del camino hacia el éxito. Ya tienes ese método que tanto has buscado y ahora verdaderamente te invito y me encantaría que no pararas en este paso de tu camino hacia el éxito y siguieras, para ello como te he dicho antes si quieres saber como hacer estos funnels, que tipos de funnels puedes hacer... No importa que no sepas nada de funnels porque vas a ir aprendiendo conmigo. Entonces el siguiente paso sería aprender como se lleva a cabo un funnel, no es muy difícil de hacer, pero lo que necesitas es tener buena información para que te resulte muy sencillo de hacer y empezar ya a vivir la vida que tu y tu familia os merecéis desde hoy. Por ello te a continuación te lo voy a enseñar.

Ahora bien, ¿Cómo funciona un buen funnel? un buen funnel empieza con pequeños compromisos, y esto es el proceso es llevar a la gente a cosas que no le requieran mucha inversión o esfuerzo y poco a poco ir ampliándolo.



En los funnels tu llevas a alguien a una página donde tu le ofreces algo gratis si te dan su correo y la gente normalmente va a pensar.... ¿Y que voy a perder por eso?, y entonces te dejarán su correo. EN la siguiente página imagínate que le dices te doy esto gratis si me dejas tu dirección y piensan... bueno vale. En el siguiente te doy esto y me das tu número de teléfono, y de esta forma puedes y aumentando la relación con el cliente. O luego decirle, te doy mi libro gratis solo vas a tener que pagar el envío y de esta forma ir subiendo los esfuerzos que tu cliente tiene que hacer.

A continuación te voy a explicar 7 funnels con los que realmente hay gente actualmente ganando millones de dólares...

# ¡PASOS!

## 1. Conseguir Hosting + Dominio

El primer paso sería conseguir nuestro hosting y dominio. El dominio es el nombre de tu página ( elnombredetupagina.com ), y va a ser gratuito, después tendrás que comprar un hosting, el que te recomiendo yo es el de SiteGround ( es el que personalmente me ha funcionado mejor en todos los aspectos ), desde este enlace lo vas a poder conseguir por tiempo limitado con un 70% de DESCUENTO - <https://rintastal.com/l/hosting>

## 2. Instalar WordPress

Este paso es 100% GRATUITO y una vez ya tengas tu hosting, para acceder a tu panel de control... Vas a irte a la página de Siteground y desde ahí vas a iniciar sesión, una vez inicies sesión, te irás en el menú de la izquierda a WordPress, Instalar y gestionar. Una vez hecho eso seleccionarás Wordpress, pondrás tus datos y harás clic en Instalar. Ya tendrías instalado WordPress en tu Hosting. Para entrar en tu panel de WordPress vas a tener que buscar ( elnombredetupagina.com/wp-admin ), de esta forma te pedirá tu nombre de usuario y contraseña y una vez lo pongas aparecerás en tu panel de control de WordPress donde ya vas a poder crear las páginas web para tu funnel.

## 3. Comprar la Plantilla Divi

Para terminar, como eres un principiante pero quieres tener un resultado como un auténtico profesional, te presento la Plantilla Divi que es la plantilla más recomendada en todo el mundo y la más usada para WordPress. Como quiero que este método te resulte lo más económico posible también te la proporciono desde este enlace con un 20% de DESCUENTO - <https://rintastal.com/l/dividescuento>

Divi te ofrece +1000 plantillas pre diseñadas por profesionales para hagas las páginas de tu funnel en minutos, de una forma más sencilla posible. Si quieres saber como hacer todos estos pasos explicados totalmente paso a paso cada uno de ellos aquí te dejo un vídeo que he hecho para tí - <https://youtu.be/8KbT1CTur7A>

## 4. Personalizar las páginas de tu funnel

Gracias a utilizar la plantilla Divi personalizar las páginas de tu funnel va a ser más sencillo que nunca porque vas a poder crear páginas como un auténtico profesional en minutos. Te he hecho un vídeo donde te enseño paso a paso como conseguir tu hosting y dominio con un 70% de descuento, como instalar WordPress gratis, como comprar Divi con un 20% de descuento y como personalizar tus páginas. **VÍDEO**

**PASOS:** <https://youtu.be/8KbT1CTur7A>

# 1º TIPO DE FUNNEL

El primero de todos se llama "Tradicional Opt-In Funnels": este es uno de los que se han usado tradicionalmente por muchas personas y es raro que no hayas sido alguna vez un consumidor de ese funnel, porque es uno de los que más funciona, es usado por multitud de personas porque verdaderamente le esta funcionando. Luego te enseñaré más tipos de funnels pero este es el primero y es el más simple. Entonces, ¿Qué es un "Tradicional Opt-In Funnel"?, lo primero sería la página Optin donde hay un título en la parte de arriba, un vídeo o una foto de la portada de un libro y un sitio donde la gente puede poner su correo electrónico y esto se llama "Optin Page". Gracias a ese correo electrónico vas a poder comunicarte con ellos todo lo que quieras y cuando quieras. Ahora tu lo tienes ahí, así que puedes convertir a una persona que solo hizo clic en tu enlace y fue a la web, puede que no tenga ni idea de quien eres, solo están curiosos y entonces aquí es donde vas a poder comenzar tu relación con él. Así que le decimos que nos de su correo electrónico y le das algo gratis que le ayude con lo que quiere, luego llega el turno del respondedor automático para que le de lo que le hemos prometido. Y así es como podéis ganar dinero de una forma pasiva todos los días. Y ahora esto es lo que pasa con el correo electrónico que ponen en la web pero y que pasa con esa persona que nos ha dado su correo y que ven después de dejarnos su correo, bueno esto le lleva a lo que se le llama "Low Ticket Offer", y en el caso de que estés vendiendo algo mediante afiliación que cuando lo compran desde tu enlace te lleves una comisión, esta web será directamente la web de la persona que ha hecho ese producto. Pero también puedes venderles tu personalmente algo, en esta página pondrías poner un vídeo (para seguir intentando ampliar tu relación con el cliente) y en este vídeo le podrás ofrecer otra cosa que tu vendas...

Imagínate esto, cuando alguien hace clic en tu "Optin Page" ellos están interesados, están pensando haber que me ofrece esta persona. Y luego piensan vale quiero esto, te voy a dar mi correo electrónico y tan pronto como te dan su correo, lo que te están diciendo (en su cabeza) es: ¡Estoy interesado!, estoy prestándote atención, tienes mi atención. Y bueno lo que más quiere un marketer es que su consumidor le preste atención. Entonces piénsalo bien como te decía en la "Optin Page" cuando hay alguien que te deja su correo, básicamente te esta queriendo decir: ¡Estoy interesado!, estoy prestándote atención. Y le tendremos que ofrecer algo o bien gratis o un curso/libro de 7 dólares, de \$24, de \$47 y después en el respondedor automático le mandaremos correos diciéndole: Revisa el vídeo de esta web, ¿Has visto esta oferta?... Y después va el "Low Ticket Offer" porque estamos intentando crear esa relación porque probablemente no sepan quien somos, que le ofrecemos, por eso no podemos llegar y pedirles que nos compren algo de 2000 dólares, hay que venderles algo que valga menos dinero o incluso que sea gratis y luego ya conseguirás una relación con él. Una cosa muy novedosa que hay gente que ya esta aplicando es que después de la página de "Low Ticket Offer" le lleves, una vez por ejemplo ha comprado tu libro le digas que por solo 2 dólares más le das un vídeo explicativo de como funciona, y a esto le llamamos "BUMP". Entonces lo que le ofreces es un pequeño suplemento a lo que ya ha comprado y esto lo compran de media el 30%. Y después por supuesto el "Upsell #1" y aquí es donde se gana más dinero, sabéis que de media del 5 a 10% por ciento de los que comprar el producto original te compran también el que pones en el "Upsell #1". Esto es literalmente como convertís un pequeño ofrecimiento bien gratis o muy barato y un simple correo en miles y millones de dólares.

## 2º TIPO DE FUNNEL

Vamos con el segundo, este se llama "Webinar Registration With a Twist Funnels", ahora bien ¿Qué es un Webinar Funnel?, durante lo que llamamos webinar tu le enseñas, le das testimonios, le das datos positivos. Y esto hace que ellos realmente quieran trabajar contigo, tengan interés en ti y después ya en el final de todo le dices: ¿Bueno, quieres que te enseñe, quieres trabajar conmigo, ¡Aquí tienes la oferta!. No suele tener ningún tipo de sentido hacer un webinar si vendes un producto de menos de 200 dólares, unos 700 dólares ya es un precio relevante para un webinar. Esto es porque la cantidad de trabajo que tiene que hacer un Marketer es directamente proporcional a el precio de la oferta que estas vendiendo. Así que si tu vendes algo por más dinero, tu necesitas hacer más trabajo para convencer a tus consumidores. Cuando un producto llega a valer miles de dólares o más tu necesitas trabajar más duro, para ganarme la confianza del futuro cliente. Ahora, de la misma forma si el producto vale 37 dólares, no te recomendaría que hicieses un webinar porque los calculos casi nunca salen y es porque, la mayoría de la gente que se registra en webinars nunca ve el webinar. Así que el precio tiene que ser lo suficientemente alto para que puedas darle mucho valor y seguir creando una relación con el. Porque por el contrario, si le estas vendiendo algo de 37 dólares, solo vas a poder poner un vídeo que la persona puede ver e irse rápidamente. Así que para hacer un "Webinar Funnel". tu tienes que tener una oferta de precio elevado. Bueno y así sería la estructura de un "Webinar Funnel": la primera página que la llamamos "Webinar Registration", es muy parecida a la "Opt In Page", tenemos que poner prácticamente lo mismo (título, imagen, puntos de valor, botón...)

Ahora si, cuando alguien se inscribe a nuestro webinar, automáticamente nos guardamos su correo, también utilizaremos un respondedor automático. Y ahora viene el "Twist" aquí lo que puedes hacer es poner un vídeo dándole felicitaciones por inscribirse a tu webinar y también puedes ofrecerle algo antes de que empiece el webinar, también una idea muy buena es en este punto, darle algo gratis para ganarte aun más su confianza, un ejemplo sería... darle una clase particular donde el te explique lo que tiene pensado y tu le puedes ayudar con los planes que tiene. Esto lo va a aportar mucho valor y de esta forma será más fácil que nos compré lo siguiente que le ofrezcas. Finalmente, ya lo podrás ofrecer un webinar mucho más caro de hasta 10000 dólares. Lo más importante es mostrar el valor que va a tener su atención al webinar.

### 3º TIPO DE FUNNEL



El tercero se llamaría "The Hidden Webinar Registration" y es básicamente como el "Webinar Registration With a Twist Funnels" que es el que te he enseñado antes, pero lo que cambia es lo siguiente. Te voy a enseñar la estructura porque así vas a entender mejor la diferencia entre uno y otro, entonces la primera página sería como en el anterior, la página llamada "Webinar Registration", pero la gran diferencia es que como yo te estoy convenciendo para llegar hasta aquí es mediante el hecho de darte un libro gratis. Sería así: ¡Regístrate a mi webinar y te doy este libro gratis! y aunque no lo creas esto aumenta hasta un 20% la gente que se registra al webinar.

Cuando consigues que el principio de tu funnel aumente un 20% las siguientes páginas de tu funnel llegan hasta a triplicarse. Y obviamente después le llevamos al respondedor automático, porque este es el que le va a avisar de nuevos webinars, nuevas ofertas... y después por supuesto van a la web con el "Twist", donde le pondrás: Felicidades, muchas gracias, queda ya muy poco para tu webinar mientras mira este vídeo y una idea super buena es en este punto decirle... ¿Quieres una clase gratuita, para que te ayudemos a hacer crecer tu negocio, si quieres haz clic en el enlace de aquí abajo del vídeo. Y al final ya les ofreces tu producto caro. Entonces resumiendo, tu libro es como el imán que hace que la gente entre en tu webinar.



## 4º TIPO DE FUNNEL

El cuarto sería el "Free Bootcamp Funnel", la clave de este tipo de funnel es que se basa en crear una larga relación con la gente, no solo ganar mucho dinero ahora mismo y después ya no mantener a esa gente te te ha generado tanto dinero. Lo que queremos hacer con este funnel es conseguir que le encantés a la gente y así en un futuro te van a seguir comprando y comprando y comprando... La estructura de este funnel es la siguiente: la primera página la llamamos: "LONG FORM Opt-In Box" esta se diferencia de la de los otros funnels que os he enseñado anteriormente en que, vamos a poner mucho texto. Pero ahora si pensar una cosa... Cuando tu entras en una página y ves mucho texto inconscientemente piensas que te están intentando vender algo, que te va a costar dinero. Pero lo que vas a hacer tu es dejarle claro desde el primer momento que lo que le das es gratis y también en el texto le vas a decir: lo bueno que es, la gran oportunidad que tiene, que es impresionante... y de esta forma vas a hacer que el futuro cliente este emocionado en obtener tu curso gratis. Hasta se llega a sentir afortunado de poder acceder a tu curso, cuando ya le ponemos en esa mentalidad hemos conseguido realmente un buen cliente. Y bueno tan pronto como ya dejas tu correo en la "LONG FORM Opt-In Box" tu correo se guarda en el respondedor automático (que te permite recordarle: ¿Has visto esta página?, ¿Te interesa esta oferta?, ¡Revisa este vídeo!...) y luego ya viene la página del curso, donde pondrás de 7 a 10 vídeos mas o menos, con buen contenido. Y lo interesante es que, en el primer vídeo le ofreces la opción de tener una clase particular con uno de tu empresa o contigo así que de esta forma tienes la oportunidad de venderle algo. Lo más importante de este funnel es que le des buen contenido, que le aportes valor a esa persona, porque de esta forma pensará...¿Si me ha dado esto gratis como será esto otro que me vende? y entonces una vez consigues esto ya puedes venderle por ejemplo el acceso a tu academia online para que seguido de esto, cuando ya tengas toda su confianza le vendas un producto caro. Resumiendo este funnel esta basado en aportarle valor a nuestro consumidor porque cuanto mas valor gratis le aportemos mas nos va a comprar, entonces tu le aportas mucho valor y le ofreces producto para seguir aprendiendo aun más.

## 5° TIPO DE FUNNEL

Ahora iríamos con el número cinco que es el "Low Ticket Profit Funnel", en la primera página le venderías algo barato de unos 7 dólares, como puede ser un libro y ahora lo importante viene ahora, porque le vamos a ofrecer una "BUMP Offer". Y aquí es cuando este funnel cambia respecto a los demás, no necesitamos una "Opt-In Page", no hay ningún webinar aquí. Lo que hacemos es venderle algo muy barato. Entonces, ¿Cómo hacemos para que los números nos funcionen y que podamos llegar a ganar millones de dólares vendiendo libros? La forma sería creando un funnel, literalmente te repito que es básicamente ir dándole a la gente pequeñas opciones de compra o incluso cosas gratis y cada vez las cosas que le ofreces valen más dinero. Así que en la primera página cuando alguien decide comprar tu libro, lo siguiente antes de que ellos pongan su tarjeta y todo, le dices: estoy muy agradecido de que quieras este libro, te ofrezco todo este entrenamiento adicional por 47 dólares más. Y sabéis lo más impresionante de todo esto, es que más de 20% de la gente te dice que sí. A partir de aquí podemos seguir con el funnel y ofrecerles una "Upsell #1". Yo pienso que los mejores funnels tienen que tener más de una oportunidad para ganar dinero. El "Upsell #1" te recomiendo que valga \$47, \$97, \$147, lo típico es que el 5, 6, 7% de la gente que te había comprado el libro te acabe comprando el "Upsell #1". Entonces resumiendo... el libro que les ofreces en la primera página tiene que ser un buen libro que les aporte valor, aunque sea gratis le tenemos que ofrecer lo mejor que podamos porque queremos crear esa relación tan valiosa con nuestro consumidor para que nos siga comprando lo que le vamos ofreciendo.

## 6° TIPO DE FUNNEL

El sexto sería el "Direct Super Ticket Funnel", este es un funnel para gente que sabe sobre ti, que ya ha estado en otros funnels tuyos. Básicamente funciona así...en la primera página pones un vídeo tuyo en el que le dices si quieres aprender contigo, si quiere trabajar y hacer crecer su negocio a tu lado... y cuando cliquen en el botón de abajo del vídeo los llevaras a una web que se llama "SUPER Ticket Sales Page", el contenido de esta web será un vídeo y después los harás una pregunta, esto es lo que se llama Marketing Interactivo. Entonces tu tienes que hacer una pregunta y después responderla. Y esto es todo psicológico ya que cuanto más interacción tengas con tu consumidor más pensará que tu información es realmente valiosa. Entonces, todo este funnel es básicamente para hacer que la gente entienda bien lo que le ofreces y sobretodo para que crees un relación muy buena ya que le estas haciendo que interactue con tu funnel.

## 7º TIPO DE FUNNEL



Y finalmente el séptimo es llamado "Virtual Summits Funnel", este es el que más oportunidades te dar para venderle cosas a tu consumidor, es como un todo en uno. Es todo lo que hemos aprendido comprimido en este único funnel. Y ahora mirar como funciona: la primera página se llama "Virtual SUMMIT Sales Page", el producto tiene que valer 1 dólar y tienen que ser 2 o 3 días de entrenamiento/clases virtuales. De esta forma le vamos a dar muchísimo valor. Después de ofrecerle nuestra oferta de 1 dólar lo que vamos a poner es un "BUMP"; para que nos sigan comprando cosas. Y ya después de esto lo puedes poner el "Upsell #1". Y tendríamos por ahora 3 oportunidades de que el consumidor te compre algo.

La siguiente oportunidad para que aun te genere más dinero ese cliente sería que le ofrezcas la oportunidad de hablar sobre sus planes, su empresa, bien contigo o con otra persona de tu empresa y por supuesto le pedirás un poco de dinero a cambio. En este funnel en concreto lo que haces es aportarle valor y crear una relación con tu cliente de la misma forma que recibes dinero de una forma más rápida porque tienes muchas más oportunidades para que tu cliente convierta.

No es un funnel muy usado ya que normalmente no lo puede llevar a cabo solo una persona, tiene que ser un equipo. Pero eso sí uno de los que mejor recopila todas las estrategias que os he enseñado en los funnels anteriores. Lo importante de este funnel es que le tienes que aportar información muy valiosa por solo 1 dólar, esto ara que te tenga confianza y credibilidad y que prácticamente se convierta en tu fan y acabe comprando todo lo que tu le recomiendes.



Te animo a que pruebes estos funnels, ya sabes cual es la estructura de cada funnel así que puedes tomar acción hoy mismo. Recuerda que la clave para que todo esto funcione es que confíes en ti, si tu piensas que puedes llegar al éxito en vez de pensar...¿Esto podría funcionar?, ¿Esto debería funcionar?, porque el primero que tiene que creer que lo va a conseguir eres tu desde ya.

## ¿Quieres empezar hoy mismo?

Este es el momento más importante, la mayoría de la gente abandona en este paso, pero piensa una cosa... ¿Vas a seguir buscando métodos y más métodos y al final no vas ha hacer ninguno de ellos? Pues si es así ya te aseguro que de esta forma no cambiaras tu vida ni hoy ni nunca. Por ello te animo a que sigas todos mis pasos que te muestro a continuación.

Entonces como ya te he explicado el funnel consta de diversas páginas (el número depende de el tipo de funnel que elijas), ahora te voy a enseñar como puedes hacer estas páginas en minutos y sin tener ningun tipo de conocimiento sobre proramación ni nada parecido.

# ¡PASOS!

## 1. Conseguir Hosting + Dominio

El primer paso sería conseguir nuestro hosting y dominio. El dominio es el nombre de tu página ( elnombredetupagina.com ), y va a ser gratuito, después tendrás que comprar un hosting, el que te recomiendo yo es el de SiteGround ( es el que personalmente me ha funcionado mejor en todos los aspectos ), desde este enlace lo vas a poder conseguir por tiempo limitado con un 70% de DESCUENTO - <https://rintastal.com/l/hosting>

## 2. Instalar WordPress

Esta paso es 100% GRATUITO y una vez ya tengas tu hosting, para acceder a tu panel de control... Vas a irte a la página de Siteground y desde ahí vas a iniciar sesión, una vez inicies sesión, te irás en el menú de la izquierda a WordPress, Instalar y gestionar. Una vez hecho eso seleccionarás Wordpress, pondrás tus datos y y harás clic en Instalar. Ya tendrías instalado WordPress en tu Hosting. Para entrar en tu panel de WordPress vas a tener que buscar ( elnombredetupagina.com/wp-admin ), de esta forma te pedirá tu nombre de usuario y contraseña y una vez lo pongas aparecerás en tu panel de control de WordPress donde ya vas a poder crear las páginas web para tu funnel.

## 3. Comprar la Plantilla Divi

Para terminar, como eres un principiante pero quieres tener un resultado como un autentico profesional, te presento la Plantilla Divi que es la plantilla más recomendada en todo el mundo y la más usada para WordPress. Como quiero que este método te resulte lo más económico posible también te la proporciono desde este enlace con un 20% de DESCUENTO - <https://rintastal.com/l/dividescuento>

Divi te ofrece +1000 plantillas pre diseñadas por profesionales para hagas las páginas de tu funnel en minutos, de una forma más sencilla posible. Si quieres saber como hacer todos estos pasos explicados totalmente paso a paso cada uno de ellos aquí te dejo un vídeo que he hecho para tí - <https://youtu.be/8KbT1CTur7A>

## 4. Personalizar las páginas de tu funnel

Gracias a utilizar la plantilla Divi personalizar las páginas de tu funnel va a ser más sencillo que nunca porque vas a poder crear páginas como un auténtico profesional en minutos. Te he hecho un vídeo donde te enseño paso a paso como conseguir tu hosting y dominio con un 70% de descuento, como instalar WordPress gratis, como comprar Divi con un 20% de descuento y como personalizar tus páginas. **VÍDEO**

**PASOS:** <https://youtu.be/8KbT1CTur7A>

# ¡GRACIAS!

**Espero que te haya ayudado mucho y que lo epliques hoy mismo. Como eres principiante**

**te he enseñado paso a paso todo pero sino te ha quedado claro desde qué puedes ver mi**

**vídeo esxplicativo o tmabién irte a la página donde de igual forma te lo explico...**

**VÍDEO EXPLICATIVO DE TODOS LOS PASOS - <https://youtu.be/8KbT1CTur7A>**

**PÁGINA EXPLICATIVA DE TODOS LOS PASOS - <https://rintastal.com/empieza>**

**Aquí te dejo todos los DESCUENTOS QUE TE OFREZCO:**

**La Plantilla Divi **20%** de DESCUENTO - <https://rintastal.com/l/dividescuento>**

**Hosting SItground **70%** de DESCUENTO - <https://rintastal.com/l/hosting>**