

Introducción: ¿Por qué 24 horas?

¿Te has quedado paralizado por la planificación interminable?

Te despiertas un lunes con mil ideas, tomas apuntes, investigas... y el viernes la hoja sigue en blanco. A mí me pasaba igual hasta que descubrí el **poder del deadline exprés**: un reto de 24 h te obliga a avanzar sin vueltas, convirtiendo el reloj en tu aliado.

- **Tomar decisiones rápidas.** No más mil tipografías ni tutoriales eternos: eliges una, la pruebas y sigues.
- **Aprender sobre la marcha.** Cada error (un título confuso, una imagen mal optimizada) te dá feedback inmediato.
- **Mantener la motivación al máximo.** Cada tarea completada es una victoria: tu logo existe, tu landing está publicada... ¡y se nota!

En sólo un día podrás validar tu proyecto con datos reales (“¿hacen clic en mi botón?”, “¿llegan mensajes?”) y ajustar sin miedo. Este eBook es tu compañero de sprint: cero teoría inalcanzable, solo **tareas concretas** para que acabes con algo **funcionando**.

Cómo usar esta guía

1. **Lee activamente.** Anota las ideas que te inspiren.
2. **Actúa de inmediato.** Completa cada paso antes de pasar al siguiente.
3. **Registra tu progreso.** Marca lo que hagas y anota aprendizajes.

Con este método exprés, tu proyecto dejará de ser un “algún día” y nacerá **hoy**. ¡Manos a la obra!

Paso 2 – Conoce a tu cliente ideal

¿Quién es mi cliente ideal y por qué definirlo con detalle?

No es “todo el mundo”, sino la persona dispuesta a pagar y beneficiarse de tu servicio. Si hablas en genérico, nadie se siente aludido. Al perfilar su edad, ubicación, motivaciones y hábitos digitales, cada palabra de tu web y anuncios resonará con fuerza.

¿Qué características debo investigar?

- **Demográficas:** edad, ubicación, empleo (p.ej. “25–40 años, autónomo en ciudad mediana”).
- **Psicográficas:** valores, aspiraciones (p.ej. “busca estabilidad económica”).
- **Comportamientos:** canales que usan (Instagram vs. Facebook, WhatsApp vs. email).

¿Cómo descubro sus “puntos de dolor”?

1. Define sus molestias diarias (reservas bajas, logo poco profesional...).
2. Lanza encuestas exprés (Google Forms, Instagram Stories) o entrevista por WhatsApp.
3. Usa sus propias palabras en tu copy (“Acaba con mañanas vacías en tu cafetería”).

Tarea práctica

1. Describe en 4–5 líneas a tu buyer persona (demografía, motivaciones, retos).
2. Enumera al menos **3 puntos de dolor** que tu servicio soluciona.
3. Recoge feedback rápido con una encuesta o charla directa.

Paso 3 – Crea tu imagen de marca con IA

¿Qué sensación debe transmitir tu marca?

Confianza, dinamismo, cercanía o innovación: define tu objetivo antes de diseñar.

1. Logo: tu ancla visual

- ¿Qué símbolo representa tu esencia (cohete, lápiz, flecha)?
- Usa **Looka** o **Logomaster.ai** para generar 5 bocetos; selecciona tus 2 favoritos y anota qué te transmiten.

2. Paleta de colores: el alma emocional

- Elige tonos que evoquen tu mensaje (naranja = acción; púrpura = creatividad; verde = equilibrio).
- Prueba **Coolors.co** para crear 3 paletas de 4–5 colores; aplícalas a tu logo y decide cuál “resalta” mejor.

3. Tipografía: tu voz escrita

- Prueba familias en **Google Fonts**: sans-serif para modernidad, serif para tradición, script para cercanía.
- Crea un mockup en Canva con tu logo y un titular (“Lanza tu negocio hoy”) para ver legibilidad y estilo.

Sincroniza tus tres pilares

Integra logo, colores y tipografía en un solo mockup y pide a 5 personas que describan tu marca en tres palabras. Si coinciden con tu objetivo, ¡estás listo!

Paso 4 – Monta tu landing page efectiva

¿Qué hace única una landing page?

Es la página donde conviertes: cada elemento —titular, subtítulo, prueba social, botón— debe enfocarse en una sola llamada a la acción.

Estructura AIDA adaptada

1. **Atención:** Titular potente (“Lanza tu negocio en 24 h y recibe 10 leads por WhatsApp”).
2. **Interés:** Subtítulo + 3 viñetas de beneficios (“logo IA”, “landing optimizada”, “vídeo exprés”).
3. **Deseo:** Testimonio real con foto y cifras (“+50 mensajes en 48 h”).
4. **Acción:** Botón contrastado (“ Contacta por WhatsApp – Respuesta en < 1 h”).

Elementos imprescindibles

- Botón o enlace directo a WhatsApp Business.
 - Imagen o vídeo de fondo que refuerce tu mensaje.
 - Sellos de confianza (garantía, pago seguro, logos de clientes).
 - Optimización móvil (carga < 3 s, botones grandes).
-

¿Cómo montar tu landing en Hostinger con IA?

1. Regístrate con mi enlace de afiliado y recibe descuento:
<https://hostinger.es?REFERRALCODE=HM8JONYMENMB>
 2. Elige una plantilla “Landing Page”.
 3. Usa el asistente IA para generar tu titular, subtítulo y viñetas.
 4. Personaliza con tu logo, paleta y tipografía.
 5. Añade el botón de WhatsApp y publica con un clic.
-

Ejercicio práctico

1. Estructura tu AIDA en borrador (papel o editor).
 2. Monta la landing en Elementor o Hostinger IA.
 3. Comparte con 5 personas en frío y ajusta según feedback.
-

Paso 5 – Lanza y capta tus primeros leads

¿Dónde lanzar tu oferta?

Dirígete a los canales donde está tu buyer persona: grupos de Facebook locales, hashtags de Instagram, listas de difusión de WhatsApp.

¿Cómo formular el mensaje que convierte?

“Hola, [Nombre]: he lanzado un servicio exprés para cafeterías: logo, landing y vídeo en 24 h. ¿Te interesa verlo?”

Incluye tu nombre, beneficio concreto y una pregunta abierta que invite a responder.

¿Cómo gestionar y hacer seguimiento?

- Etiquetas en WhatsApp Business (“Nuevo Lead”, “Interesado”).
- Respuestas rápidas para contestar en < 1 min.
- Recordatorios en tu calendario para recontactar en 24 h.



Tu reto práctico

1. Elige 3 canales y envía tu enlace con mensaje predefinido.
2. Configura 2 etiquetas y una respuesta rápida en WhatsApp.
3. Registra 20 envíos y mide cuántos se convierten en interés real.
4. Revisa métricas en 48 h y ajusta un elemento (emoji, copy o horario).

Paso 6 – Conclusión y próximos pasos

¿Qué has logrado en 24 h?

De la idea al mundo real: logo, landing, buyer persona y primeros leads. Cada tarea completada demuestra que **sí se puede** con un sprint.

¿Cómo mantengo el impulso?

Recopila feedback y métricas, ajusta tu copy, prueba nuevas creatividades o añade un bonus (descuento o plantilla extra) para mejorar la conversión.

¿Cuál es el siguiente objetivo?

- A/B tests de titulares en tu landing.
- Automatizar seguimientos con un CRM ligero.

- Ampliar tu oferta con un eBook de pago o un mini-curso en vídeo.

Itera rápido: **lanza, mide, ajusta y relanza**. Así convertirás este sprint en un motor de crecimiento sostenible. ¡Felicidades por llegar hasta aquí!