
TikTok
BONUS 1
Usá TikTok para vender
convertí tus views en clientes

BONUS 1 · REGALO EXCLUSIVO

Usá TikTok para vender

B1

Cómo vender en dólares con TikTok, sin pagar publicidad.

TikTok le muestra tu contenido a gente de todo el mundo. Si tenés algo que se pueda comprar desde cualquier país, **tu contenido puede venderte en dólares las 24 horas**, sin poner un peso en publicidad. Acá te muestro cómo lo hicimos, paso a paso.

En este bonus vas a:

- Entender por qué conviene venderle a otros países y qué se puede vender.
- Saber cómo pasar lo que sabés (o lo que ya vendés) a un producto digital.
- Entender cómo funciona el algoritmo de TikTok y por qué un día tenés 300 vistas y al otro 100 mil.
- Armar tu bio, tu mensaje para otros países y tu forma de cobrar.
- Dejar lista tu idea de producto y tus primeros 10 contenidos.

⏱ 1 hora · ✍️ 5 actividades para completar · 🌎 Ventas en +15 países

POR QUÉ ESTE BONUS

Yo pensaba que nadie de afuera me iba a comprar. **Hoy, en la marca para la que trabajo, vendemos unas 10 por día a otros países, sin publicidad.** No fue de un día para el otro: al principio era una venta por semana. Todo lo que aprendí en el camino está acá.

BONUS EXCLUSIVO

Este material es un regalo para quienes compraron **Marca con Estrategia**. Usalo junto con la guía, sobre todo con los Módulos 17 (TikTok) y 22 (Vender por DM).

PARTE 1 · CÓMO EMPEZÓ

De usar TikTok para testear a vender en más de 15 países

Al principio no usaba TikTok para vender. Lo usaba para **generar contenido, testear formatos y posicionar la marca**. En TikTok la gente comenta muchísimo: a veces hate, a veces información valiosa. Y de esos comentarios sacaba de todo: ideas para creativos, cómo era mi clienta y cuáles eran sus dolores.

Hasta que pasó algo que no esperaba: el producto digital **pegó afuera**. Empezaron a preguntar desde otros países dónde conseguirlo.

1
Testear
Subía contenido para probar formatos y leer comentarios.

2
Pegó afuera
Gente de otros países preguntaba cómo comprarlo.

3
Link en la bio
TikTok me lo desbloqueó y lo puse apenas pude.

4
Ventas afuera
España, México, Venezuela, Colombia… y siguió.

La cuenta, antes y después



Capturas reales del perfil de TikTok de la marca para la que trabajo. Todo orgánico.

LO QUE MÁS ME SORPRENDIÓ

Cuando TikTok me habilitó el link en la bio, lo puse y se empezó a vender muchísimo en España, México, Venezuela y Colombia. No había cambiado el producto: **había cambiado a quién le llegaba**.

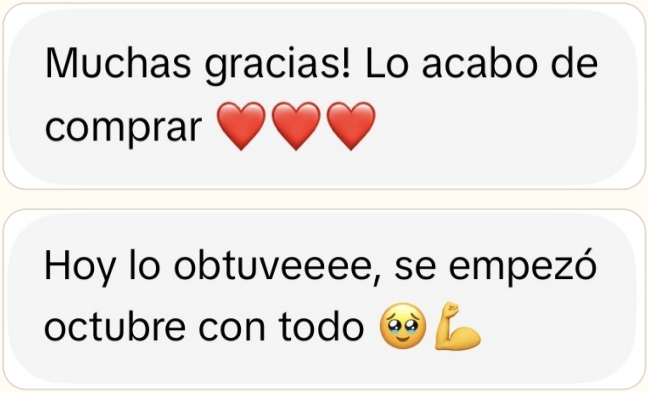
Así se ve vender afuera

Esta es la lista real de compradoras de unos pocos días. Tapé nombres y mails: dejé solo el país y lo que pagó cada una, en dólares.

País	Gasto total	País	Gasto total
Chile	13,00 US$	Mexico	17,25 US$
Portugal	17,07 US$	Mexico	20,87 US$
Spain	17,09 US$	Spain	16,98 US$
Mexico	24,09 US$	United States	22,71 US$
Spain	17,14 US$	Australia	16,93 US$
Mexico	17,13 US$	United States	16,98 US$
Mexico	13,11 US$	Spain	15,31 US$
United States	16,87 US$	United States	16,98 US$
Paraguay	13,18 US$	Colombia	17,00 US$
Colombia	17,17 US$	Mexico	16,97 US$
Chile	13,38 US$	Colombia	26,08 US$
Paraguay	11,88 US$	Spain	20,95 US$
Chile	13,43 US$	Mexico	16,97 US$
France	17,22 US$	United States	16,97 US$
Mexico	20,20 US$	Spain	15,19 US$

Panel de clientas de la plataforma de cobro. Chile, México, Portugal, España, Estados Unidos, Paraguay, Colombia, Francia y Australia, en una sola pantalla.

Y los mensajes que llegan



Respuestas reales después de mandarles la info por mensaje.

PAÍSES DONDE YA VENDIMOS

Canadá · Estados Unidos · México · Costa Rica · Rep. Dominicana · Colombia · Venezuela · Ecuador · Perú · Chile · Paraguay · España · Portugal · Francia · Alemania · Italia · Nueva Zelanda

LO IMPORTANTE

Nada de esto vino de publicidad paga. Vino de **contenido que quedó trabajando**, un link en el perfil y una forma de cobrar que acepta pagos de cualquier país.

Qué cambia cuando le vendés a otros países

1

Vendés las 24 horas

Con público en España, por la diferencia horaria, vendíamos de día en Argentina y de noche afuera. **Nos levantábamos con 3 o 4 ventas.** El contenido queda andando mientras dormís.

2

Cobrás en dólares

Desde Argentina, cobrar en dólares es un golazo. Y a mucha gente de afuera el precio le parece accesible: si además hay una oferta clara, buen valor percibido y una web que convierte, **la decisión de compra es más fácil**.

3

Te queda mucho más

Sin publicidad, lo único que se descuenta son las comisiones de la plataforma de cobro. No pagás anuncios, ni alquiler, ni costos fijos.

4

Testeás todo antes de pagar anuncios

Lo orgánico te muestra qué dolores pegan, cómo es tu clienta y qué mensajes funcionan. Hacés caja con eso, y si después salís a Meta Ads, **salís con toda esa información**.

LO QUE NADIE TE DICE

Al ser orgánico, lleva tiempo. No es “pega un video y entran todas”. A nosotras nos llevó **unos 6 meses** empezar a monetizar seguido: al principio era **una venta por semana**. Hay que armar la cuenta, la forma de cobro, y cerrar la venta hablando con la gente que duda.

💬 PENSALO ASÍ

Tenés una persona vendiendo por vos las 24 horas. Configurarlo cuesta al principio; después, la máquina anda sola.

PARTE 3 · TU PRODUCTO

Qué se puede vender afuera (y qué no)

Antes de pensar en contenido, pensá en esto: **¿lo que vendés se puede comprar y recibir desde cualquier país?**

✓ SÍ SE VENDE AFUERA

- Productos digitales: guías, plantillas, recetas, moldes, PDFs.
- Cursos y talleres grabados.
- Servicios online: asesorías, diseño, clases por videollamada.
- Comunidades o membresías.

✕ NO SE VENDE AFUERA

- Productos físicos: no podés mandar una malla a México.
- Servicios presenciales o un local.
- Productos que solo se usan en tu país.

¿Vendés algo físico? Pasá lo que sabés a digital

Usá TikTok para armar comunidad con tu producto físico y creá **un producto digital con lo que sabés hacer**. Eso sí lo podés vender en cualquier país.

SI VENDÉS…	PRIMER PRODUCTO DIGITAL	DESPUÉS, PODÉS SUMAR…
Mallas y trajes de baño	Los moldes para que se las cosan en casa	Un curso de costura de mallas
Velas	Una guía de esencias y combinaciones	Un curso para hacer velas
Pastelería	La receta de tu torta viral, paso a paso	Un recetario o un curso
Ropa o accesorios	Una guía para combinar prendas	Asesorías de estilo online
Un servicio presencial	Una guía con tu método	La versión online del servicio

ELEGÍ ALGO QUE TE GUSTE

Vas a crear muchísimo contenido sobre ese tema. Si no te gusta, se vuelve tedioso y lo dejás.

USÁ LA IA PARA ARMARLO

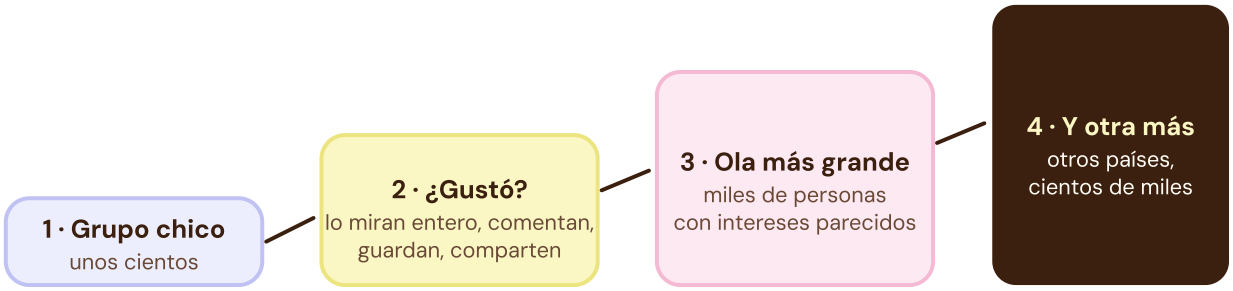
Claude o ChatGPT te ayudan a ordenar lo que sabés en un índice, capítulos y ejercicios. El conocimiento lo ponés vos.

📊 SI YA TENÉS ALGO FÍSICO

No hace falta que dejes de venderlo. Sumá un **producto digital como extra** (por ejemplo, al comprar o después de comprar): le vendés a tu país lo físico y al mundo lo digital.

Cómo funciona el algoritmo de TikTok: las olas

En TikTok no importa tanto cuántos seguidores tenés. Lo que ves en "Para ti" lo elige TikTok según lo que **a cada persona le interesa**, no según a quién sigue. Por eso una cuenta chica puede tener un millón de vistas.



Si en una ola la gente no reacciona, la publicación se frena ahí. Si reacciona, TikTok la empuja a la ola siguiente.

Qué mira TikTok para pasarte a la siguiente ola

SEÑAL	QUÉ SIGNIFICA
Que la miren entera	Que no deslicen en los primeros segundos (por eso el hook es todo: Módulo 13).
Que la vuelvan a ver	En un carrusel, que pasen todas las fotos y vuelvan atrás.
Comentarios	En TikTok la gente comenta mucho. Cada comentario empuja.
Guardados y envíos	Si lo guardan o se lo mandan a alguien, es contenido que sirve.
Seguir desde la publicación	Que alguien te siga después de verla.

POR ESO UN DÍA 300 Y OTRO 100 MIL

No es que hiciste algo mal: esa publicación no pasó la primera ola, o le tocó un mal momento. La próxima puede pasar todas.

Y POR ESO LAS VISTAS LLEGAN TARDE

Una publicación puede estar quieta y despegar días después, cuando TikTok la vuelve a probar con otro grupo.

Qué contenido funciona afuera

Lo que más nos funcionó con público de otros países fueron los **carruseles y las fotos, escritos con palabras neutras**. Una foto llegó a 1,4 millones de vistas. Los reels con voz en off argentina, en cambio, tenían menos alcance afuera.

EN ARGENTINA PEGA MÁS…	AFUERA PEGA MÁS…
Storytelling: contar tu historia.	Carruseles que explican algo paso a paso.
Reels y videos editados.	Fotos con una frase o un dato que sirve.
“Un día conmigo”, detrás de escena.	Contenido para guardar: listas, guías, ejemplos.
Ugly ads (publicidad disfrazada, Módulo 21).	A nosotras el ugly ad no nos funcionó tanto afuera.

Un carrusel explicativo nos traía más guardados y comentarios que un reel editado. Todo depende igual de tu producto, del algoritmo y de tu comunidad: testealo con lo tuyo.

Palabras neutras: que te entiendan de los dos lados

Escribí para que te entienda una mujer de México, de España y de Argentina a la vez. No hace falta dejar de ser vos: evitá los modismos que afuera no se entienden o se entienden distinto.

EN VEZ DE…	USÁ…	POR QUÉ
“plata”	“dinero”	Se entiende en todos lados.
“celu”	“celular” o “móvil”	“Celu” afuera casi no se usa.
“re lindo”, “posta”, “un montón”	“muy lindo”, “de verdad”, “mucho”	Son muy nuestros.
Precios en pesos	Sin precio, o en dólares	La tienda le muestra a cada una su moneda.

📊 MIRÁ DE DÓNDE TE VEN

En **TikTok Studio** ves el porcentaje de países de cada publicación. Va cambiando: a nosotras primero nos veía Argentina, después México, después España. Ahí sabés a quién le estás hablando.

SIEMPRE, UN LLAMADO

Cerrá cada publicación invitando a **comentar, enviar o guardar**. Son las señales que te pasan a la ola siguiente.

Horarios: cuándo publicar si te ven de otros países

No hay un horario mágico. Depende del algoritmo y de **en qué país está pegando tu contenido**. Lo que a mí me funciona:

REGLA 1

Publicá tarde

Lo más tarde posible en Argentina. A mí me funciona de noche.

REGLA 2

Seguí al país que pega

Si te ven mucho en México o España, acercate a su horario pico.

REGLA 3

Testeá y anotá

Probá horarios distintos y anotá qué pasó en cada uno.

LO QUE ME PASÓ UNA NOCHE

Subí un carrusel a las 21 h y tuvo **100 mil vistas en menos de 24 horas**. Veinte minutos después subí otro, y llevaba 2 mil. Mismo horario, misma cuenta. Depende de la ola del algoritmo y del tema de cada publicación.

Qué hacer cuando una publicación tiene pocas vistas

NO HAGAS ESTO	HACÉ ESTO
Borrarla al día siguiente	Dejala: puede despegar días después.
Dejar de publicar	Seguí subiendo. Cada publicación es un nuevo intento.
Pensar que "la cuenta está muerta"	Mirá cuál te funcionó mejor y hacé más de eso.

TESTEÁ HASTA ENCONTRAR LO QUE PEGA, Y HACELO POR MIL

Cuando una publicación funciona, **no la dejes ahí**: hacé variaciones, el mismo tema con otro ejemplo, la misma estructura con otra frase. Poné el foco en lo que ya demostró que funciona.

ACTIVIDAD 1

Tu registro de horarios

Anotá tus próximas 4 publicaciones: horario, formato y vistas a las 24 h.

Tu cuenta, tu bio y tu link

TikTok va **desbloqueando funciones** a medida que la cuenta crece en seguidores, me gusta y actividad: el link en la bio, las publicaciones destacadas, mandar links por mensaje.

📊 EL LINK EN LA BIO (DATO A OCTUBRE DE 2026)

Hoy TikTok pide **1.000 seguidores** para poner un link clickeable en una cuenta personal. Con una **cuenta de empresa** verificada se puede poner antes. TikTok cambia estas reglas seguido: fijate en **Editar perfil** si ya te aparece el campo "Sitio web".

Mientras no tengas el link, escribí el nombre de tu tienda en la bio para que te puedan buscar, y mandá la info por mensaje a quien te comenta.

Cómo armar la bio

La misma estructura sirve para tu país y para afuera:

PARTE
1 · Nombre de tu marca.
2 · Qué hacés, sin sonar a venta.
3 · Prueba social: cuántas personas ya lo usan, de dónde.
4 · Un llamado con la manito señalando el link 👇
5 · El link a una tienda que cobra en cualquier país.

Costura Ine

Moldes para coser tu propia malla en casa ✂️

💗 +300 mujeres ya cosieron la suya

🌎 Descarga inmediata, desde cualquier país

👇 Elegí tu primer molde

tiendadeine.com

Ejemplo inventado, para que veas la estructura.

💬 EN TIKTOK LA GENTE COMENTA MÁS DE LO QUE SIGUE

Con un llamado como **"comentá MOLDE y te lo mando"**, la gente comenta. Pero de 10 que comentan, pueden seguirte 10, 3 o ninguna. No midas tu cuenta solo por seguidores: **cada comentario es una persona interesada** a la que le podés escribir.

Vender por DM a otros países

Gran parte de la venta se cierra por mensaje: respondiendo dudas y hablando con la gente que no se decide. Ojo: **al principio TikTok limita mandar links por mensaje**, se va habilitando con el tiempo.

Tené un mensaje preparado (y que entiendan todos)

Tengo mis mensajes en notas ancladas en el celular. Al principio usaba uno para Argentina y otro más neutro si se notaba que la persona era de afuera ("Oye, ¿me pasas info, bella?"). Al final **unifiqué uno solo que se entiende de los dos lados**. Por ejemplo:

> ¡Hola! Gracias por escribir 💗 Son moldes digitales: los descargas apenas compras y los imprimes en tu casa, desde cualquier país. Incluyen todos los talles y un paso a paso con fotos. Te dejo aquí toda la info y lo que incluye 👇 [link]. Si te queda alguna duda, escríbeme y te ayudo ✨

Ejemplo inventado. Fijate que está escrito sin voseo: así lo entiende igual una clienta de México, de España o de Argentina.

Cuando no entendés lo que te preguntan

Cada país tiene sus modismos. Yo le pasaba la **captura del mensaje a ChatGPT** y le preguntaba qué quería decir. Dos que me pasaron:

TE ESCRIBEN	QUÉ QUIEREN DECIR
"¿Cómo cojo el producto?" (España)	"¿Cómo lo consigo?". "Coger" en España es "agarrar".
"¿Me regalas info?"	Te están pidiendo información, no que les regales el producto.

LA DUDA QUE MÁS LLEGA

En España nos preguntaban mucho "¿cómo lo consigo en físico?". Si tu producto es digital, tené un texto armado que lo explique y **saque todas las dudas de una**: qué es, cómo llega, cómo se usa, si se puede imprimir.

DOS FORMAS DE RESPONDER

Charlar ("contame de dónde sos, qué estás buscando") o mandar el **mensaje preparado**. Usá la primera cuando la persona tiene una duda real; la segunda, cuando solo pide info.

El error que cometí: rogar la venta

Al principio **rogaba la compra**. Chateaba muchísimo con gente desconfiada, respondía mil preguntas… y la venta quedaba en nada.

✕ ANTES

Insistir. Mandar un mensaje atrás del otro. Bajar el precio para convencer. Perder horas con alguien que nunca iba a comprar.

✓ AHORA

"Si lo querés, lo comprás. Si no, no pasa nada: seguime." Respondo las dudas de verdad, dejo la info completa y sigo subiendo **mucho contenido gratis**. La que está lista, compra.

¿Y el hate?

Casi no tuve. Borré algún comentario raro y listo. Pero si te llega, **usalo para hacer contenido**: tomá la objeción y dala vuelta. Si alguien comenta "eso es una estafa, nadie te va a mandar nada", tenés el hook de tu próximo carrusel: *"Qué pasa cuando comprás un producto digital (te muestro todo)"*.

ACTIVIDAD 2

Tu mensaje para otros países

Escribí tu mensaje preparado, en palabras neutras: qué es, cómo llega, qué incluye, el link y una invitación a escribirte. Guardalo en tus notas.

La duda que más te van a hacer, y cómo la respondés

Cómo cobrar desde cualquier país

Necesitás una tienda que **acepte pagos internacionales** y te entregue el producto sola. Estas son las que usé:

PLATAFORMA	CÓMO FUNCIONA	CÓMO RETIRÁS
Impultienda (la que uso hoy)	Tiene integrados **Whop y PayPal** para cobrar en cualquier parte del mundo. Es fácil e intuitiva: en un rato tenés la página de venta armada. Es multidivisa: fijás el precio en dólares y a cada país le muestra su moneda.	Por Whop, conectado a **Binance** (ver abajo).
Hotmart	También cobra en todo el mundo, pero es más técnica de configurar.	Solo por **Payoneer**: una comisión de Hotmart a Payoneer y otra de Payoneer al banco. Esperás 15 días, o 2 días con más comisión.

📊 MULTIDIVISA, EN LA PRÁCTICA

Fijás un solo precio en dólares. La clienta de Argentina lo ve en pesos, la de México en pesos mexicanos, la de Estados Unidos en dólares y la de España en euros.

WHOP + BINANCE

Sin Binance, retirar de Whop al banco es caro o no se puede. Con Binance es rápido: de ahí lo pasás a pesos, a tu banco o a una billetera virtual.

Las comisiones van dentro del precio

Al principio duelen. Pero son normales, y siempre es menos de lo que pagarías de alquiler o de costos fijos. La clave: **sumalas al precio desde el principio**. Si querés que te queden 14 dólares, no lo pongas a 14: ponelo a 16.

OJO CON VENEZUELA

Es el único país donde nos costó cobrar: muchas personas no tienen tarjeta de crédito para compras internacionales. Si te escriben desde ahí, avisales antes cómo se paga, así no se frustran en el checkout. El resto de los países funciona perfecto.

💬 CONFIGURARLO CUESTA, DESPUÉS ANDA SOLO

Abrir las cuentas, conectar Binance, hacer la primera prueba: lleva un rato y da fiaca. Pero se hace una vez. Después, la máquina anda sola.

Que a cada clienta le llegue lo que compró

La entrega es **siempre por email y automática**. En Impultienda cargás el PDF o el link en cada producto, y le llega sola apenas compra, sea de donde sea y a la hora que sea.

LO QUE PUEDE SALIR MAL

Un archivo **vencido** (un link de Drive que caducó, por ejemplo) o **mal cargado** (el archivo equivocado, una versión vieja, un PDF incompleto). La clienta pagó y no recibe lo que esperaba: eso es lo que más rápido te quema la reputación.

CHECKLIST

Antes de salir a vender

- [ ] Cargué el archivo correcto, en su última versión, en cada producto.
- [ ] Abrí el archivo y está completo (todas las páginas, todos los links funcionan).
- [ ] Si uso links (Drive, Canva), no vencen y tienen permiso para que cualquiera los abra.
- [ ] Hice una compra de prueba y me llegó el mail con todo.
- [ ] Probé el precio en otra moneda (se ve bien y se puede pagar).
- [ ] Tengo un mail de contacto visible por si alguien no lo recibe.

Después de la venta

A veces mando un mail preguntando **si le llegó y si lo está usando**. Es un detalle que casi nadie hace, te deja ver si el circuito funciona y muchas veces te devuelve un mensaje lindo que después podés usar como prueba (siempre con permiso y tapando sus datos).

EL ÚLTIMO PASO DEL MÉTODO

Vender no termina en el pago. Termina cuando **a la persona le llega lo que le prometiste**.

El método, en 5 pasos

Esto es lo que hicimos, en orden. Aplicalo junto con lo que ya armaste en la guía: tu clienta ideal, sus dolores y tu posicionamiento.

1. **Definí tu nicho o tu producto**
   Algo que se pueda comprar desde cualquier país y que te guste, porque vas a hablar de eso todos los días.

2. **Construilo bien, sin apurarte**
   Un producto en el que confíes. Si vos no confiás en lo que vendés, se nota.

3. **Testeá**
   Probá formatos, temas y horarios. Inspirate (yo miraba Pinterest), pero nunca copies: animate a probar lo tuyo. A nosotras después nos copiaron otras marcas.

4. **Hacé por mil lo que funciona**
   Cuando algo pega, poné el foco ahí: variaciones, más del mismo tema, la misma estructura.

5. **Asegurate de que llegue**
   Chequeá el circuito de compra y entrega, y preguntá si le llegó y si lo está usando.

Ejemplo resuelto: Ine, mallas hechas a mano

Ine cose mallas y las vende en Córdoba. En TikTok le empezaron a escribir desde México y España pidiendo envíos que no podía hacer. Así lo resolvió:

PASO	QUÉ HIZO
Producto	Siguió vendiendo sus mallas en Argentina y armó, con ayuda de Claude, los **moldes digitales** de sus 3 modelos más pedidos, con un paso a paso con fotos.
Contenido	Pasó de reels contando su día a **carruseles**: “3 errores al coser una malla”, “cómo elegir la tela”. Palabras neutras, sin “re” ni “posta”.
Cuenta	Bio con la estructura de 5 partes y “comentá MOLDE y te lo mando” en cada carrusel.
Cobro	Tienda multidivisa con el precio en dólares, comisiones incluidas. Compra de prueba antes de publicar.
Venta	Un mensaje neutro en notas ancladas. Responde dudas, pero no insiste.

Actividad 3: tu producto para vender afuera

Elegí algo que te guste. Si hoy vendés algo físico, pensá qué parte de lo que sabés podés convertir en digital.

Hoy vendo... (si todavía no vendés nada, escribí qué sabés hacer)

Mi producto digital va a ser... (qué es y qué problema le resuelve)

Qué incluye

Precio en dólares (con comisiones)

¿Por qué lo compraría alguien de otro país?

ACTIVIDAD 4

Tu bio

1 · Nombre

2 · Qué hacés

3 · Prueba social

4 · Llamado 👇

5 · Link (tienda que cobra en cualquier país)

💬 SI PENSÁS QUE NADIE TE VA A COMPRAR

Yo pensaba lo mismo. Hoy tenemos unas 10 ventas por día afuera.

Actividad 5: tus primeros 10 contenidos para afuera

Priorizá carruseles y fotos, con palabras neutras y un llamado a comentar, guardar o enviar. Usá los dolores de tu clienta (Módulo 02) y los hooks del Módulo 13.

#	TEMA / HOOK	FORMATO	LLAMADO
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

Checklist del bonus

- [ ] Tengo la idea de mi producto digital.
- [ ] Abrí mi cuenta de TikTok y armé la bio.
- [ ] Tengo tienda que cobra en cualquier país.
- [ ] Configuré cómo retirar el dinero.
- [ ] Hice una compra de prueba.
- [ ] Guardé mi mensaje neutro en notas.
- [ ] Subí mis primeros 10 contenidos.

¿Y AHORA?

Abrí la cuenta y empezá a subir sin parar, aunque tengas 5 vistas. Yo pasé de 300 vistas a levantarme con 100 mil.