

Plan Personalizado Escuela Online

Santiago Beorlegui

Indice

¿Quiénes somos?	03
Ficha que completaste	06
Alumnos Potenciales	07
Estrategias de Marketing	09
Proyección Económica Anual	12
Pepitas de Oro	14
Plan Personalizado	18
¿Te ayudamos?	20
Tu video del futuro	37

¿Quiénes somos?



Abel Aubone
CEO de Vidroop

En **Vidroop** somos una **plataforma creadora de Escuelas Online**, con más de **15 años de experiencia** ayudando a formadores, coaches y expertos a **crear, lanzar y escalar sus negocios de formación online**.

A diferencia de otras plataformas, en Vidroop **no solo te damos la tecnología** para montar tu escuela online, sino que además **te enseñamos paso a paso cómo crear y vender tus cursos** de forma profesional.

Nuestra tecnología está diseñada con los principios de **Neuroeducación, Educación Emocional y Programación Neurolingüística (PNL)**, lo que hace que tus alumnos aprendan mejor, se mantengan motivados y finalicen sus formaciones con éxito.

Uno de nuestros mayores logros es el desarrollo del **Mapa del Aprendizaje**, un sistema exclusivo que ha permitido que hasta **el 92,4% de los alumnos** que inician una formación en Vidroop **la terminen con éxito**, frente al promedio del 12,6% de otras plataformas del mercado.

Actualmente, Vidroop cuenta con **miles de formadores en más de 56 países**, consolidándose como **referente mundial en la fusión entre tecnología educativa y neuroeducación aplicada**.

Este Plan Personalizado fue creado por nuestro equipo con el propósito de **mostrarte el potencial real de tu proyecto** y ayudarte a descubrir **cómo transformar tu conocimiento en una escuela online rentable, humana y sostenible**.

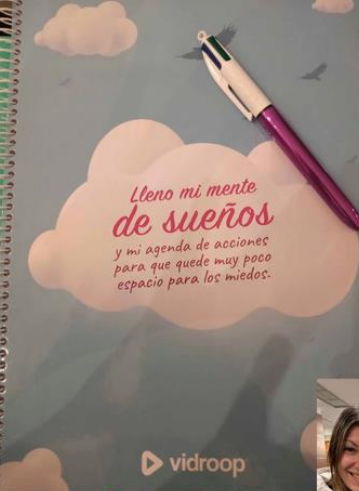




Ventas clientes Vidroop que asistieron a nuestra formación presencial Siguiente Nivel (SiNi)

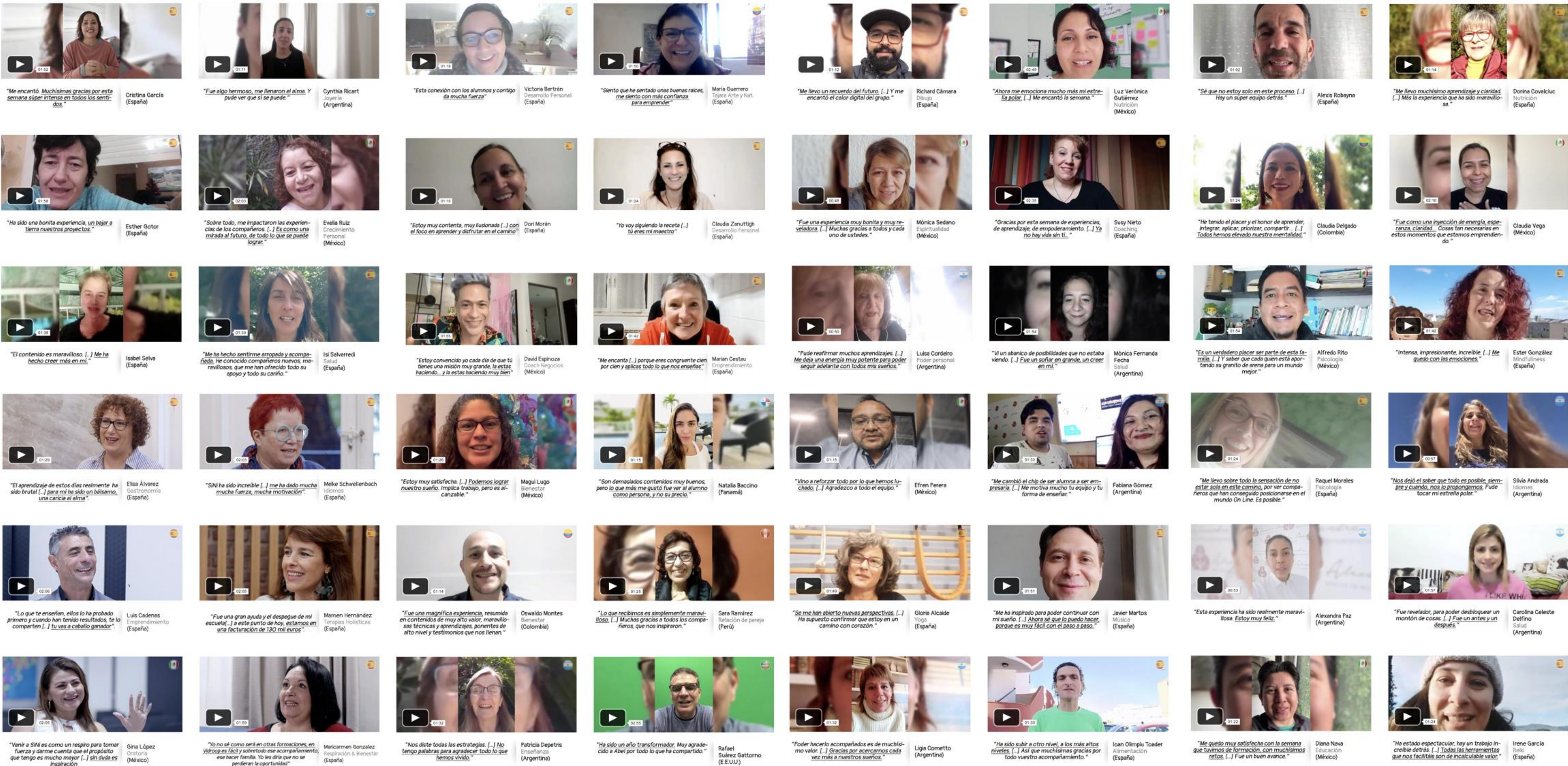
4.117.578,54 dólares

11.151 formaciones online



Más de 1.000 historias que inspiran...

5



Formulario que completaste

6

1. ¿Cuál es tu situación actual?

Vendo cursos online, pero quiero crecer más

2. ¿Qué temática ya enseñas o tienes pensado empezar a enseñar online?

Seminarios de softskills

3. ¿Qué conseguirán tus alumnos gracias a tu formación?
(Promesa Formativa)

Certificación con valor oficial

4. ¿Tienes cursos ya creados? (bajo, medio y alto precio) ¿A qué precio los estás vendiendo?

2,000.00 usd

5. ¿Qué te gustaría lograr con tu escuela online?

Entre 20 y 30 participantes por grupo

6. ¿Estás dispuesto a invertir tiempo y dinero en tu negocio de formación online?

Sí, estoy listo para invertir en serio

7. ¿Qué tipo de ayuda sientes que necesitas más ahora?

Conseguir más alumnos

Escalar lo que ya tengo para vender más

8. ¿Qué facturación anual te gustaría alcanzar con tu escuela online?

Más de 100.000 dólares al año



Alumnos Potenciales: Educación Emocional

Gracias a la herramienta “Facebook Insights” analizamos tu temática y encontramos que, en tu caso, Santiago, hay más de **25 MILLONES de personas interesadas en habla hispana**.

¡Felicitaciones! Este es un mercado con gran potencial, y aplicando las estrategias de marketing correctas podrás llegar a muchos de esos alumnos y convertirlos en parte de tu comunidad.

Mirá a continuación todo el potencial que está a tu alcance.

Alumnos Potenciales

8

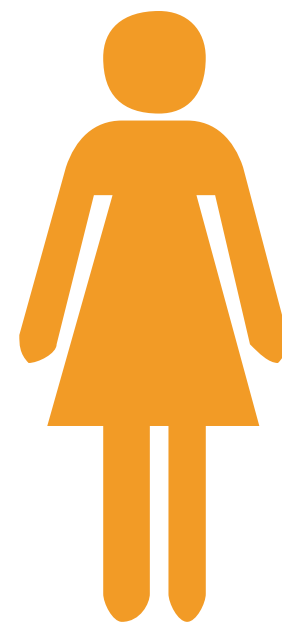
Entre 25 millones a 30 millones de personas

Las estimaciones se basan en las ubicaciones y los criterios de segmentación seleccionados e incluyen factores como el comportamiento de los usuarios de Facebook, los datos demográficos y el lugar.



Hombres

30%



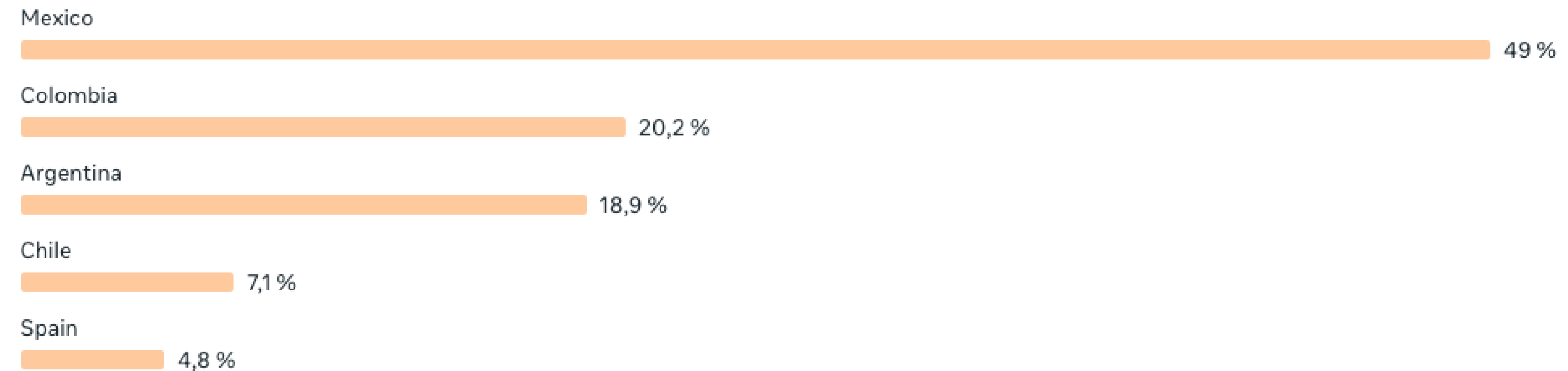
Mujeres

70%

Países interesados

Están diseñadas para calcular el número aproximado de personas de una zona concreta que pueden ver un anuncio publicado por un negocio

Países principales





Estrategias de Marketing

En Marketing Online existen muchísimas estrategias: algunas funcionan (y muy bien) y otras no tanto.

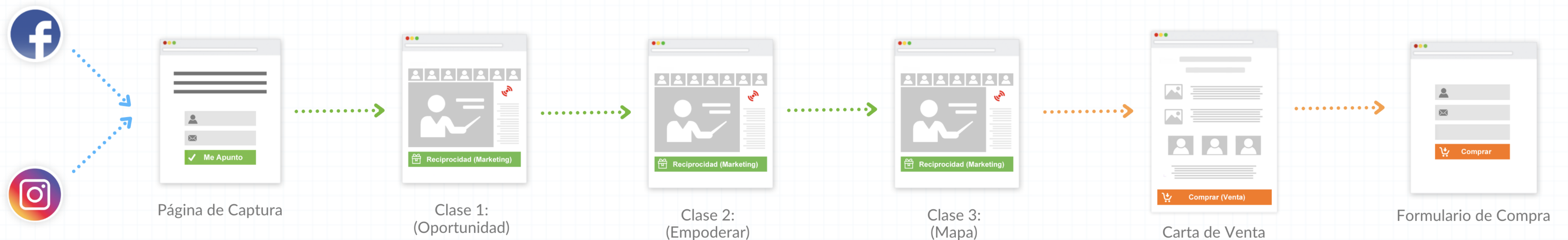
En base a nuestra experiencia, te recomendamos las siguientes que sabemos de primera mano que están **generando alto nivel de conversión y facturación**.

Dichas estrategias las hemos utilizado nosotros y nuestros alumnos para vender talleres presenciales, talleres online y productos de alto valor.

1ª Estrategia: Semana de Aprendizaje

12

Esta increíble estrategia consiste en dar 2 o 3 días de contenido gratuito siguiendo la “Secuencia Emocional” te ganas la confianza mostrando el potencial que tiene tu formación y cómo puedes ayudarles. Válidos para ofrecer **formaciones de medio y alto precio**.



¿Resultados conseguidos?



Virginia Schlesinger (Argentina)
Micropigmentación y Tatuaje Areola
“Con 200 dólares de inversión en publicidad vendí 18 mil dólares.”



Alexandra Paz (Colombia)
Estética Profesional Natural
“Con 280 dólares de inversión en publicidad facturó 23 mil dólares”



Marcelo Jafre (Argentina)
Psicólogo
“Invirtiendo 600 dólares en publicidad vendí 15 mil dólares de mi curso.”



Feli Garcia (España)
Escribir mi Libro de Crecimiento Personal
“Con 4.000 dólares de inversión en publicidad facturé 36 mil dólares.”

¿Dónde aprender?



PUBLICADO
Webinars que Venden (WeVe)



PUBLICADO
Lánzate a Facebook (LanFa)

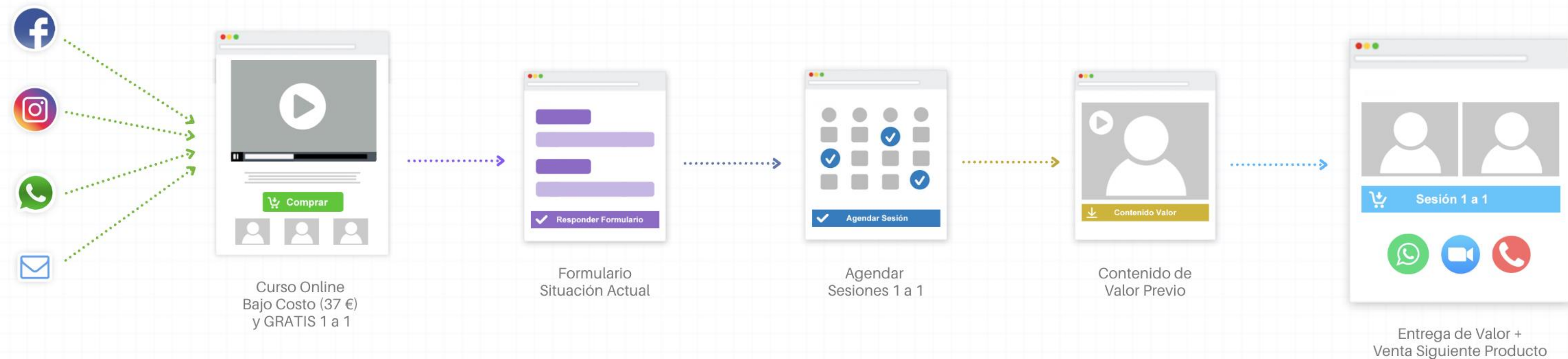


Formaciones con contenido grabado y clases en vivo incluidos en licencias **Vidroop Avanza, Crece y Vuela**.

2ª Estrategia: ABC (Automático Bajo Costo)

13

En esta fácil estrategia luego de crear un simple vídeo ABC de 7 minutos siguiendo nuestra “Secuencia Emocional” de venta, te ganas la confianza mostrando el potencial que tiene tu formación y cómo puedes ayudarles. Válidos para ofrecer **formaciones de bajo, medio y alto precio**.



¿Resultados conseguidos?



Marcela Levrio (Argentina)

Constelaciones Familiares

“En 1 mes ha generado más de 200 ventas automáticas.”



Ana Ledesma (Argentina)

Florista

“En 4 meses ha generado más de 300 ventas automáticas.”



Ali Ochandiano (España)

Nutrición Emocional

“En 2 meses ha generado más de 100 ventas automáticas.”



Monica Vazquez (España)

Baile Flamenco

“En 2 meses ha generado más de 100 ventas automáticas.”

¿Dónde aprender?



PUBLICADO
Ventas Automáticas (VAs)



PUBLICADO
Lánzate a Facebook (LanFa)



Formaciones con contenido grabado y clases en vivo incluidos en licencias **Vidroop Crece y Vuela**.



CalculaSoñadora

+100K al año

Como nos compartiste, Santiago, tu objetivo de facturación es de **100K al año**.

Con la CalculaSoñadora vas a ver cómo, con una estrategia sencilla basada en solo 2 cursos bien posicionados, este objetivo no solo es posible, sino alcanzable en menos tiempo del que imaginás.

Esta herramienta exclusiva de Vidroop está diseñada para ayudarte a definir metas anuales claras y aterrizar tus sueños en números reales.



CalculaSoñadora: Mis Productos Oro

MasterClass: #NOMBRE#

Facebook

Taller Online: #NOMBRE#

	Alumnos	Precio	Total	Cada 1 €...	Inversión		Conversión	Alumnos	Precio	Total	Totalísimo	
1º	1º Cuatrimestre (ene-abr)	100	37 €	3.700 €	5,00 €	740 €	2º	30%	30	599 €	17.970 €	21.670 €
3º	2º Cuatrimestre (may-ago)	150	37 €	5.550 €	5,00 €	1.110 €	4º	30%	45	599 €	26.955 €	32.505 €
5º	3º Cuatrimestre (sep-dic)	220	37 €	8.140 €	5,00 €	1.628 €	6º	30%	66	599 €	39.534 €	47.674 €

Resumen

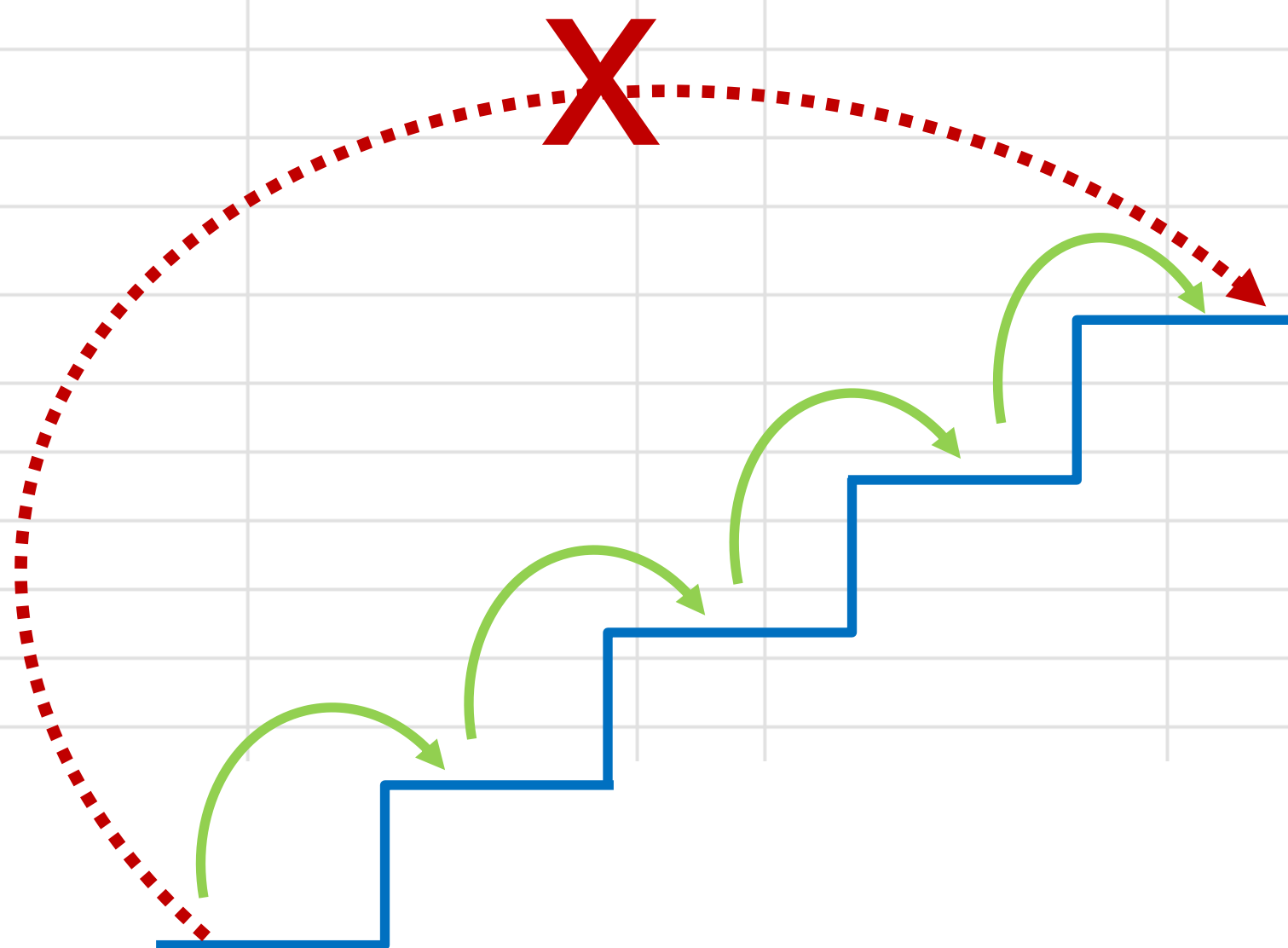
Total Anual (Taller + SP): 101.849 €

Facturación Mensual (Media): 8.487 €

Inversión Facebook (Anual): 3.478 €

Cada 1 € invertido... 29,28 €

Retorno de Inversión (ROI) 2.928 %





Resultados con Netflix Formación

Opción 1: Membresía de 27 €/mes

50 socios → $50 \times 27 = 1.350$ €/mes (16.200 €/año)

100 socios → $100 \times 27 = 2.700$ €/mes (32.400 €/año)

200 socios → $200 \times 27 = 5.400$ €/mes (64.800 €/año)

Opción 2: Membresía de 47 €/mes

50 socios → $50 \times 47 = 2.350$ €/mes (28.200 €/año)

100 socios → $100 \times 47 = 4.700$ €/mes (56.400 €/año)

200 socios → $200 \times 47 = 9.400$ €/mes (112.800 €/año)

Opción 3: Membresía de 77 €/mes

50 socios → $50 \times 77 = 3.850$ €/mes (46.200 €/año)

100 socios → $100 \times 77 = 7.700$ €/mes (92.400 €/año)

200 socios → $200 \times 77 = 15.400$ €/mes (184.800 €/año)



Pepitas Vidroop

En **Vidroop** hemos reunido estrategias y aprendizajes que ayudaron a miles de formadores a crecer. Analizando tu caso, sabemos que varias de estas **Pepitas de Oro** pueden marcar una diferencia en tu proyecto.

Aquí te compartimos algunas gratis: ideas simples, prácticas y con gran impacto. A veces, un pequeño ajuste abre la puerta a grandes resultados.

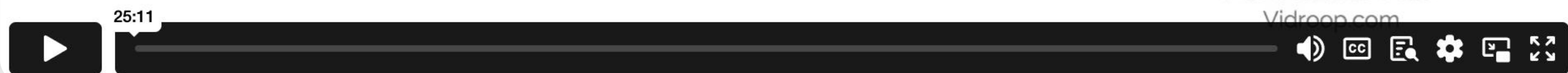
Disfrutá estas pepitas y seguí avanzando hacia tu escuela online soñada.

¿Qué curso crear? Escalera de valor



Abel Aubone

Vidroop.com



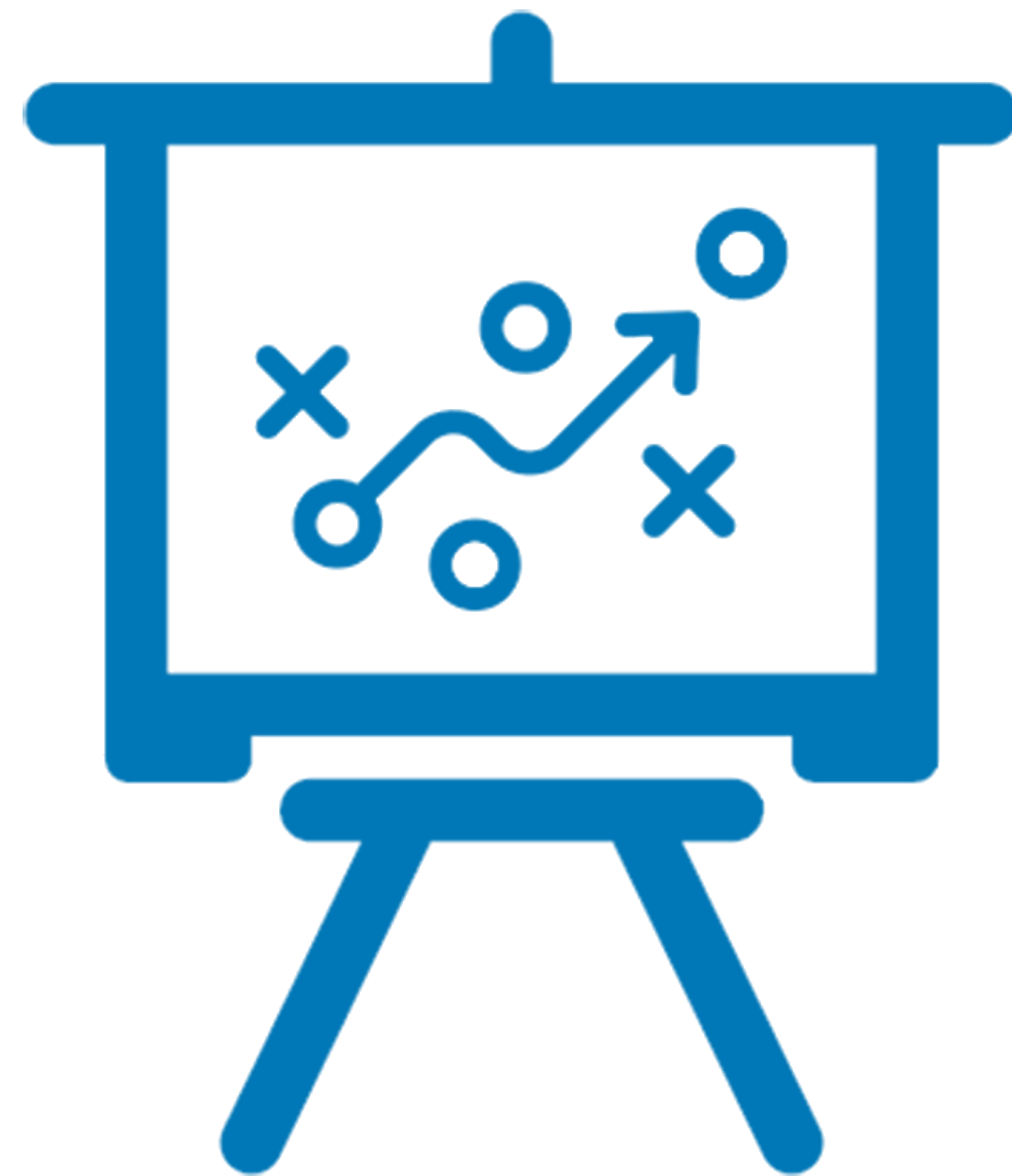
¿Qué vas a descubrir?

Para que una escuela online sea rentable y sostenible, no alcanza con tener un solo curso. La clave está en diseñar una **escalera de valor**, es decir, una estructura de productos que acompañe a tus alumnos paso a paso y les permita seguir aprendiendo con vos.

En esta *Pepita Vidroop* vas a descubrir cómo crear tu propia escalera de valor y, además, conocerás los **10 tipos de cursos online** que podés desarrollar para organizar tu escuela y multiplicar tus oportunidades de ingresos.

👉 Mirá el video aquí: <https://bit.ly/Escalera-de-Valor>

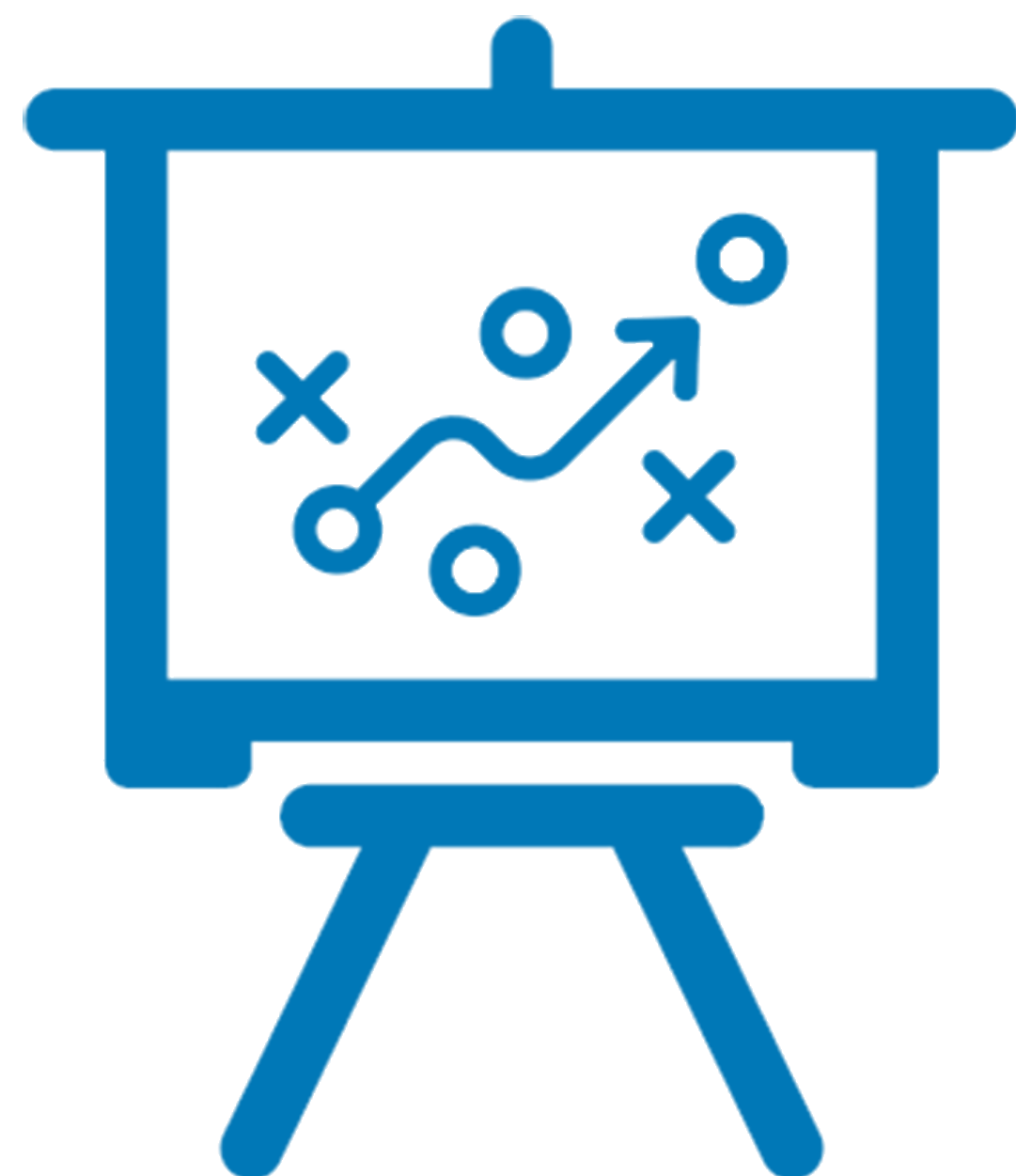




Plan de Santiago

Objetivo Principal

Escalar tu escuela online de **seminarios de soft skills**, estructurando una escalera de valor completa y un sistema de captación predecible que te permita alcanzar **más de 100.000 dólares al año** con grupos de 20–30 participantes.



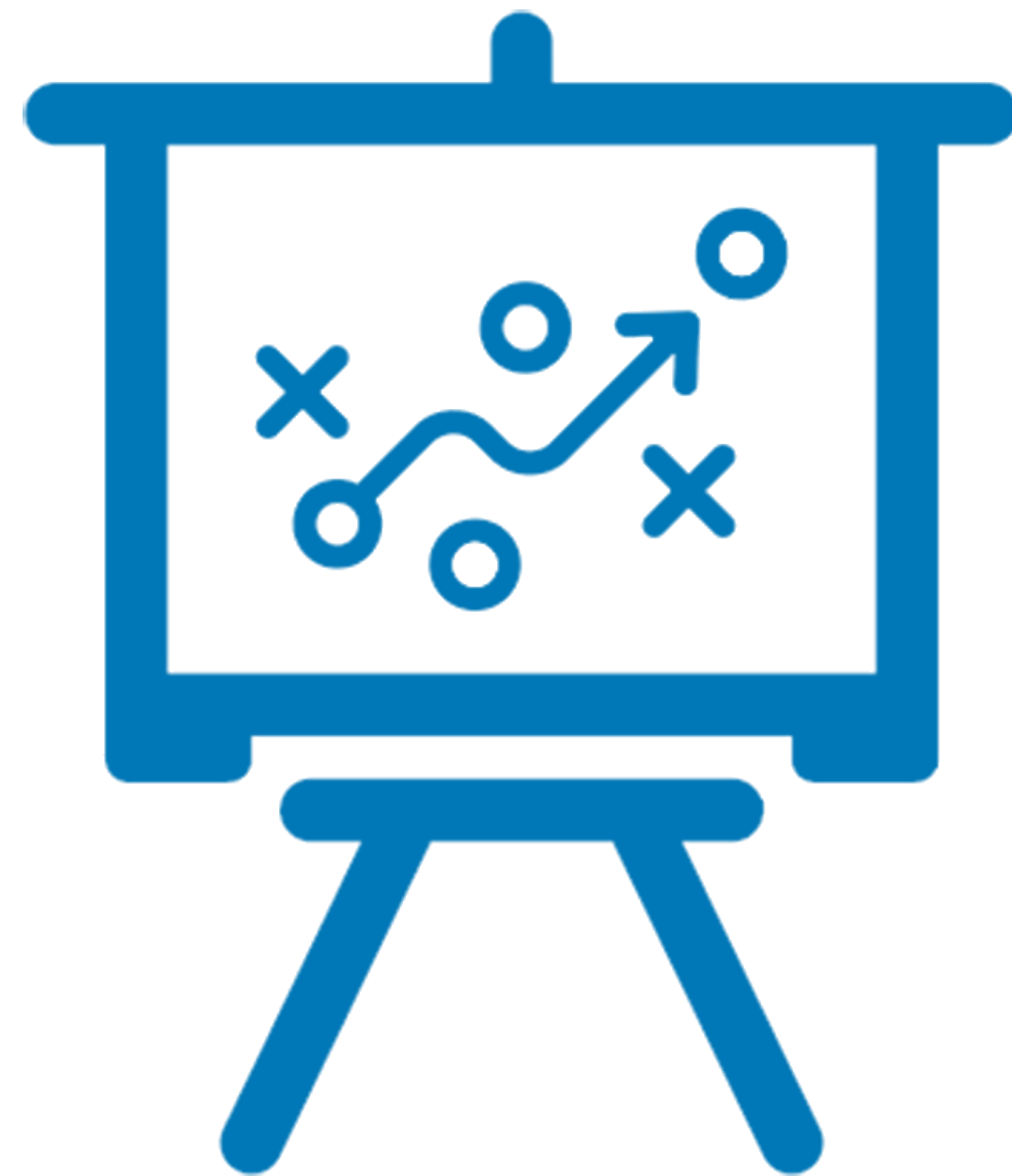
Plan de Santiago

Paso 1: Crear una Escalera de Valor

Actualmente ya cuentas con un producto de **2.000 USD**, lo cual es ideal para la parte alta de tu escalera de valor. Ahora necesitamos estructurar correctamente los niveles inferiores para escalar con mayor volumen.

- **Producto de bajo precio (37–57 €)**
 - Formación introductoria en soft skills (por ejemplo: comunicación efectiva, liderazgo básico o gestión emocional práctica).
 - Su función es atraer nuevos compradores y generar ventas rápidas que alimenten el sistema.
- **Producto de precio medio (300–500 €)**
 - Programa estructurado con acompañamiento grupal.
 - Puede incluir entrenamiento aplicado en habilidades clave, ejercicios prácticos y preparación para avanzar hacia certificación.
- **Producto de alto valor (2.000 USD)**
 - Ya cuentas con esta formación premium con **certificación con valor oficial**.
 - Es el producto estratégico que te permitirá alcanzar tu meta de facturación anual.

La clave es que el producto bajo y medio alimenten constantemente tu programa de 2.000 USD.



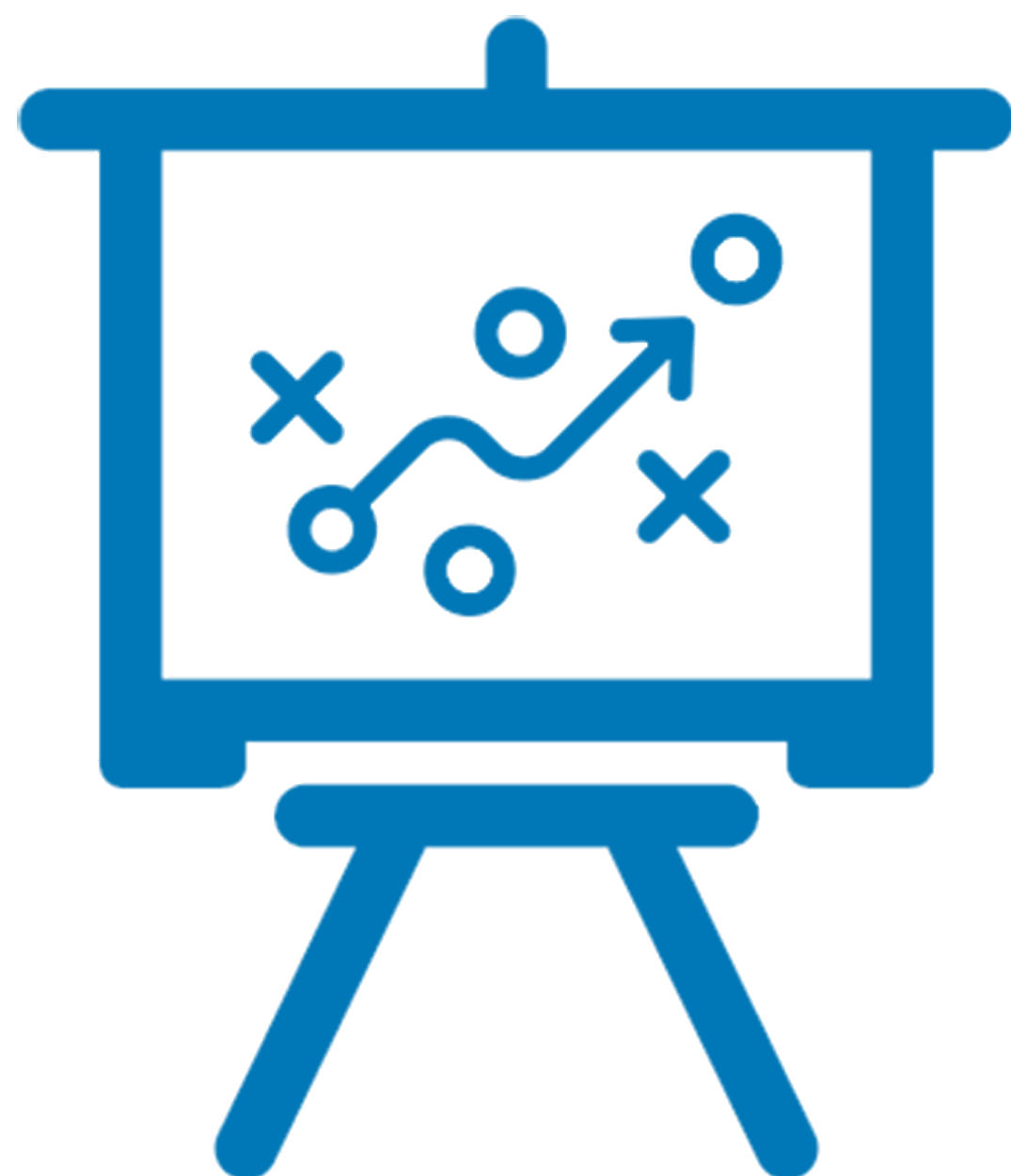
Plan de Santiago

Paso 2: Crear un ABC (Automático Bajo Costo)

Vas a crear un **ABC (Automático Bajo Costo)**:

- Video de **7 a 10 minutos**.
- Explica el problema (falta de habilidades blandas certificadas con impacto profesional).
- Presenta la oportunidad y ofrece el producto de **bajo precio (37–57 €)**.
- Su objetivo es vender ese producto de entrada.
- Después de la compra, se regala una **sesión 1 a 1**.

El ABC debe posicionarte como referente en soft skills con enfoque profesional y certificable.



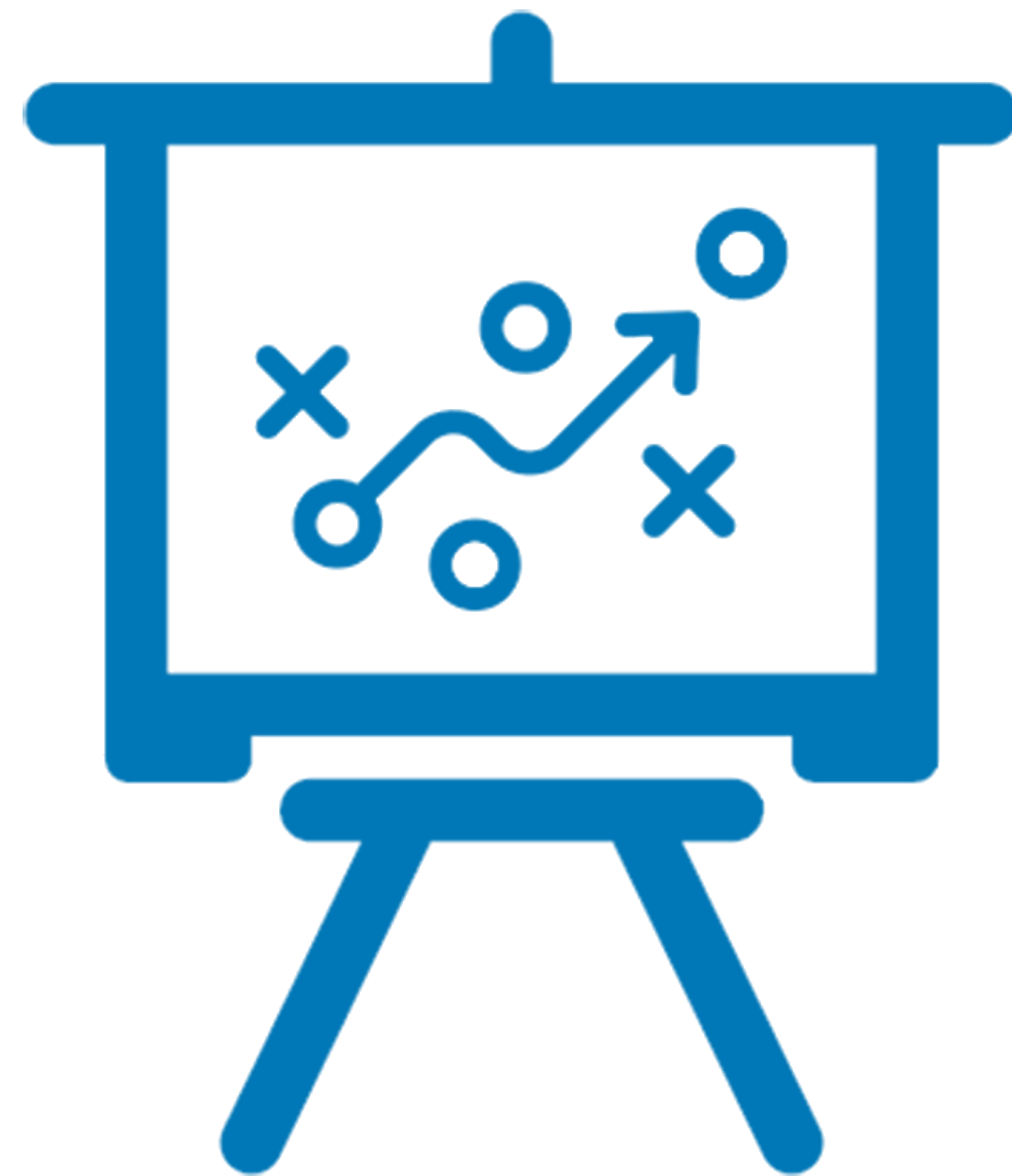
Plan de Santiago

Paso 3: Sesiones 1 a 1 para vender productos mayores

Las sesiones 1 a 1 son el puente hacia tu programa de 2.000 USD.

- Permiten diagnosticar el perfil del alumno y su necesidad profesional.
- En la sesión se presenta una **Oferta Irresistible** del programa de **300–500 €** o directamente del de **2.000 USD**, según el caso.
- Al principio las realizas tú para validar el discurso y objeciones.
- Más adelante podrán delegarse.

Este sistema te permitirá llenar grupos de 20–30 participantes con mayor previsibilidad.



Plan de Santiago

Paso 4: Comenzar con inversión publicitaria

El objetivo es generar un flujo constante de nuevos alumnos que alimenten tu certificación premium.

Empieza con **10–20 €/día**.

- Meta: que el producto de **bajo precio (37–57 €)** recupere la inversión.
- Algunos clientes de Vidroop logran multiplicar **x2** cuando el ABC está optimizado.

En tu caso, el enfoque será simple y medible:

- Mensaje claro: certificación en **soft skills con valor profesional**.
- Tráfico directo al ABC.
- Medir coste por compra y coste por sesión agendada.

Si el sistema cubre costes y genera sesiones cualificadas:

- Escala un **15–20% semanal**.
- Prioriza estabilidad antes de aumentar fuerte el presupuesto.



Plan de Santiago

Paso 5: Escalar y delegar las ventas

Cuando la publicidad sea estable y rentable, el siguiente paso es crecer sin depender de tu tiempo.

- Aumenta presupuesto progresivamente (15–20% semanal).
- Documenta tu proceso de cierre y objeciones clave.
- Delegar ventas a un **closer con 10% de comisión**.
- Elegir closers según el país donde vendas (**Latam / Europa**).

Tu foco pasa a ser mejorar la certificación y posicionamiento, mientras el equipo se encarga de cerrar matrículas.

Ana Rettberg Ledesma

(Argentina)

Temática: Negocio Flores y Decoración de Bodas

Estrategia: Ventas Automáticas + Sesión 1 a 1

Inversión Publicitaria: 1.000 dólares (al mes)

Ventas del 1º Producto: 39

Precio: 47 dólares (Plan Personalizado)

Venta Productos:

Precio: 1º 579 dólares; 2º 1.499 dólares;
3º 1.999 dólares y 4º 3.299 dólares

Total facturación:

Septiembre = 22.698 dólares (x22 USD)



Ali Ochandiano

(España)

Temática: Peso Saludable

Estrategia de Marketing: ABC + Sesión 1 a 1

Inversión Publicitaria: 3.779 €

Ventas del MasterClass: 87

Precio: 37 € (3.219 €)

Ventas del Sesión 1 a 1: 35 (40% conversión)

Precio: 17 € (595 €)

Ventas de Formación Online: 17 (48% conversión)

Precio: 1.497 € (25.449 €)

Facturación total: 29.263 € (x7,74 €)





Puntos Positivos

Punto 1: Producto premium validado

Ya tienes una formación de **2.000 USD**, lo que facilita escalar con márgenes altos.

Punto 2: Nicho profesional fuerte

Las **soft skills certificadas** tienen alta demanda en empresas y profesionales.

Punto 3: Objetivo claro de grupos

Sabes que quieres **20–30 participantes**, lo que permite planificar con precisión.

Punto 4: Disposición a invertir

Estás listo para invertir en serio, clave para acelerar resultados.

Punto 5: Meta ambiciosa

Apuntas a **+100.000 USD al año**, lo que justifica construir un sistema escalable.

¿Te gustaría que te
ayudemos en estos pasos?

Mapa Formativo Vidroop



Imaginá tener un camino claro y probado que te lleva desde tu primera idea de curso hasta escalar una escuela online capaz de facturar miles de euros y llegar a miles de alumnos. Eso es el **Mapa Formativo de Vidroop**.

Basado en casi 15 años de experiencia y en miles de lanzamientos reales, diseñamos una **metodología de 12 pasos** que cubre todo lo que necesitás:

- Desde **convertir una idea en curso** y crear tu **escuela online**,
- Hasta **gestionar alumnos, campañas publicitarias y ventas automáticas**,
- Y finalmente, **escalar tu negocio al siguiente nivel**.

Cada licencia de Vidroop (Inicia, Avanza, Crece o Vuela) te abre las puertas a un nivel distinto del mapa, con acceso a formaciones específicas, herramientas y plantillas que se adaptan a la etapa en la que te encontrás. Así, siempre sabrás qué paso dar y cómo darlo.

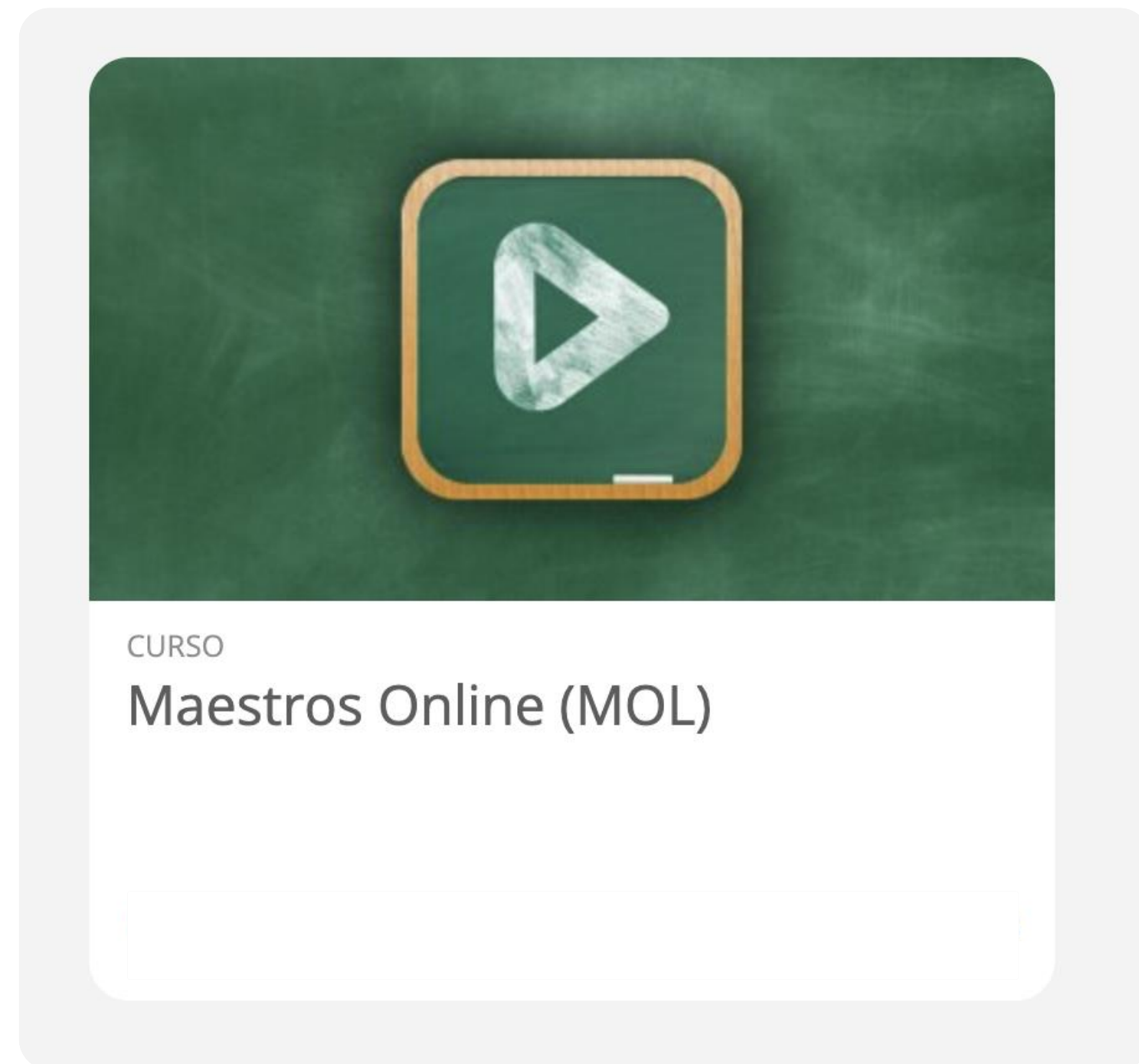
El resultado: un negocio de formación online sólido, escalable y con un sistema que no depende de la suerte, sino de un **plan probado que funciona**.

> Descargar Mapa Formativo Vidroop: <https://bit.ly/Mapa-Formativo>



Mapa Formativo Vidroop





Con **Maestros Online** te enseñamos no solo a crear tu primer curso online de bajo costo, sino también cómo prepararlo para que sea la base para tus siguientes productos de alto valor.

Descubrirás cómo emocionar en el online a través de un modelo pedagógico patentado que incluye Neuro Educación, Educación Emocional y PNL enfocado a la formación.

Si ya formas parte de **Vidroop Avanza, Crece o Vuela**, puedes acceder sin costo adicional.

Paso 1: Crear una Escalera de Valor

Actualmente ya cuentas con un producto de **2.000 USD**, lo cual es ideal para la parte alta de tu escalera de valor. Ahora necesitamos estructurar correctamente los niveles inferiores para escalar con mayor volumen.

- **Producto de bajo precio (37–57 €)**
 - Formación introductoria en soft skills (por ejemplo: comunicación efectiva, liderazgo básico o gestión emocional práctica).
 - Su función es atraer nuevos compradores y generar ventas rápidas que alimenten el sistema.
- **Producto de precio medio (300–500 €)**
 - Programa estructurado con acompañamiento grupal.
 - Puede incluir entrenamiento aplicado en habilidades clave, ejercicios prácticos y preparación para avanzar hacia certificación.
- **Producto de alto valor (2.000 USD)**
 - Ya cuentas con esta formación premium con **certificación con valor oficial**.
 - Es el producto estratégico que te permitirá alcanzar tu meta de facturación anual.

La clave es que el producto bajo y medio alimenten constantemente tu programa de 2.000 USD.



Con **Top 10 de formaciones online** descubrirás cuáles son los 10 tipos de Cursos Online que puedes crear y cómo diseñarlos con la ayuda de la IA.

Para los clientes Vidroop, está incluido **GRATIS** con la suscripción de **Vidroop Inicia, Avanza, Crece y Vuela**.

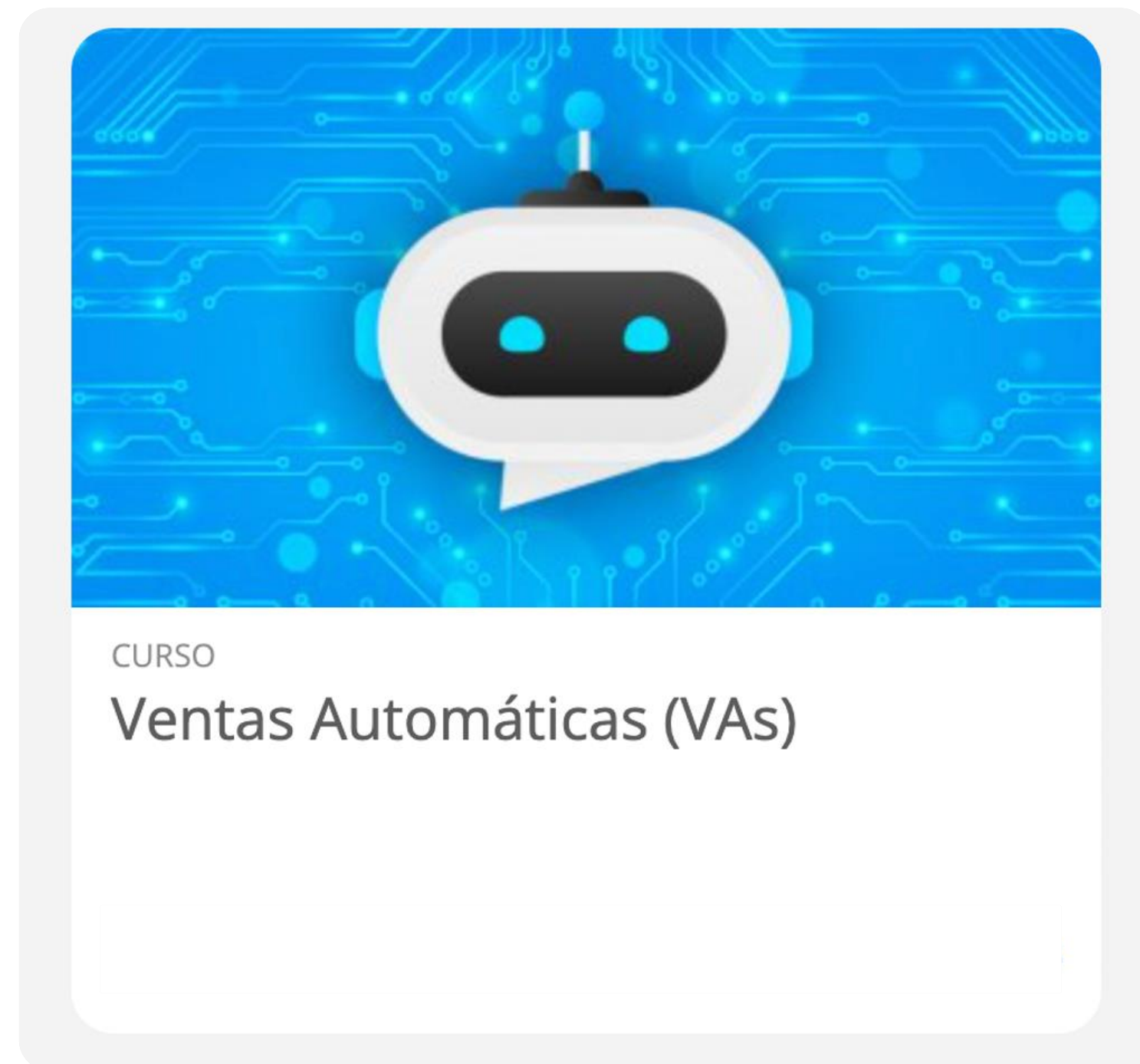
Si ya formas parte de **Vidroop Avanza, Crece o Vuela**, puedes acceder sin costo adicional.

Paso 1: Crear una Escalera de Valor

Actualmente ya cuentas con un producto de **2.000 USD**, lo cual es ideal para la parte alta de tu escalera de valor. Ahora necesitamos estructurar correctamente los niveles inferiores para escalar con mayor volumen.

- **Producto de bajo precio (37–57 €)**
 - Formación introductoria en soft skills (por ejemplo: comunicación efectiva, liderazgo básico o gestión emocional práctica).
 - Su función es atraer nuevos compradores y generar ventas rápidas que alimenten el sistema.
- **Producto de precio medio (300–500 €)**
 - Programa estructurado con acompañamiento grupal.
 - Puede incluir entrenamiento aplicado en habilidades clave, ejercicios prácticos y preparación para avanzar hacia certificación.
- **Producto de alto valor (2.000 USD)**
 - Ya cuentas con esta formación premium con **certificación con valor oficial**.
 - Es el producto estratégico que te permitirá alcanzar tu meta de facturación anual.

La clave es que el producto bajo y medio alimenten constantemente tu programa de 2.000 USD.



Ventas Automáticas no es solo una estrategia de marketing. Es una forma de vivir con más libertad, sin dejar de vender.

Te enseñamos cómo crear estructuras que funcionan solas: mientras estás trabajando en otra cosa, descansando o simplemente viviendo.

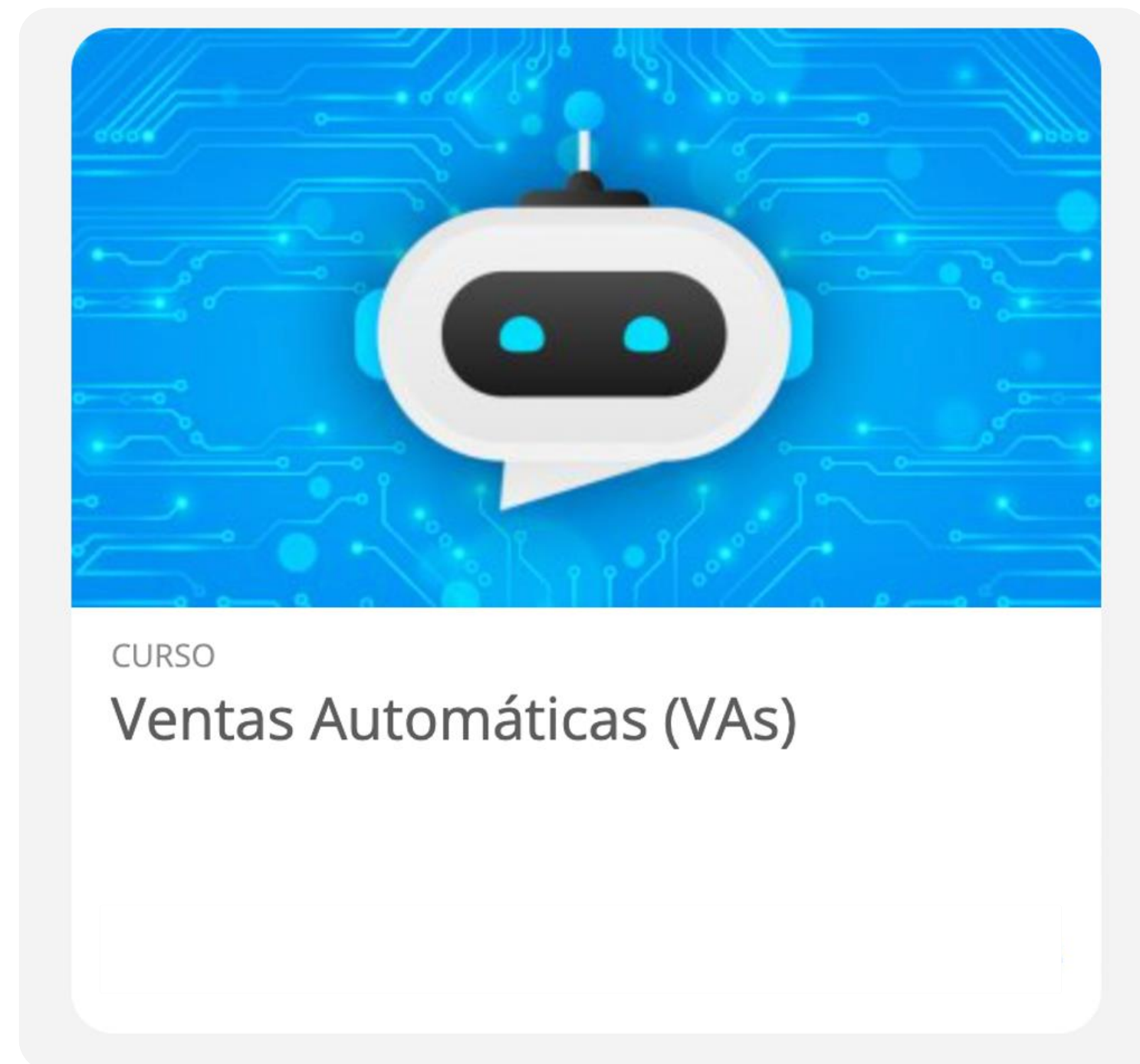
Para los clientes Vidroop, está incluido **GRATIS** con la suscripción de **Vidroop Crece y Vuela**.

Paso 2: Crear un ABC (Automático Bajo Costo)

Vas a crear un **ABC (Automático Bajo Costo)**:

- Video de **7 a 10 minutos**.
- Explica el problema (falta de habilidades blandas certificadas con impacto profesional).
- Presenta la oportunidad y ofrece el producto de **bajo precio (37–57 €)**.
- Su objetivo es vender ese producto de entrada.
- Después de la compra, se regala una **sesión 1 a 1**.

El ABC debe posicionarte como referente en soft skills con enfoque profesional y certificable.



Ventas Automáticas no es solo una estrategia de marketing. Es una forma de vivir con más libertad, sin dejar de vender.

Te enseñamos cómo crear estructuras que funcionan solas: mientras estás trabajando en otra cosa, descansando o simplemente viviendo.

Para los clientes Vidroop, está incluido **GRATIS** con la suscripción de **Vidroop Crece y Vuela**.

Paso 3: Sesiones 1 a 1 para vender productos mayores

Las sesiones 1 a 1 son el puente hacia tu programa de 2.000 USD.

- Permiten diagnosticar el perfil del alumno y su necesidad profesional.
- En la sesión se presenta una **Oferta Irresistible** del programa de **300–500 €** o directamente del de **2.000 USD**, según el caso.
- Al principio las realizas tú para validar el discurso y objeciones.
- Más adelante podrán delegarse.

Este sistema te permitirá llenar grupos de 20–30 participantes con mayor previsibilidad.



Con **Águilas** es una comunidad de formadores donde analizamos los lanzamientos antes y después. Aprendes viendo cómo venden otros.

Para los clientes Vidroop, está incluido **GRATIS** con la suscripción de **Vidroop Avanza, Crece y Vuela**.

Para los clientes Vidroop, está incluido **GRATIS** con la suscripción de **Vidroop Crece y Vuela**.

Paso 4: Comenzar con inversión publicitaria

El objetivo es generar un flujo constante de nuevos alumnos que alimenten tu certificación premium.

Empieza con **10–20 €/día**.

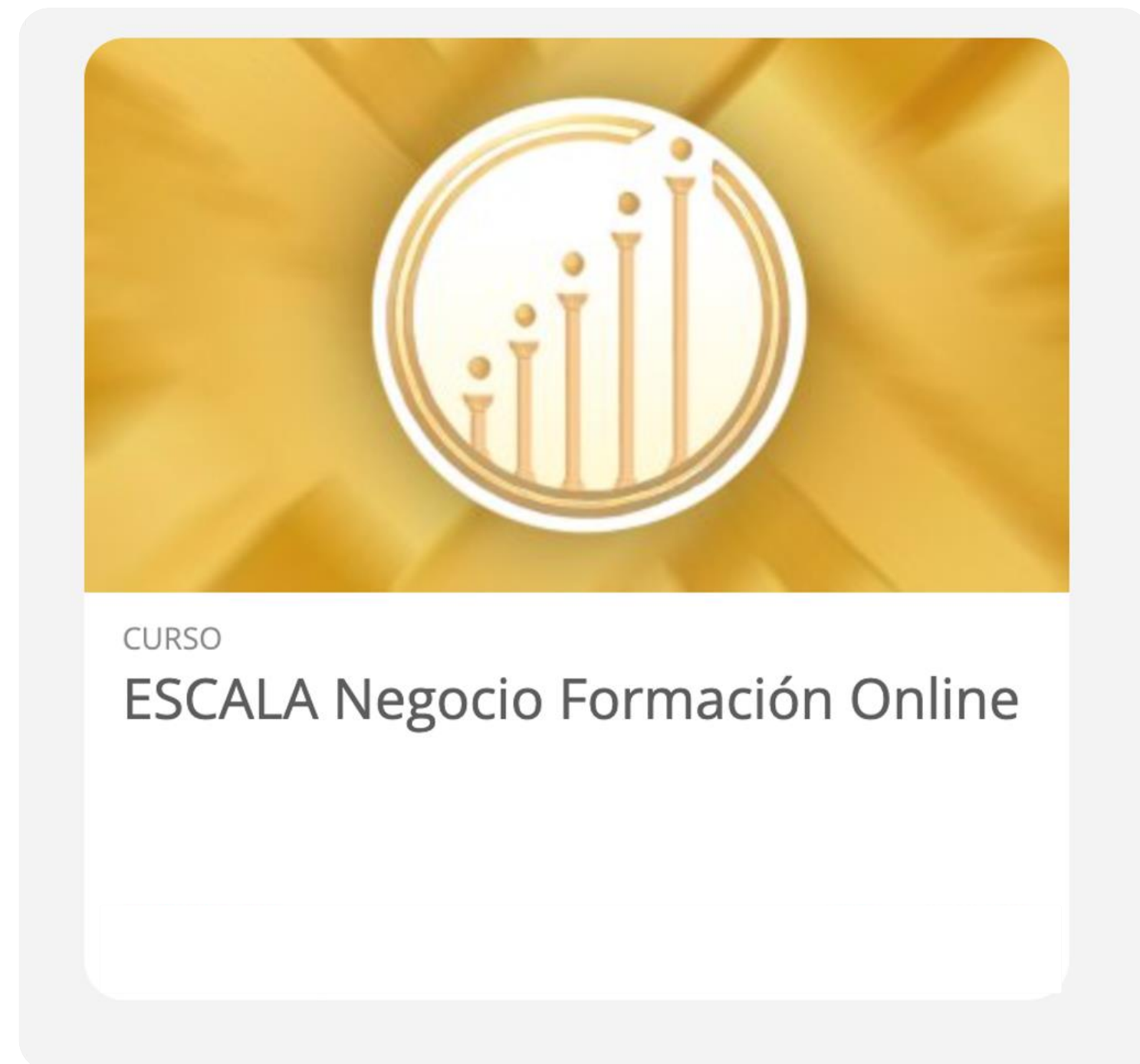
- Meta: que el producto de **bajo precio (37–57 €)** recupere la inversión.
- Algunos clientes de Vidroop logran multiplicar **x2** cuando el ABC está optimizado.

En tu caso, el enfoque será simple y medible:

- Mensaje claro: certificación en **soft skills con valor profesional**.
- Tráfico directo al ABC.
- Medir coste por compra y coste por sesión agendada.

Si el sistema cubre costes y genera sesiones cualificadas:

- Escala un **15–20% semanal**.
- Prioriza estabilidad antes de aumentar fuerte el presupuesto.



Escala es una experiencia pensada para formadores que sienten que han llegado a un punto donde crecer **requiere más esfuerzo del que están dispuestos a dar**. Y que quieren otra forma. Más clara. Más sostenible.

Porque sí, **es posible crecer sin saturarte, sin sobrecargarte, sin poner en riesgo lo que ya lograste**.

Para los clientes Vidroop, está incluido **GRATIS** con la suscripción de **Vidroop Vuela**.

Paso 5: Escalar y delegar las ventas

Cuando la publicidad sea estable y rentable, el siguiente paso es crecer sin depender de tu tiempo.

- Aumenta presupuesto progresivamente (15–20% semanal).
- Documenta tu proceso de cierre y objeciones clave.
- Delegar ventas a un **closer con 10% de comisión**.
- Elegir closers según el país donde vendas (**Latam / Europa**).

Tu foco pasa a ser mejorar la certificación y posicionamiento, mientras el equipo se encarga de cerrar matrículas.

¿Me permitís ayudarles?

Precios en Dólares



Vidroop Inicia año

\$ 699

(\$ 69 mes)

- ✓ Formaciones y mapas ilimitados
- ✓ Productos ilimitados
- ✓ 500 alumnos

Formaciones Destacadas

- ✓ Maestros OnLine (MOL)
- ✓ Pago anual MOL en vivo

¡Si quiero Iniciar!

1 Primeros
pasos



Vidroop Avanza año

\$ 1.277

(\$ 127 mes)

- ✓ Formaciones y mapas ilimitados
- ✓ Productos ilimitados
- ✓ 2.000 alumnos

Formaciones Destacadas

- ✓ Maestros OnLine
- ✓ Webinars que Venden
- ✓ Lánzate a Facebook
- ✓ Emprender desde la Emoción

¡Si quiero Avanzar!

2 Crear tu
negocio



Vidroop Crece año

\$ 2.177

(\$ 217 mes)

- ✓ Formaciones y mapas ilimitados
- ✓ Productos ilimitados
- ✓ 5.000 alumnos

Formaciones Destacadas

- ✓ Maestros OnLine
- ✓ Ventas Automáticas
- ✓ Webinars que Venden
- ✓ Lánzate a Facebook
- ✓ Emprender desde la Emoción
- ✓ Club de Aprendizaje
- ✓ Águilas
- ✓ Presencial Siguiente Nivel (SiNi)

¡Si quiero Crecer!

Precio Web Vidroop.com



Vidroop Crece año

\$ 3.277 €

(\$ 327 mes)

- ✓ Formaciones y mapas ilimitados
- ✓ Productos ilimitados
- ✓ 10.000 alumnos

Formaciones Destacadas

- ✓ Maestros OnLine
- ✓ Ventas Automáticas
- ✓ Webinars que Venden
- ✓ Lánzate a Facebook
- ✓ Emprender desde la Emoción
- ✓ Club de Aprendizaje
- ✓ Águilas
- ✓ Presencial Siguiente Nivel (SiNi)
- ✓ Escala
- ✓ Escribir Mi Libro

¡Si quiero Volar!



Vidroop Inicia año

\$ 699

(\$ 69 mes)

- ✓ Formaciones y mapas ilimitados
- ✓ Productos ilimitados
- ✓ 500 alumnos

Formaciones Destacadas

- ✓ Maestros OnLine (MOL)
- ✓ Pago anual MOL en vivo

¡Si quiero Iniciar!

1 Primeros
pasos



Vidroop Avanza año

\$ 1.277

(\$ 127 mes)

- ✓ Formaciones y mapas ilimitados
- ✓ Productos ilimitados
- ✓ 2.000 alumnos

Formaciones Destacadas

- ✓ Maestros OnLine
- ✓ Webinars que Venden
- ✓ Lánzate a Facebook
- ✓ Emprender desde la Emoción

¡Si quiero Avanzar!

2 Crear tu
negocio



Vidroop Crece año

\$ 2.177

(\$ 217 mes)

- ✓ Formaciones y mapas ilimitados
- ✓ Productos ilimitados
- ✓ 5.000 alumnos

Formaciones Destacadas

- ✓ Maestros OnLine
- ✓ Ventas Automáticas
- ✓ Webinars que Venden
- ✓ Lánzate a Facebook
- ✓ Emprender desde la Emoción
- ✓ Club de Aprendizaje
- ✓ Águilas
- ✓ Presencial Siguiente Nivel (SiNi)

¡Si quiero Crecer!

Precio Web Vidroop.com



Vidroop Crece año

\$ 3.277 €

(\$ 327 mes)

- ✓ Formaciones y mapas ilimitados
- ✓ Productos ilimitados
- ✓ 10.000 alumnos

Formaciones Destacadas

- ✓ Maestros OnLine
- ✓ Ventas Automáticas
- ✓ Webinars que Venden
- ✓ Lánzate a Facebook
- ✓ Emprender desde la Emoción
- ✓ Club de Aprendizaje
- ✓ Águilas
- ✓ Presencial Siguiente Nivel (SiNi)
- ✓ Escala
- ✓ Escribir Mi Libro

¡Si quiero Volar!

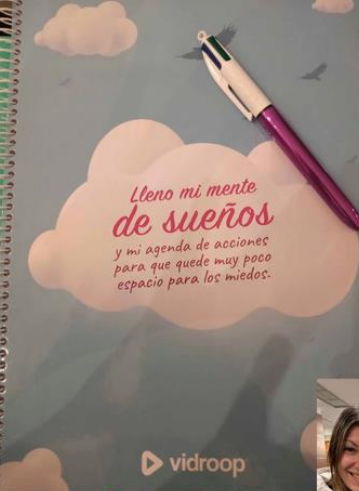
Mira a lo que han conseguido clientes Vidroop
gracias a nuestro acompañamiento e inspiración...



Ventas clientes Vidroop que asistieron a nuestra formación presencial Siguiente Nivel (SiNi)

4.117.578,54 dólares

11.151 formaciones online



¿Te gustaría ver un
vídeo tuyo del futuro?



"Este año hice una inversión de \$ 280 y ya he facturado unos \$ 23.000..."

Alexandra Paz
Micropigmentación
(Colombia)



"En muy poco tiempo me tiré a la piscina y tuve mis primeras ventas. En 4 meses facturé 4.000 €"

Ana Álvarez
Emprendimiento
(España)



"El año pasado facturé unos 18 mil euros y este año tengo previsto doblar esa cantidad, rondando los 35 mil euros"

Nekane García
Espiritualidad
(España)



"En mi primera Semana de Aprendizaje invertí 290 euros y la venta fue de 16 cursos a 997 euros"

Ana Ledesma
Diseño floral
(España)



"Con lo que he aprendido en MOL, [...] podría decir que ahora mismo he facturado más o menos unos 15 mil o 20 mil euros"

Antonio Romero
Negocios
(España)



"Solo este año he facturado 194 mil euros. Brutal"

Laura Mulero
Espiritualidad
(España)



"Cuando arrancamos en el online facturamos \$ 60.000 en un año. Al año siguiente facturamos \$ 120.000. Y solo este año ya llevamos \$ 78.000..."

Laura Latasa
Espiritualidad
(Argentina)



"He hecho 4 semanas de aprendizaje, donde invertí unos 4 mil euros, y he generado una facturación de 36 mil euros. Esto quiere decir que funciona"

Feli García
Escritura
(España)



“En tan solo 1 mes he generado más de 200 ventas automáticas.”

Marcela Levrio
Constelaciones Familiares



“En 4 meses he logrado generar más de 300 ventas automáticas de mi curso online.”

Ana Ledesma
Diseño Floral



“En 2 meses he generado más de
100 ventas automáticas de mi curso online”

Ali Ochandiano
Nutrición Emocional



“En poco más de 2 meses he tenido
100 ventas automáticas de mi curso
online de aprender flamenco.”

Mónica Vázquez
Baile Flamenco



Descubre cómo algunos alumnos encontraron en Vidroop la formación definitiva para lanzar sus Negocios Online.

> **Vídeo:** <https://bit.ly/Historia-Mundo>



Descubre cómo algunos de nuestros alumnos de Vidroop han conseguido ingresos hasta en 17 países.

> **Vídeo:** <https://bit.ly/Historia-AlumnosMundo>



Descubre cómo facturar en dólares sin necesidad de vivir en Estados Unidos y obtener alumnos internacionales.

> Vídeo: <https://bit.ly/Historias-Alumnos-Mundo>



Descubre lo que consiguieron un grupo de clientes Vidroop tras un año de acompañamiento.

> Vídeo: <https://bit.ly/Historias-Vidroop>



Descubre cómo tras hacer formaciones en Vidroop rompieron su techo de cristal y empezaron a facturar internacionalmente.

> **Vídeo:** <https://bit.ly/HistoriasAlumnosMundo>

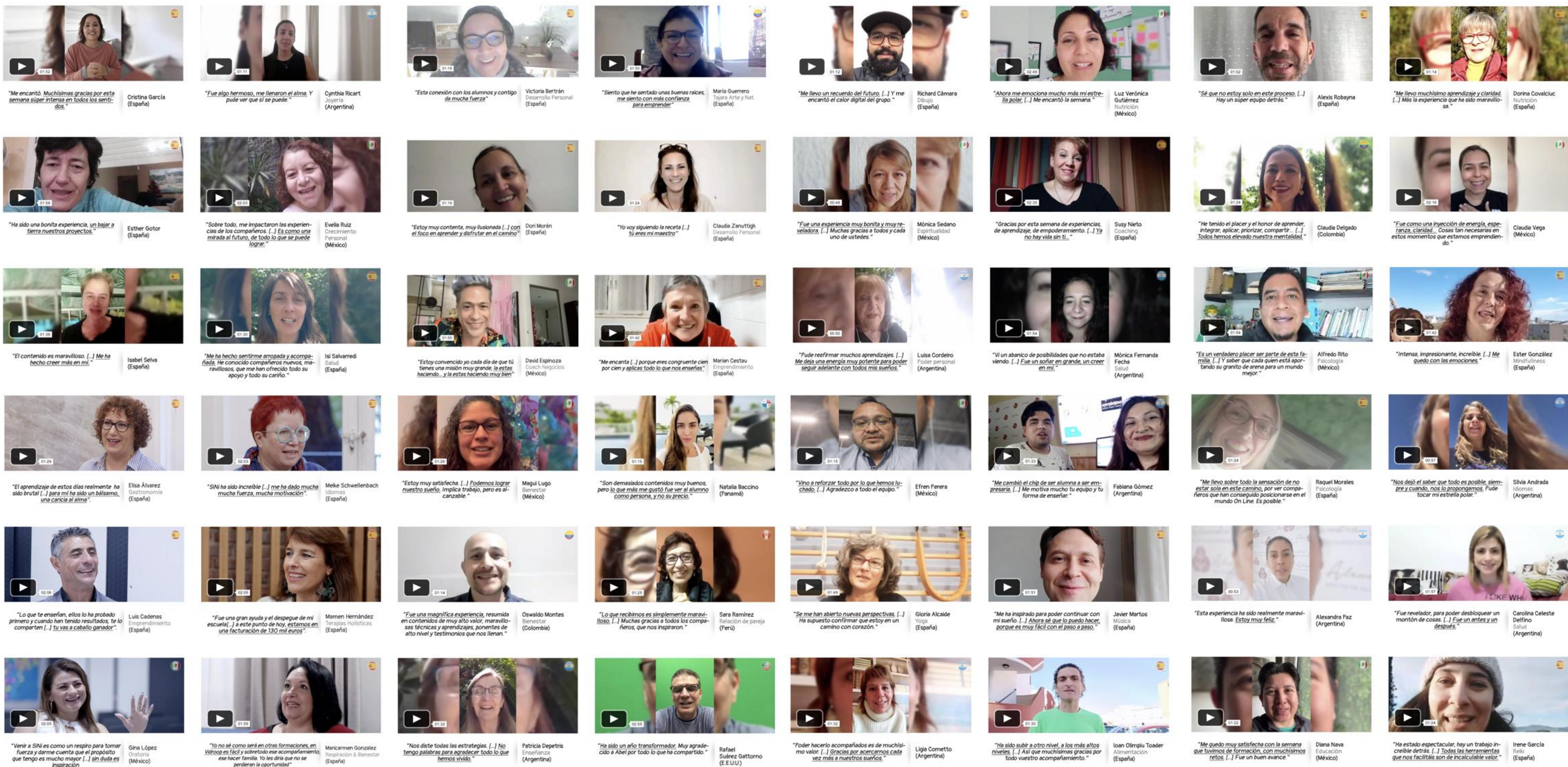


Descubre cómo empezaron estos alumnos de Vidroop y fueron creciendo poco a poco al aplicar lo aprendido.

> **Vídeo:** <https://bit.ly/4-Historias-Inspiran>

Más de 1.000 historias que inspiran...

80



¿Creamos juntos de la mano Tu Negocio Formación Online?

