

Exporta**Digital**\_

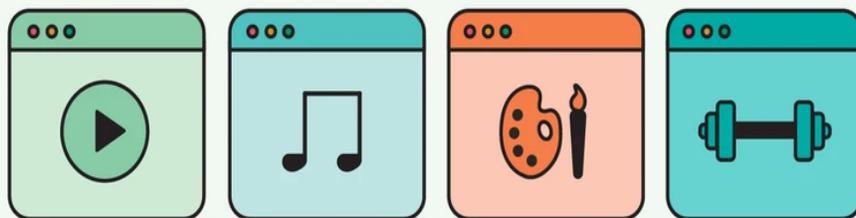
APOYO AL ECOMMERCE  
EXPORTADOR

# Cómo crear y vender productos digitales

Una hoja de ruta con las mejores ideas y  
plataformas de venta

# Cómo crear y vender productos digitales

Una hoja de ruta con las mejores ideas  
y plataformas de venta



## INDICE

### 1. Introducción

- i. Qué son los productos digitales
- ii. Cómo crear productos digitales
- iii. Las ventajas de vender productos digitales

### 2. Qué se puede vender

- i. Principales categorías de productos digitales
- ii. 100 ejemplos de productos digitales para vender

### 3. Qué plataformas utilizar

- i. Listado de las plataformas más recomendadas

## 1. Introducción

La crisis sanitaria provocada por el COVID-19, en todo el mundo, también ha generado un fuerte estancamiento económico. No solo nos vemos enfrentados al desafío de proteger nuestras vidas, sino también que las personas y empresas puedan generar ingresos para cubrir sus necesidades. Las medidas de protección impuestas por los gobiernos tienen a gran parte del aparato productivo paralizado, con dificultades para producir, trasladar y vender los bienes, tanto a nivel interno como externo.

En este escenario adverso, cobra especial importancia la alternativa de producir y comercializar servicios y producciones de la industria creativa a través de los canales online. **De todo lo que produce una economía, los que están en mejor posición para encontrar compradores son justamente los intangibles.** Y es aquí donde cobra especial relevancia la venta online de cualquier creación digitalizable.

Los productos digitales no se pueden sostener, probar o tocar, pero todo el mundo los consume, desde la música hasta los vídeos, los libros electrónicos y los cursos en línea, entre otros.

Debido a su popularidad y facilidad de distribución, muchos empresarios construyen negocios enteros en torno a estos bienes intangibles o lanzan líneas de productos digitales para complementar los productos o servicios físicos que ofrecen.

Sin embargo, lo que los hace especialmente atractivos es que **los productos digitales pueden crearse una vez y venderse repetidamente** a diferentes clientes, sin tener que reponer su inventario, lo que los hace ideales para los creativos, artistas, educadores e independientes que buscan nuevas fuentes de ingresos.

### **i. ¿Qué son los productos digitales?**

Un producto digital es un activo intangible o un medio que puede venderse y distribuirse repetidamente en línea, sin necesidad de reponer el inventario. Estos productos a menudo se presentan en forma de archivos descargables o streaming, como MP3, PDF, vídeos, plug-ins y plantillas.

### **ii. ¿Cómo crear productos digitales?**

Si tu negocio se ha visto afectado por COVID-19, estamos aquí para ayudarte a averiguar cómo encajan los productos digitales en tu negocio actual. Ofrecemos este documento a todos los propietarios de negocios que se preguntan cómo pueden seguir ganando dinero en estos tiempos inciertos, porque todavía tienes un enorme valor que ofrecer a tus clientes.

### **iii. Las ventajas de crear productos digitales**

Los productos digitales tienen muchas ventajas que los hacen excepcionalmente atractivos para su venta, tales como:

- Bajos costos generales: no tienes que mantener un inventario o incurrir en gastos de envío.
- Márgenes de ganancia extremadamente altos: no hay costos recurrentes de insumos, por lo que puedes retener la mayoría de los montos de ventas como utilidad.
- Potencial para automatizar: los pedidos de compra pueden ser entregados al instante, lo que te permite estar relativamente libre de preocupaciones con el cumplimiento, a diferencia de la venta de bienes.
- Productos flexibles: puedes ofrecer productos gratuitos para crear y hacer crecer tu mailing list de prospectos de clientes; suscripciones mensuales de pago para acceder a contenidos digitales exclusivos o licencias de uso de tus productos digitales. Tienes muchas opciones en cuanto a cómo incorporar los productos digitales en tu negocio.

Pero los productos digitales también van asociados a restricciones y desafíos específicos que hay que tener en cuenta:

- Están compitiendo con el contenido libre: con los productos digitales, los consumidores pueden encontrar alternativas gratuitas a lo que vendes. Tendrás que pensar cuidadosamente en el nicho al que te diriges y en las descripciones de los productos, ofrecer un valor premium con tus productos y saber cómo construir tu marca para poder competir.
- Son sensibles a la piratería/robo: debes tomar precauciones y reducir estos riesgos empleando las herramientas adecuadas para proteger tus productos.

- Algunas restricciones en la forma de vender: por ejemplo, al vender productos físicos a través del canal de ventas de Facebook e Instagram, debes hacerlo respetando su política comercial.

Sin embargo, la mayoría de estos desafíos pueden superarse si se emplean las herramientas adecuadas al diseñar tu negocio de productos digitales.

## 2. Qué se puede vender

En un primer acercamiento a este mercado potencial de venta de productos digitales, uno tiende a pensar en música, videojuegos, ebooks, tutoriales, videos, etc., que es lo que la mayoría compra y consume desde la web. Sin embargo, hay muchas más posibilidades reales de mercado para otros productos digitales que ni siquiera nos imaginamos que puedan siquiera existir. Y eso es precisamente lo que te vamos a presentar a continuación.

Si bien en Chile se registra un fuerte desarrollo en la venta de productos digitales, el mercado aún es poco profundo y con una oferta menos variada.

En vista de lo anterior, nos apalancaremos en el conocimiento y experiencia que se ha generado en el mundo desarrollado, específicamente en los EE.UU. de Norteamérica y Europa.

### I. Principales categorías de productos digitales

Independientemente de lo que vendas, ya sea online u offline, la clave es siempre proporcionar valor. Si lo que tienes para ofrecer (en la forma en que lo empaquetas), es de valor para otros, puedes venderlo. Con eso en mente, y para ser más concretos, te presentamos a continuación las áreas que agrupan una gran oferta de productos digitalizables. Las categorías son las siguientes:

- a. Escritura
- b. Audio
- c. Video
- d. Diseño
- e. Fotografía
- f. TI & Tecnología
- g. Tu tiempo y Conocimiento
- h. Misceláneos

## ii. 100 ejemplos de productos digitales para vender

Para buscar ideas, hemos investigado lo que ocurre en el mundo desarrollado, específicamente los EE.UU. de Norteamérica y Europa, que son líderes mundiales en el sector servicios. Han alcanzado una enorme profundidad y madurez en la producción y comercialización de servicios y productos digitales. Ese estudio nos ha permitido reunir una lista de 100 productos digitales que ya se están vendiendo.

El listado está dividido en diferentes categorías, para facilitar la navegación. Utiliza esto como fuente de inspiración, pero no tienes que limitarte a estas ideas. Si tienes conocimientos y expertise en otras áreas, no tengas miedo en transformarlo en un producto digital para vender. Lo único relevante es que debe entregar valor.

Pasemos entonces a revisar las categorías de productos digitales, así como los diferentes ejemplos asociados a cada una de ellas.

### a. Escribir

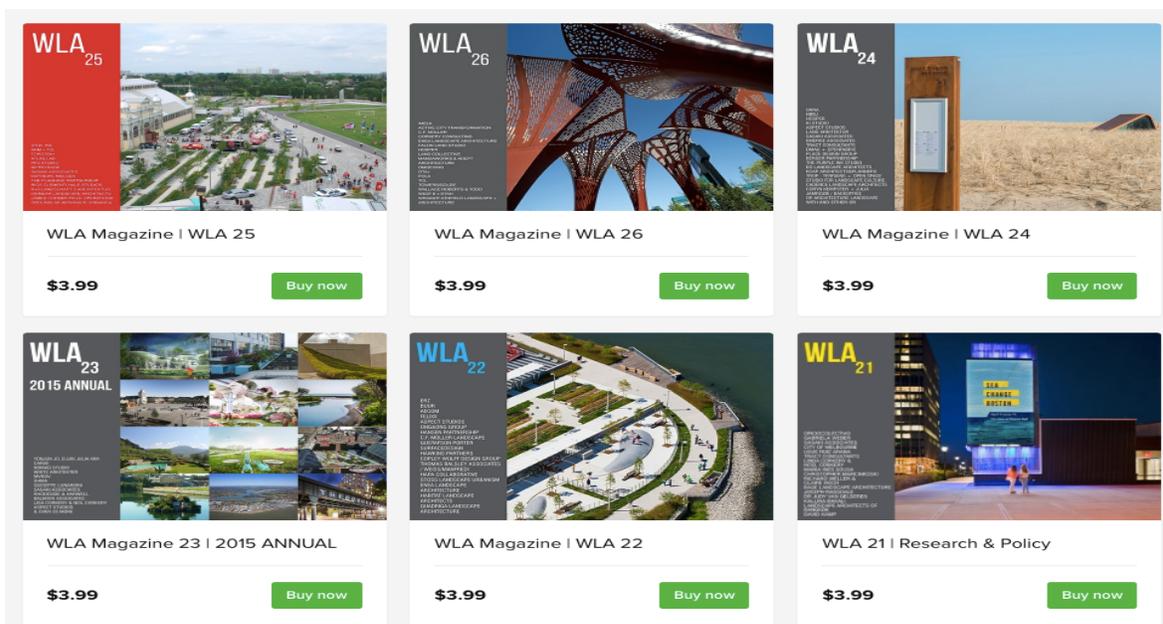
La auto-publicación se ha convertido en una realidad de hoy en día, permitiendo a cualquiera, con algo que ofrecer al mundo, la posibilidad de ponerlo a disposición en línea y venderlo. Poner palabras en documentos, ya sea un ebook o un PDF, y convertir las palabras en valor.

Si siempre has querido ser un escritor, pero no sabes muy bien cómo ser publicado, entonces vende ebooks. Escribir un ebook te da posibilidades ilimitadas, ya que no tienes que preocuparte por la distribución (tanto). Todo lo que necesitas es una idea, tu PC, un rincón para escribir donde te sientas cómodo, pero inspirado, y la red mundial.

Y aquí te explicamos las razones de por qué los libros electrónicos son interesantes: son fácilmente consumibles, son ideales para construir la credibilidad del negocio, y pueden generar ingresos a través del contenido. Es recomendable incluir enlaces de afiliados en tu ebook o usa el texto como una especie de carta de ventas de formato largo para tus otros productos, cursos, servicios, etc. (en el texto se mencionan brevemente y se vinculan).

Además, los ebooks son una gran manera de atraer clientes potenciales. Distribuye el ebook gratis a cambio del correo electrónico del visitante del sitio web. Con esos datos puedes generar un listado de clientes potenciales, que en algún momento pueden transformarse en compradores. La mejor parte es que son fáciles de hacer. Para empezar, echa un vistazo a estas plantillas de ebook de [Venngage](#).

O si te gusta más el periodismo, vende revistas. Puedes crear tu propio número digital sobre cualquier tema que te parezca interesante. Por ejemplo, [WLA Landscape Architecture](#), una revista bimensual de arquitectura paisajista, que publica proyectos de todo el mundo.



En esta categoría podemos identificar los siguientes ejemplos:

1. Ebook - no ficción
2. Ebook - ficción
3. Libros de poesía
4. Descripciones de productos de comercio electrónico
5. Plantillas de redacción (ej. Cómo despedir a un cliente, cómo subir los precios)
6. Libros de recetas
7. Plantillas de documentos
8. Plantillas de informes/análisis
9. Plantillas de campañas de correo electrónico (upselling, cross-selling, re-engagement, etc.)
10. Muestras/plantillas de breves creativos
11. Investigaciones académicas, documentos, hallazgos
12. Revistas
13. Escribir cartas de presentación
14. Cartas de disputa (con bancos, abogados, clientes, etc.)

**b. Audio**

Gracias a la capacidad de almacenar y enviar audio digitalmente a través de MP3 y otros formatos, podemos vender el contenido de audio en línea. Gracias a la demanda de audio, hay un mercado para ello.

Tomemos como ejemplo a [DECAP](#), que ofrece al público en línea diferentes tipos de productos digitales en torno a sus baterías.

¿Tienes experiencia en el campo de la producción musical? ¿O tal vez crees que sabes lo que se necesita para componer un gran ritmo?

Entonces vende ritmos en línea. Esta línea de negocio necesita inversión, ya que necesitarás un equipo de sonido específico para grabar. Al mismo tiempo, no se trata tanto de las herramientas, sino de saber cómo usarlas. Algunos conocimientos en teoría musical podrían ayudar, pero aparte de eso - tener tu propio estilo, manejar la mezcla y empezar a hacer esa música.

Lo mismo aplica si quieres vender canciones en línea. Si eres un músico que todavía está esperando ser descubierto, vender canciones como música de archivo es una buena forma de ganar algo de dinero extra. Los programas de televisión, los videos y la industria cinematográfica están constantemente en la búsqueda de nuevas canciones para usar en sus proyectos. Es justamente eso lo que necesitas. Alguien que pueda requerir lo que tus talentos puedan crear.

Ten en cuenta que una música de éxito mantiene una emoción o tono consistente. Así es que, si empiezas la canción como una melodía folclórica, termínala también de esa manera. Eso sí, las piezas deben ser cortas, de 20 a 30 segundos, con una introducción, cuerpo y conclusión o un bucle repetitivo que pueda ser usado en el fondo.

#### **Formas de audio que puedes vender en línea:**

15. Canciones
16. Latidos
17. Jingles
18. Tonos de llamada
19. Efectos de sonido
20. Locución (como un servicio)
21. Las pistas instrumentales

#### **c. Videos**

El contenido de video se ha convertido en una poderosa herramienta para entregar mensajes en línea. Es una forma atractiva de contenido con 8 mil millones de vistas de video por día, sólo en Facebook. Por lo tanto, no es difícil imaginar por qué el video es uno de los mejores productos digitales para vender.

El video es un excelente formato para contar historias, ya que hace uso de dos de los sentidos, a saber, la vista y oído, lo que hace que la información sea más comprensible y pueda gatillar mejor las emociones. Los ejecutivos de marketing incorporan los videos en sus estrategias tanto como sea posible. Por ello, no es casualidad que el video represente el 79% del tráfico mundial de Internet en 2020.

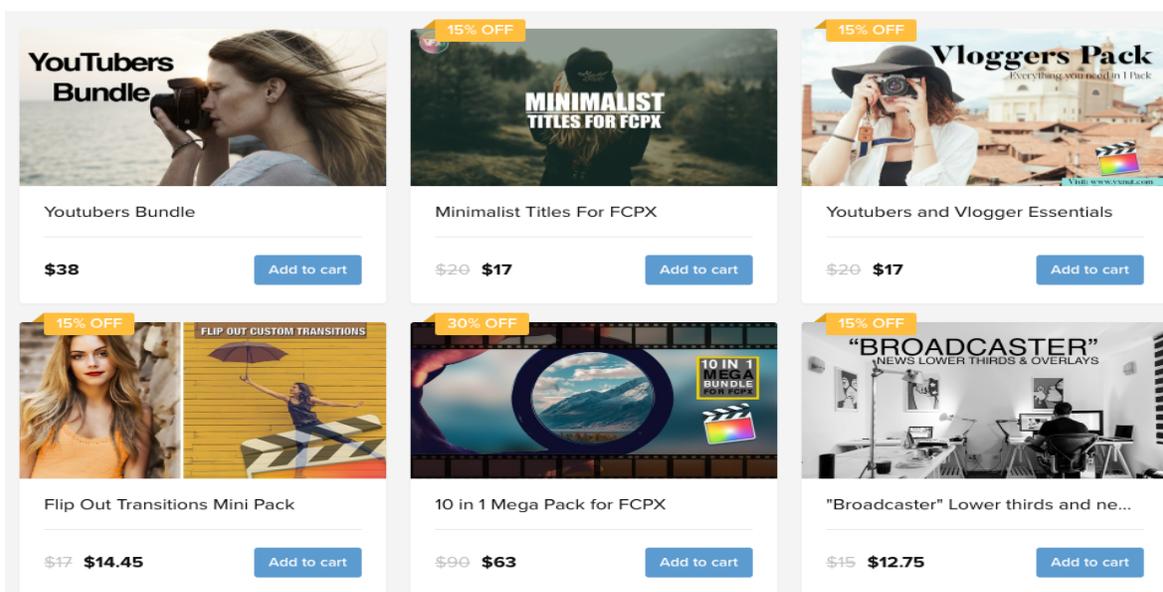
Hay muchas otras razones importantes para vender videos en línea. Aquí les presentamos varias de ellas:

- El contenido de los videos tiene una gran demanda y es un producto que implica una gran curva de aprendizaje que hay que dominar;
- El video une lo visual y auditivo al proceso de aprendizaje - y la gente está constantemente buscando adquirir nuevos conocimientos;

- Costos mínimos de entrada - no hay envío y ni inventario. Además, el riesgo es increíblemente bajo, lo que hace que los videos sean una gran opción para un empresario principiante.

Por lo tanto, si te sientes cómodo con el video, entonces estás en una buena posición de satisfacer a mucha gente que está dispuesta a pagar por dichos productos digitales.

Por ejemplo, la empresa [VFXnut](#) se está aprovechando de la creciente popularidad de los canales de Youtube, ofreciendo elementos de vídeo específicos y paquetes para los YouTubers, que no tienen las habilidades para hacerlo por su cuenta.



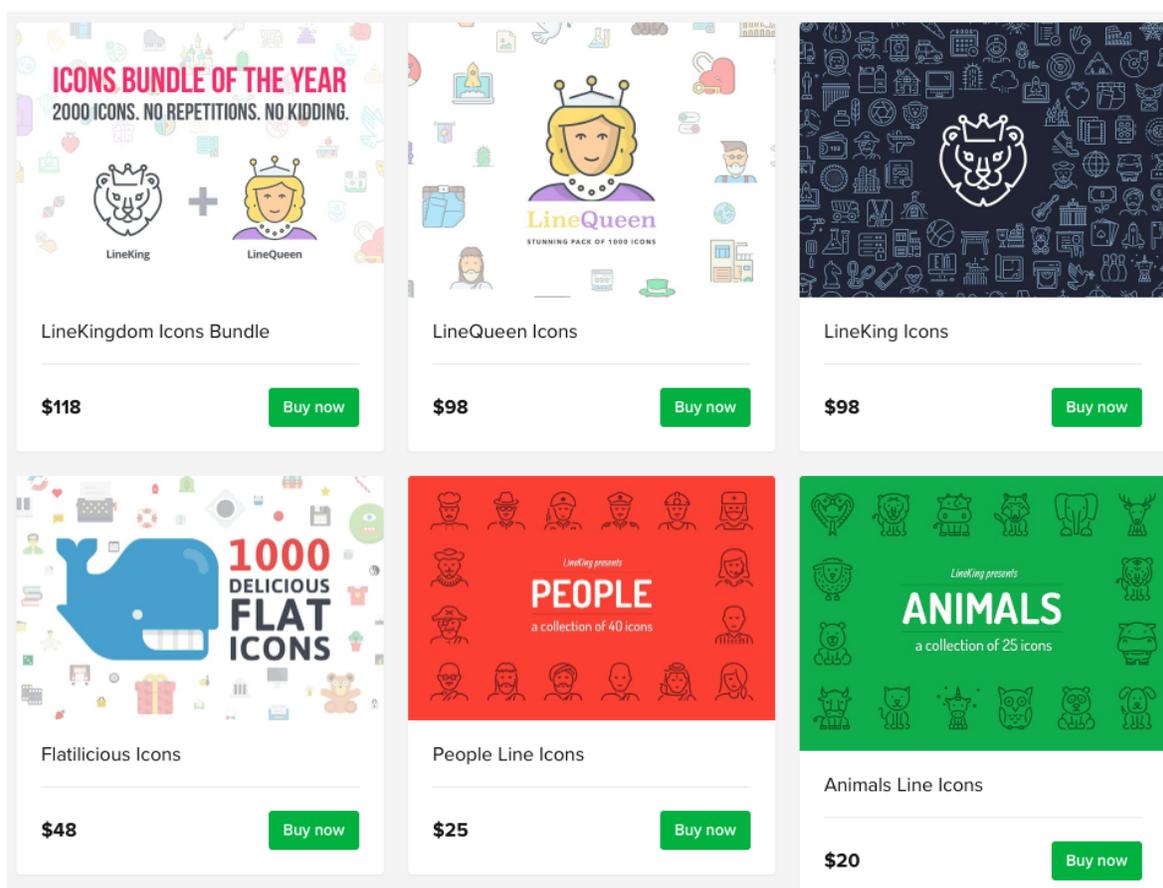
Y existen otras formas más, en las que puedes aprovechar tus habilidades para producir videos en línea, tales como:

22. Vender cortometrajes (entretenimiento)
23. Introducciones de animación de video
24. Vídeo de archivo
25. Tutoriales de video (ej. cómo usar una cámara DSLR, seguir el yoga, aprender a codificar, editar un vlog, etc.)
26. Videos cortos editados profesionalmente como un servicio (boda, viajes, etc.)
27. Documentales
28. Stand up Comedy
29. Luts (graduación de colores)

#### d. Diseño

El diseño se ha convertido en una industria fuertemente digitalizada y la demanda crece fuertemente. Depende fuertemente del conocimiento, talento y el dominio de herramientas caras. Eso hace que el conjunto sea perfecto para vender en línea.

Tomemos como ejemplo a [Pixel Bazaar](#), que vende iconos en línea. Aprende cómo ganó 5.000 dólares con dos paquetes de iconos en su primer año de venta.



Vende el diseño de logotipos, si quieres combinar el uso de tu creatividad con la ganancia de dinero. Hay muchos negocios físicos y en línea que requieren una fuerte identidad visual, lo que significa que la demanda de logotipos es cada vez mayor.

Desde el punto de vista práctico, los logotipos son comparativamente rápidos de hacer, especialmente si ya tienes alguna experiencia en ese campo.

Otra gran idea, especialmente si tienes una gran habilidad para contar historias, es vender cómics. Si eres una de esas personas que creció leyendo y disfrutando la magia de los cómics, éste podría ser el camino a seguir, ya que ya estás familiarizado con este tipo de diseño. Además, la venta de cómics te permite utilizar una gran cantidad de habilidades. Podrás crear un argumento, la disposición, practicar el dibujo, trabajar con las letras, etc.

Aquí hay más ideas de lo que puedes crear y vender en línea con las habilidades de diseño:

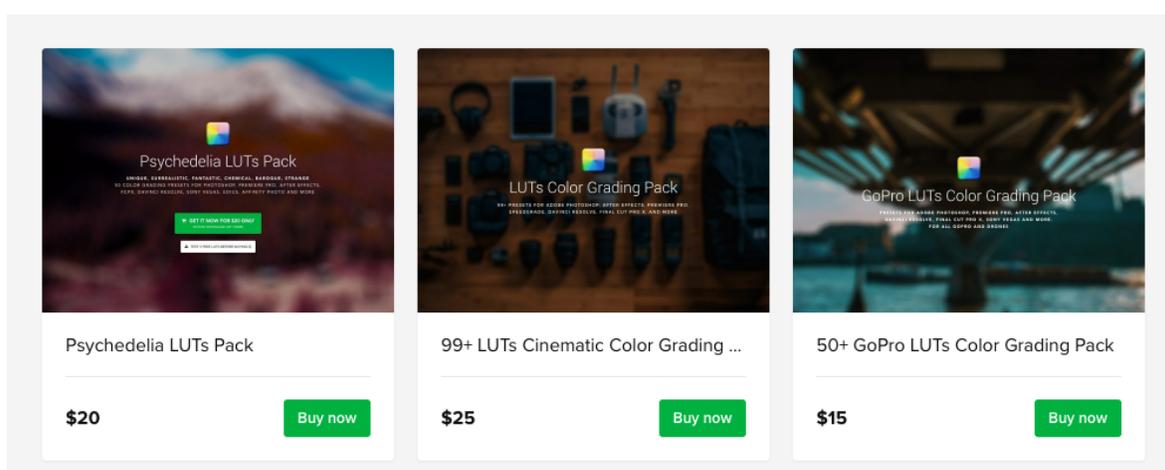
30. Fondos de pantalla
31. Carteles/impresiones
32. Emojis/bitmojis
33. Fuentes
34. Plantillas de Photoshop/ilustrador
35. Servicios de marca
36. Servicios de Photoshop (aerografía, retoques, etc.)
37. Diseño de logotipos
38. Diseño de tarjetas de visita
39. Diseño infográfico
40. Convertir las imágenes en archivos vectoriales
41. Plantillas de presentación de Powerpoint / Keynote
42. Impresión de origami
43. Páginas imprimibles de libros para colorear
44. Modelos 3D
45. Plantillas VR/AR
46. Archivos de diseño de impresora 3D
47. Juegos de iconos
48. Animaciones
49. Plantillas de invitaciones de boda
50. Modelos CGI (Computer-generated imagery) 3D
51. Cómic
52. Calendarios imprimibles
53. Revistas imprimibles

### e. Fotografía:

La fotografía puede convertirse en un pasatiempos bien caro, pero también es posible convertirla en un generador de ingresos.

Por ejemplo, vender LUTs (Lookup tables) si tienes un don para "refrescar" los videos y las fotos. Un LUT es una forma matemática de actualizar los valores RGB para imitar creativamente una cierta "sensación" o "vibración". Básicamente, el uso de LUT mejora la calidad de la película y la fotografía, a la vez que ahorra tiempo. Por lo tanto, si ya has recibido alabanzas sobre el aspecto cinematográfico de tus fotos o vídeos, definitivamente puedes convertirlo en una opción de negocio.

Por ejemplo, Benjamin Lambinet de [IWLTBAP](http://IWLTBAP), que puso a la venta sus LUTs, ilustradas en el siguiente ejemplo:



Aquí hay algunas formas de empezar a vender tus habilidades fotográficas en línea:

- 54. Preselecciones de la sala de luz/fotoshop
- 55. Imágenes de prueba
- 56. Fotos de stock
- 57. LUTs (Lookup Tables)

**f. TI y tecnología:**

Es comúnmente conocido que los trabajos de TI y tecnología son lucrativos. Transfiere esos trabajos al ámbito de las ventas en línea, y estarás en buena forma para desarrollar un ingreso basado en las ventas en línea, como el caso de la empresa [VSKYLAB](#), que ha desarrollado toda una línea de complementos para simuladores de vuelo específicos:

The image shows a screenshot of a flight simulator cockpit. On the left, there is a video player with a play button and a 'VskyLab' logo. The main area displays the cockpit's instrument panel, including two primary flight displays, a central display, and various gauges. To the right of the video player, there is a price tag of '\$28.50' and a green 'Buy now' button. Below the button, it says 'You'll get a 366.1MB .ZIP file.' At the bottom of the video player, there are several small thumbnail images showing different views of the simulator.

Esto demuestra que realmente puedes crear productos digitales basados en tus intereses y habilidades. Y con el tipo adecuado de tienda en línea, podrás vender software en línea casi sin problemas.

Si te gusta el diseño de sitios web, convierte tu trabajo en el producto y vende plantillas web. La buena noticia es que hay casi 2 mil millones de sitios web en línea en este momento, y el número crece segundo a segundo. Con cada página que necesita su propia apariencia, definitivamente hay un nicho para cada uno.

¿O te gusta el desarrollo de juegos? Con la adopción generalizada de los teléfonos inteligentes, se ha hecho más fácil para los pequeños desarrolladores vender videojuegos en línea. La creación de juegos para móviles puede ser tu elección si no estás preparado para una inversión inicial en hardware (algo que requieren tanto los juegos para PC como para consolas).

- 58. Aplicaciones
- 59. Juegos
- 60. Plugins para el navegador
- 61. Temas de sitios web (WordPress, por ejemplo, alimenta el 60% de los CMS de Internet)

62. Configuración para tiendas online, blogs, sitios web
63. Vender dominios
64. Hosting
65. Plantillas para impresión 3D
66. Fragmentos de código

**g. Tu tiempo / tu conocimiento**

Si eres muy conocedor de ciertos temas, es probable que haya gente que quiera aprender de ti. Hay muchas maneras de facilitar este tipo de transferencia de conocimientos en línea. Aquí hay algunas maneras de hacerlo.

**Eli Prinsen** es un entrenador vocal, que ha comenzado a ofrecer lecciones vocales en línea. ¿Por qué limitarse a las típicas lecciones en persona, cuando tenemos todas las tecnologías disponibles a mano?

**eli-prinsen**

Hay muchas más formas de aprovechar tus habilidades para vender en línea. Aquí te mencionamos algunas:

67. Lecciones de idiomas
68. Consultas financieras
69. Planificación financiera
70. Sesiones de entrenamiento/tutoría
71. Tutoría
72. Cómo hacer retoques
73. Servicios de redacción
74. Traducciones
75. Marketing de medios sociales

76. Prueba de usuario
77. Corrección de pruebas
78. Editando
79. Auditorías (auditorías contables, auditorías de contenido, etc.)
80. Consultas sobre estudios / carreras

#### **h. Misceláneos**

Por último, están las cosas que no pertenecen a una categoría de las mencionadas anteriormente, pero que son productos viables para vender en línea. Esto demuestra que en esto no hay límites.

Por ejemplo, supongamos que tienes el conocimiento sobre un tema, pero no te gusta la comunicación personalizada al dar lecciones presenciales. En ese caso, vende cursos en línea. Empaqueta tu conocimiento en un producto pre-hecho que la gente pueda descargar en línea. La diferencia con las lecciones en línea es que no necesitas estar allí personalmente.

Entonces, ¿qué es lo que necesitas para vender cursos en línea?

Empieza por crear un contenido valioso sobre un tema del que sabes mucho. Trata de darle un giro especial para que te destiques entre todos los demás mentores en línea, que hay muchos.

Digamos que eres un barista que puede hacer un arte de café con leche. Usa esa habilidad, y crea tu curso de entrenamiento de arte del café con leche que enseña dibujos en la espuma del café. Lindo y único.

Y lo que es mejor, hay muchos formatos de cursos, así es que elige uno que te permita usar tus otras habilidades creativas. Si eres bueno hablando en público, crea cursos en [YouTube](#). Si eres mejor con la palabra escrita, pasa tus conocimientos en forma de un curso de ebook.

## Cursos de salud

**Strong Body Guide: 12 Week Home...**  
Sia Alexis Cooper  
**\$79.99** Buy now

**Strong Body Guide**  
WEEKS 1-12  
Sia Alexis Cooper  
**\$49.99** Buy now

**Fit For Two**  
Diary of a Fit Mommy  
**Eat CLEAN Get LEAN**  
4 Week Meal Plan Guide  
Diary of a Fit Mommy  
**\$16** Buy now

**LG SISTERS Get STRONG**  
A Strength + Self Love Movement  
Lauren Gleisberg  
**\$16** Buy now

81. Cursos - de cualquier y todo tipo
82. Patrones de costura
83. Patrones de tejido
84. Planos de arquitectura
85. Planes de nutrición
86. Planes de preparación de comidas
87. Planes de entrenamiento
88. Planificación personalizada de vacaciones y viajes
89. Asistencia virtual
90. Hojas de trabajo (ideas de planes de estudio educativos)
91. Boletines
92. Instrucciones de carpintería - tutoriales paso a paso
93. Consultas de belleza/estilo/cuidado de la piel personalizadas
94. Lecciones de dibujo - paso a paso
95. Impresiones de juegos de mesa
96. Lecturas de astrología
97. Manuales de reparación de autos/equipos
98. Programas de meditación/subliminales
99. Programa de análisis de la bolsa de valores
100. Tutoriales de pintura

## ¡Dar el salto es la parte más difícil!

Comenzar a vender productos digitales en línea puede ser desalentador, pero decidirse por el producto es la parte más difícil - sólo se hace más fácil a partir de ahí. Todo lo que se necesita es elegir un producto de esta lista, reunir los activos digitales, y luego lanzar tu tienda o publicarlos en plataformas de nicho existentes.

Por lo tanto, ya sea que estés buscando crear algún ingreso complementario o lanzar un negocio en línea completo, ya tienes la orientación básica.

### 3. Qué plataformas utilizar

Una vez definido el producto digital que vas a vender online, el siguiente desafío consiste en resolver cómo lo vas a vender. Cuál va a ser la vitrina que vas a utilizar para hacerlo visible. Una alternativa puede ser un sitio web propio, desarrollado internamente. Si bien es una posibilidad, no la recomendamos, ya que se corre el riesgo de que el diseño sea deficiente, que no tenga las integraciones correctas, etc. Por el contrario, afortunadamente existen muchas plataformas internacionales que se han especializado en ofrecer soluciones todo en uno, diseñadas específicamente para la venta de productos digitales. Su calidad y eficacia ya están probadas por miles de empresas que usan sus servicios en forma exitosa.

¿Entonces, buscas vender productos digitales sin usar un sitio web? Bueno, justamente para ello hemos revisado y comparando las mejores herramientas para vender productos digitales y descargables.

Para los comerciantes y creadores de bienes digitales, hay una variedad de plataformas de comercio electrónico centradas en la venta de descargas directamente a los consumidores. Con estas herramientas, los comerciantes pueden controlar la descarga y la estructura de precios, la marca y dónde se venden sus productos.

Hay plataformas simples para vender productos digitales básicos, y hay plataformas avanzadas para sistemas de suscripción y gestión digital segura.

Sin más preámbulos, echemos entonces un vistazo a las mejores plataformas y herramientas para vender productos digitales y descargas:

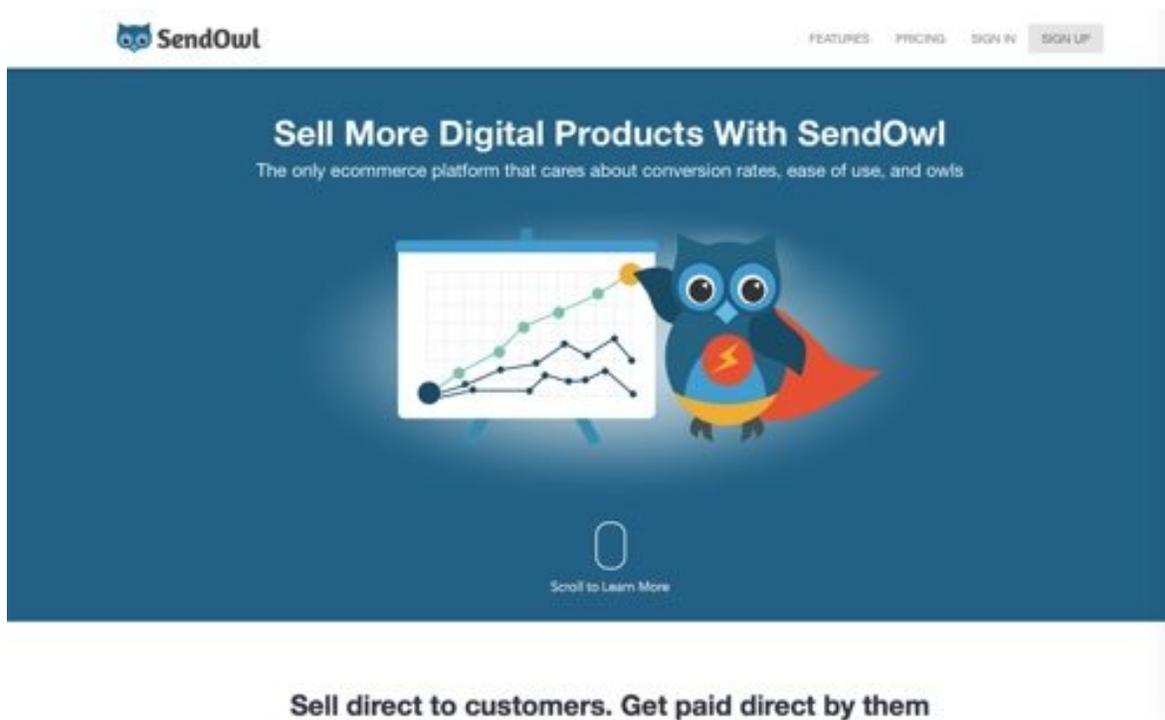
## 1. Shopify



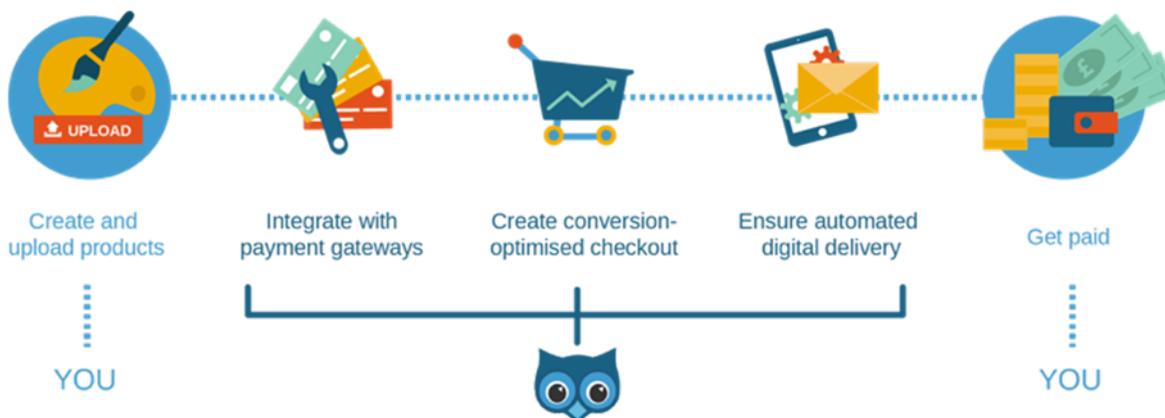
**Shopify** es la plataforma online más popular para vender cualquier tipo de producto en forma global. Hogar de más de 1.000.000 de empresas de todo el mundo, cuenta con una amplia variedad de temas, tanto gratuitos como de pago, con estilos personalizables que se adaptan a tu personalidad y un botón de compras que se centra en lo más importante: la comercialización de tu producto. Al ser una plataforma de comercio electrónico dedicada, Shopify está construida para impulsar tu comercialización con servicios de marketing por correo electrónico.

Tarifas: ofrece una prueba gratuita y planes desde US\$29/mes. Te permite crear tu tienda, subir productos ilimitados, crear hasta 2 usuarios, tener canales de venta en mercados online y redes sociales.

## 2. [SendOwl](#)



**SendOwl** se inició en 2010 como una solución fácil para vender productos digitales, tales como **descargas, membresías y suscripciones**, directamente desde un sitio web. Utiliza la funcionalidad de “*drip marketing*” (proceso automatizado de envío periódico de mensajes promocionales) para lanzar un producto en el tiempo. SendOwl cuenta con un sistema de afiliación incorporado, ventas previas y posteriores al pago, códigos de descuento y precios de “pague lo que quiera”. Los clientes pueden pagar con tarjeta de crédito, PayPal, Apple Pay, e incluso Bitcoin.



Tarifas: El plan estándar es de 15 dólares al mes para 30 productos y 3 GB de almacenamiento.

### 3. [FetchApp](#)



Iniciada como una aplicación para Shopify, **FetchApp** es una forma sencilla de vender productos digitales -**música, videos, fotos, libros electrónicos, PDF, software**- desde un sitio web, un blog, una red social o una plataforma de comercio electrónico. Acepta pagos a través de **PayPal**, **BigCommerce**, **Shopify** y más. FetchApp envía automáticamente por correo electrónico un enlace de descarga seguro cuando se reciben los pedidos.

Tarifas: gratis hasta 5 MB de almacenamiento. Los planes premium comienzan a partir de US\$5 al mes, para 50 MB de almacenamiento.

#### 4. [FastSpring](#)



Deploy swiftly, change quickly.



**FastSpring** es una plataforma de comercio digital con todas las funciones para **software, software como servicio (SaaS), contenido y cualquier cosa como servicio**. FastSpring ofrece múltiples estructuras de suscripción, páginas de pedidos de marca, seguimiento de uso, herramientas de prueba, socios afiliados, control completo de CSS (Cascading Style Sheets, que se encarga del estilo de tu web) detección de fraude, herramientas de impuestos y remesas, devoluciones de cargos y más. La gestión de derechos digitales te permite ofrecer los productos de manera segura en una base de prueba o venta gratuita, protegiendo al mismo tiempo tu propiedad intelectual. Ofrece a tus clientes una experiencia localizada a través de múltiples métodos de pago, soporte en múltiples divisas e idiomas.

Tarifas: el pago por uso es del 5,95% + US\$0,95 por transacción. El plan de negocios comienza en US\$199 al mes.

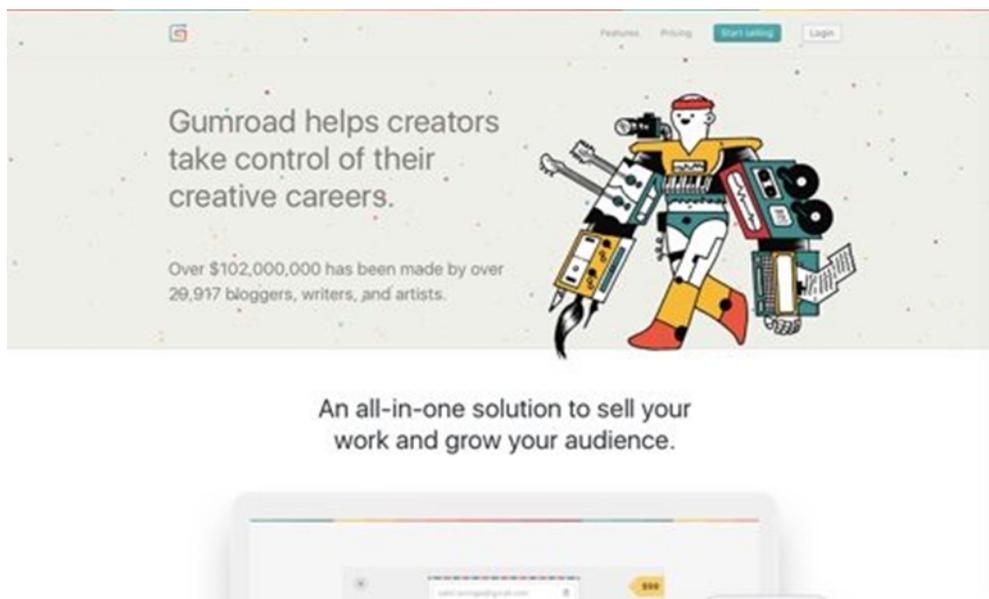
## 5. [Sellfy](#)



**Sellfy** es una plataforma en la que puedes tener una tienda personalizable, donde los creadores digitales pueden vender **libros electrónicos, cómics, activos de diseño, música, vídeo y cualquier otro tipo de archivo digital**. Te permite mostrar tus productos digitales a través de vistas previas de [YouTube](#), [Vimeo](#) y [SoundCloud](#). Sellfy permite hasta 2 GB de espacio por archivo y un ancho de banda ilimitado. Puedes subir y vender tantos productos como quieras. Para los pagos, puedes ofrecer [PayPal](#) o la pasarela de pago [Stripe](#).

Tarifas: El plan inicial tiene una comisión de transacción del 5%. El plan profesional es de US\$15 por mes, con una comisión de transacción del 2%.

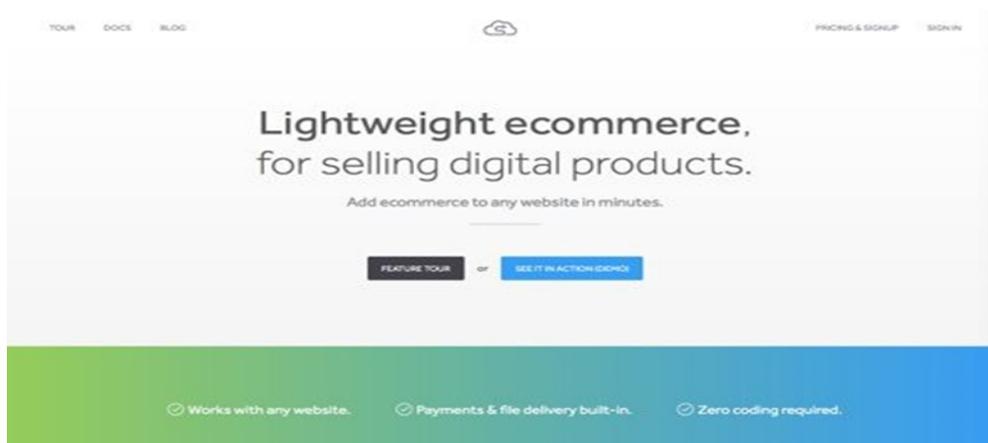
## 6. [Gumroad](#)



**Gumroad** es una solución "todo en uno" para que los artistas, autores y otros creadores vendan sus obras directamente a los consumidores. Vender digital, incluyendo suscripciones, claves de licencia y pre-pedidos. Con Gumroad, también puedes vender bienes físicos. Ofrecer códigos y múltiples formatos de productos. Vender en múltiples monedas o hacer que sus clientes paguen lo que quieran.

Tarifas: a partir de US\$10 al mes y 3.5% comisión por venta + 30¢ por cargo.

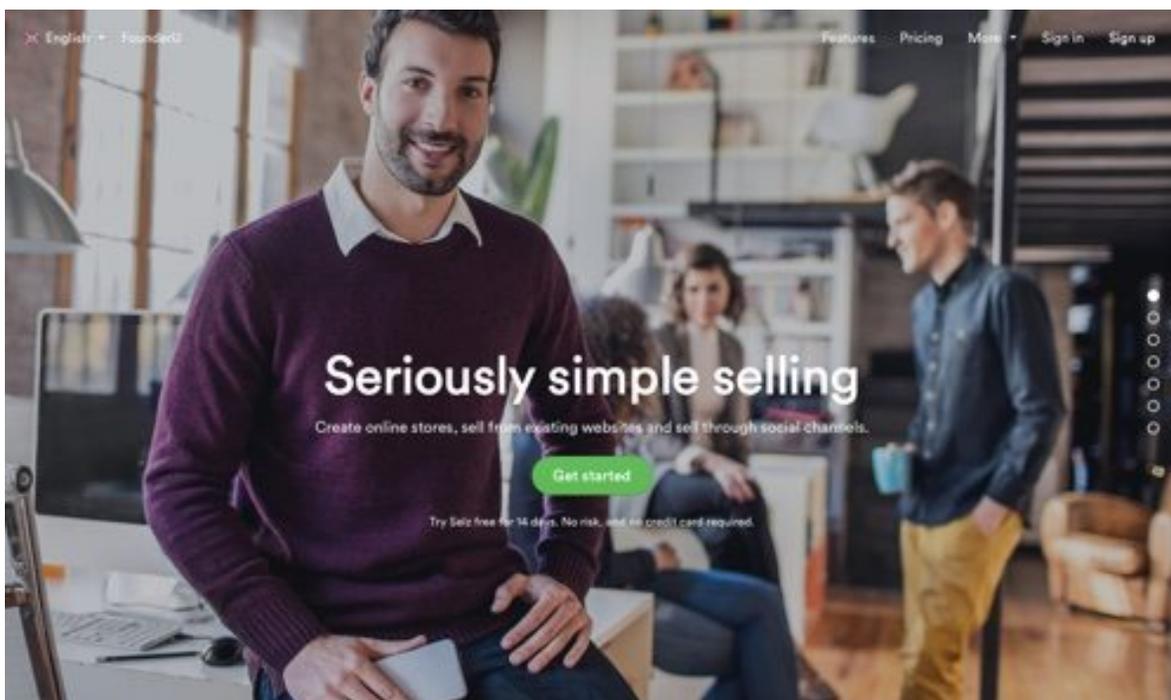
## 7. [Simple Goods](#)



**Simple Goods** es una solución simple para vender bienes digitales en tu sitio web o blog, mediante la incorporación de un botón de pago. Es perfecto para vender productos digitales como ebooks, servicios, software, videos, íconos, música, fotos, podcasts, plugins y diseños temáticos. Se puede integrar con sitios web usando [WordPress](#), [Squarespace](#) o [Tumblr](#). O bien, crear un enlace único y una página de pago para cada uno de tus productos, usando Simple Goods, sin necesidad de un sitio web o blog.

Tarifas: los planes empiezan con 3 productos por un 3% de comisión por transacción; 10 productos por US\$9 al mes y un 1% de comisión por transacción.

## 8. [Selz](#)



**Selz** es una plataforma de creación de tiendas personalizadas, para vender productos digitales y físicos. Vende tus archivos digitales, como **libros electrónicos, videos, música, tutoriales, temas y plantillas**. Automatiza la entrega directamente a tu comprador con opciones para descargar, transmitir, guardar en [Dropbox](#) o enviar a [Kindle](#). Alquila tus películas y tutoriales de vídeo con transmisión por tiempo limitado. Se sugiere establecer límites de descargas para evitar que los clientes compartan tus productos. Utiliza [Selz Pay](#), [PayPal](#) o [2Checkout](#) para procesar las principales tarjetas y pagos de PayPal. Permite debitar en aproximadamente 100 monedas diferentes. Calcula las tarifas de envío, en tiempo real, durante el proceso de pago, para los envíos nacionales e internacionales.

Tarifas: ventas de hasta 5 artículos por una tarifa de transacción del 2%. Los planes de productos ilimitados comienzan en US\$11.50 al mes y una comisión por transacción del 2%.

## 9. DPD

DPD - Digital Product Delivery - es una plataforma para vender y entregar contenido digital descargable. Puedes gestionar varias tiendas a través de una cuenta DPD; vender en múltiples sitios a través de un tablero central; sellar los libros electrónicos en PDF con la información del comprador y luego encriptarlos para evitar que se imprima o copie el texto; vender **descargas, servicios, tangibles o códigos de claves**.

Tarifas: no hay comisión por venta, sólo un precio fijo mensual. Los planes empiezan en 10 dólares al mes para 20 productos y 1 GB de almacenamiento.

## 10. E-junkie



**E-junkie** es otro carrito de compras simple, con precio fijo mensual, *para vender bienes digitales y físicos*. Incrusta su botón de pago en tu sitio. Los clientes pueden pagar con una elección de múltiples procesadores de pago. Después del pago, automatiza la descarga de archivos y códigos. E-junkie apoya la venta de productos físicos con el cálculo de impuestos y envíos y la gestión de inventario.

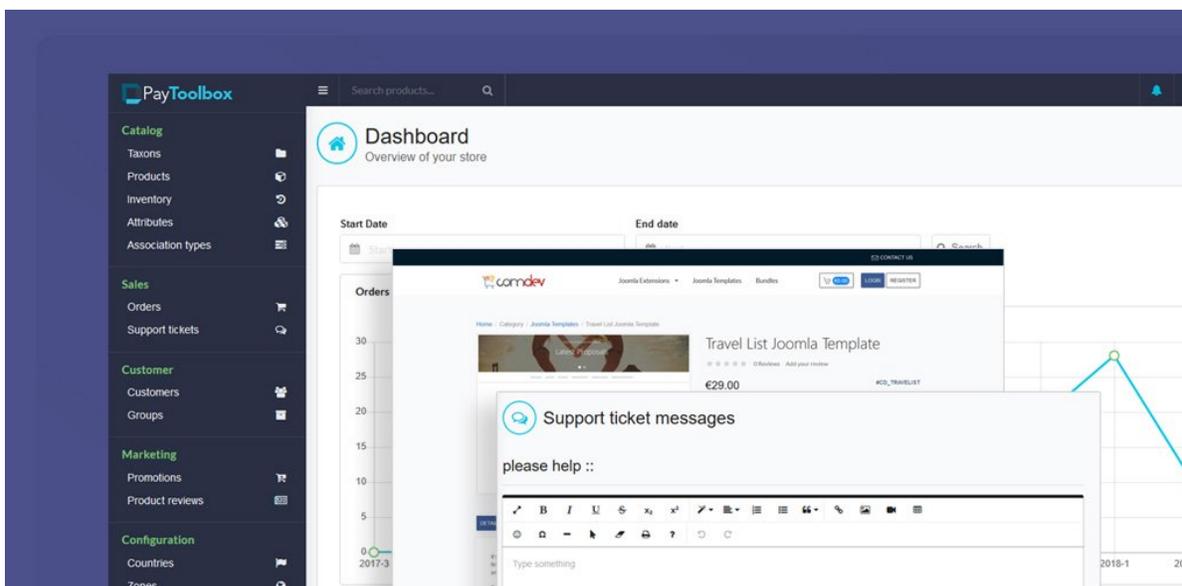
Tarifas: los planes comienzan a partir de US\$5 por mes para 10 productos y 200 MB de almacenamiento.

## 11. [ClickBank](#)

The screenshot displays the ClickBank website interface. At the top right, there is a 'INTERNATIONAL' link. The main navigation bar includes 'CLICKBANK®', 'AFFILIATE MARKETPLACE', 'CUSTOMER SUPPORT', 'CREATE ACCOUNT', and 'LOGIN'. Below the navigation is a large banner for 'Jamorama.com' with the tagline 'The Ultimate Guitar Learning Guide'. The banner text reads: 'Amaze your friends. YouTube guitar guru < Mark McKenzie's courses take you from beginner to expert in no time.' and includes a 'Learn More' button. Below the banner, there are sections for 'Categories' (with 'Arts & Entertainment' selected) and 'Featured Products'.

**ClickBank** es un nombre muy conocido entre los que se han dedicado al marketing en Internet durante los últimos años. Es la plataforma más conocida para la venta y la compra de bienes digitales. Es el mercado perfecto para cualquiera que quiera llegar a una base de clientes que siempre están buscando aprender algo nuevo y único sobre su propio mercado específico. El programa de afiliados es conocido por generar hasta cientos de miles de dólares en ingresos para aquellos que quieren utilizar todo el potencial de las herramientas de promoción de ClickBank. Muchos de los productos de ClickBank son en realidad para enseñar a otros cómo usar el marketing de Internet en todo su potencial, últimamente profundizando en cosas como el marketing por correo electrónico y las técnicas de promoción orgánica.

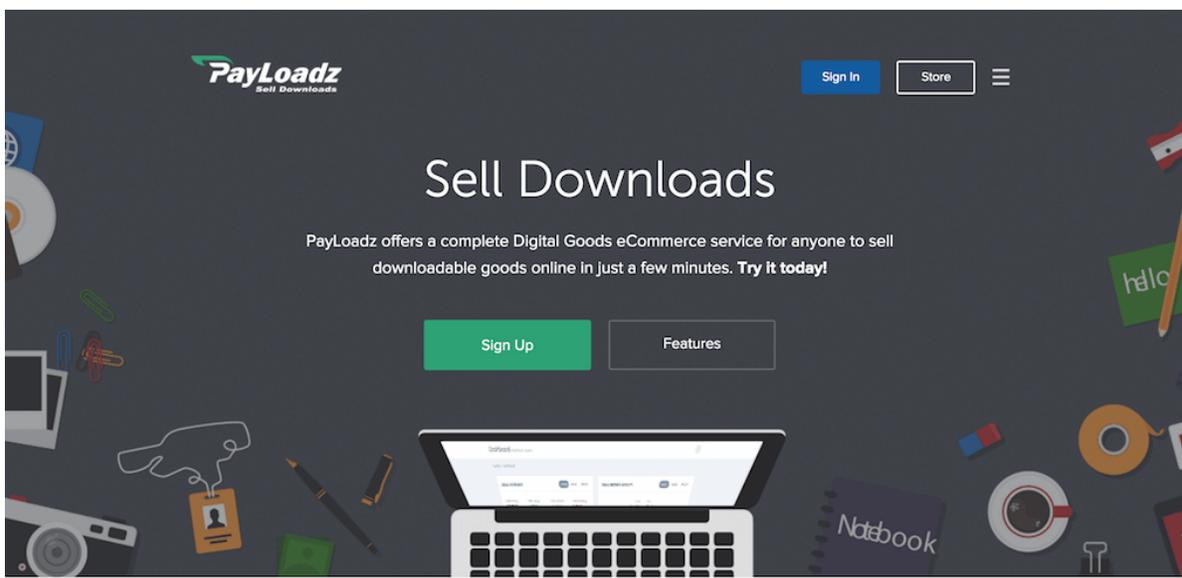
## 12. PayToolbox



**PayToolbox** es una solución integral para los mercados online de productos digitales. Esta plataforma proporciona herramientas fáciles de usar para desplegar tu sitio de comercio digital de forma rápida y sencilla. El frente de la tienda está pre-configurado para su uso inmediato. O bien, puedes personalizarlo con tu propia marca. Una interfaz de administración te da un control total. La función de venta rápida proporciona integración con los medios sociales a través de enlaces directos a tus productos y servicios. Una vez que el pago ha sido procesado, los enlaces se envían por correo electrónico al cliente para su descarga instantánea. También se incluye el servicio posventa; los clientes pueden ver su historial de compras y pueden crear tickets de soporte si necesitan más ayuda. Los tickets de soporte también incluyen los detalles del pedido y el vencimiento de la suscripción para revisar fácilmente la información de la compra. También incluyen soporte multilingüe, facilidad de uso de los móviles y gestión de divisas e impuestos. Si estás buscando una solución de comercio digital lista para usar con una amplia gama de características, PayToolbox es una muy buena opción.

Tarifas: desde US\$150 al año, para máximo 30 productos, atributos y descuentos.

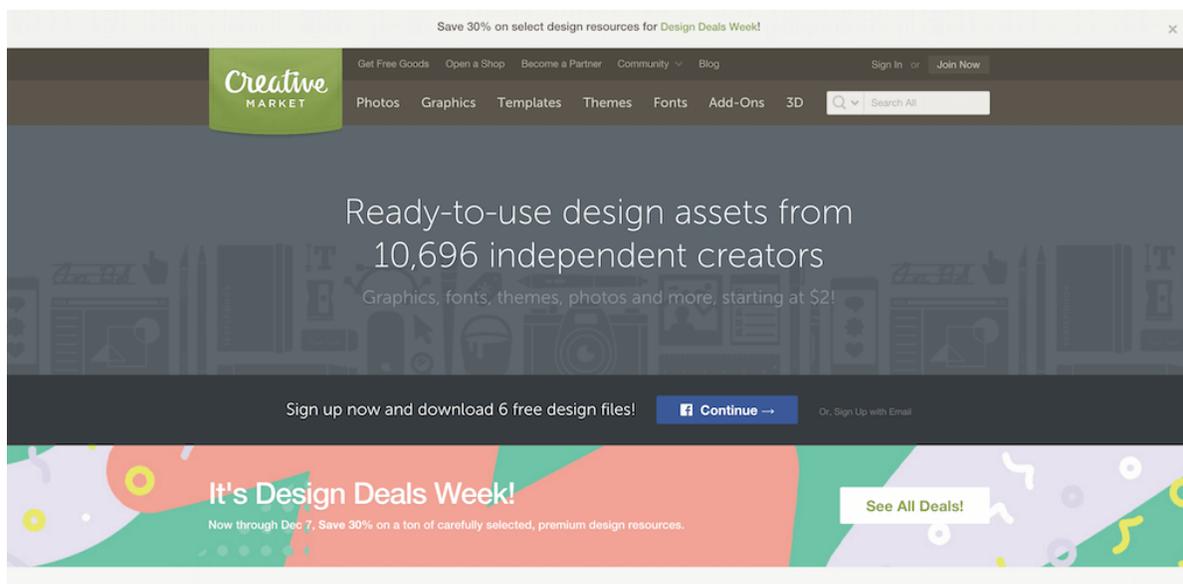
### 13. [PayLoadz](#)



**PayLoadz** existe desde hace más de una década, con más de 200.000 vendedores que ofrecen un total de más de 1.000.000 de artículos. PayLoadz puede lanzar tu propia página de ventas en pocos minutos. Los productos digitales que quieres vender pueden ser **artículos descargables como software, libros electrónicos, música, películas, arte digital, manuales, artículos, artesanías, plantillas, archivos** y cualquier otra cosa que pueda ser descargada. El servicio automatizado entrega tus productos a tus clientes instantáneamente después del pago. Los clientes te pagan directamente en tu propia cuenta PayPal, sin tener que esperar depósitos. PayLoadz puede convertir y naturalmente ayudarte a hacer ventas.

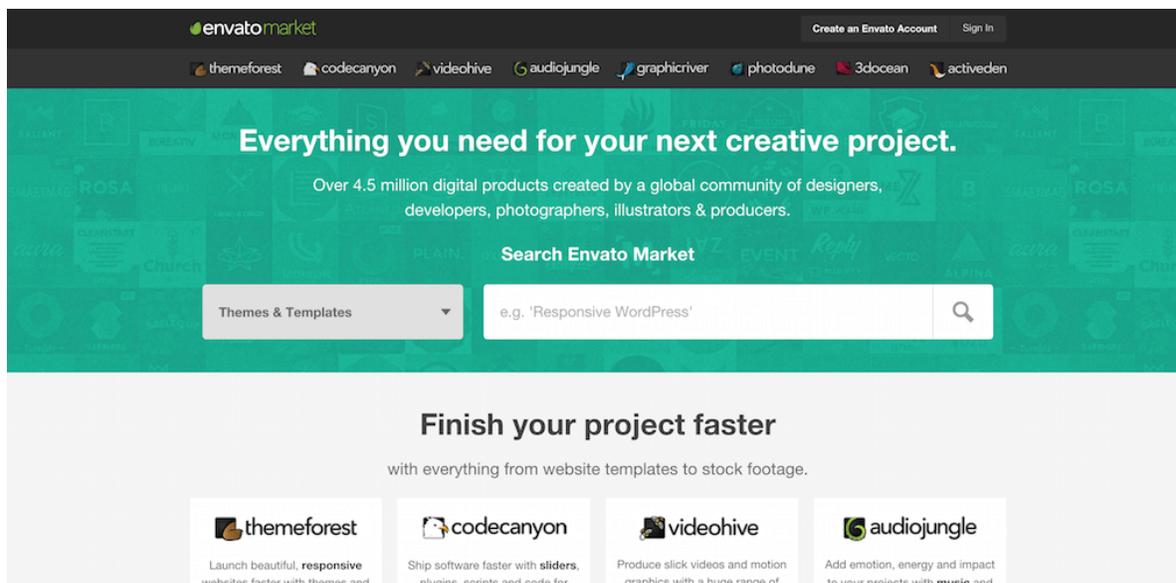
Tarifas: US\$19,95 al mes, más 2,9% y US\$0,29 por transacción.

## 14. Creative Market



**Creative Market** es el hogar de más de 10.000 artistas. Esto involucra a los diseñadores y desarrolladores que comparten y venden sus trabajos más únicos y hermosos en el mercado. Cualquiera puede convertirse en un vendedor, aunque hay un proceso de aprobación previo. Además, necesitan exponerse a cientos de miles de visitantes mensuales. Llegan a encontrar cosas como fotografías únicas para sus proyectos, gráficos como objetos y texturas, plantillas de todo tipo. También visitan para los temas del sistema de gestión de contenidos y más. Puedes subir tus trabajos para venderlos, o convertirte en afiliado, con lo cual puedes ganar un 10% de comisión por cada venta que hagas.

## 15. [Envato Market](#)



The screenshot shows the Envato Market homepage. At the top, there's a navigation bar with the Envato Market logo and links for 'Create an Envato Account' and 'Sign In'. Below this, a horizontal menu lists various categories: themeforest, codecanyon, videohive, audiojungle, graphicriver, photodune, 3docean, and activeden. The main content area has a green background with the headline 'Everything you need for your next creative project.' and a sub-headline 'Over 4.5 million digital products created by a global community of designers, developers, photographers, illustrators & producers.' A search bar is prominently displayed with the text 'Search Envato Market' and a search icon. Below the search bar, there's a dropdown menu for 'Themes & Templates' and a search input field containing 'e.g. 'Responsive WordPress''. The bottom section is titled 'Finish your project faster' and features four featured categories: 'themeforest' (Launch beautiful, responsive websites faster with themes and...), 'codecanyon' (Ship software faster with sliders, plugins, scripts and code for...), 'videohive' (Produce slick videos and motion graphics with a huge range of...), and 'audiojungle' (Add emotion, energy and impact to your projects with music and...).

La base de datos de [Envato](#) consiste en más de 5.000.000 de productos digitales únicos, que permiten a los clientes construir sus sueños e ideas en cuestión de minutos.

El ecosistema de mercados digitales de Envato ayuda a millones de personas de todo el mundo a ser creativas y a ganar dinero en línea. Cuando creas una cuenta y aceptas estos términos, te conviertes en miembro de la comunidad. Tendrás una cuenta en [Envato Market](#), que son plataformas que permiten a los miembros comprar y vender licencias para usar artículos digitales como temas de *sitios web*, *música de producción*, *archivos de proyectos de gráficos en movimiento*, *código de software*, *vectores*, *imágenes* y mucho, mucho más. En Envato Market, los compradores y los autores (vendedores) realizan transacciones directamente entre ellos y Envato proporciona la plataforma para permitir que las transacciones se realicen. Si ya tienes una cuenta en Envato Market, cualquier transacción se registra en el estado de cuenta de su miembro, que registra los pagos realizados por tí a los autores, a través de Envato Market (como comprador) y por los compradores a través de Envato Market a tí (como autor).

## 16. [Sellwire](#)

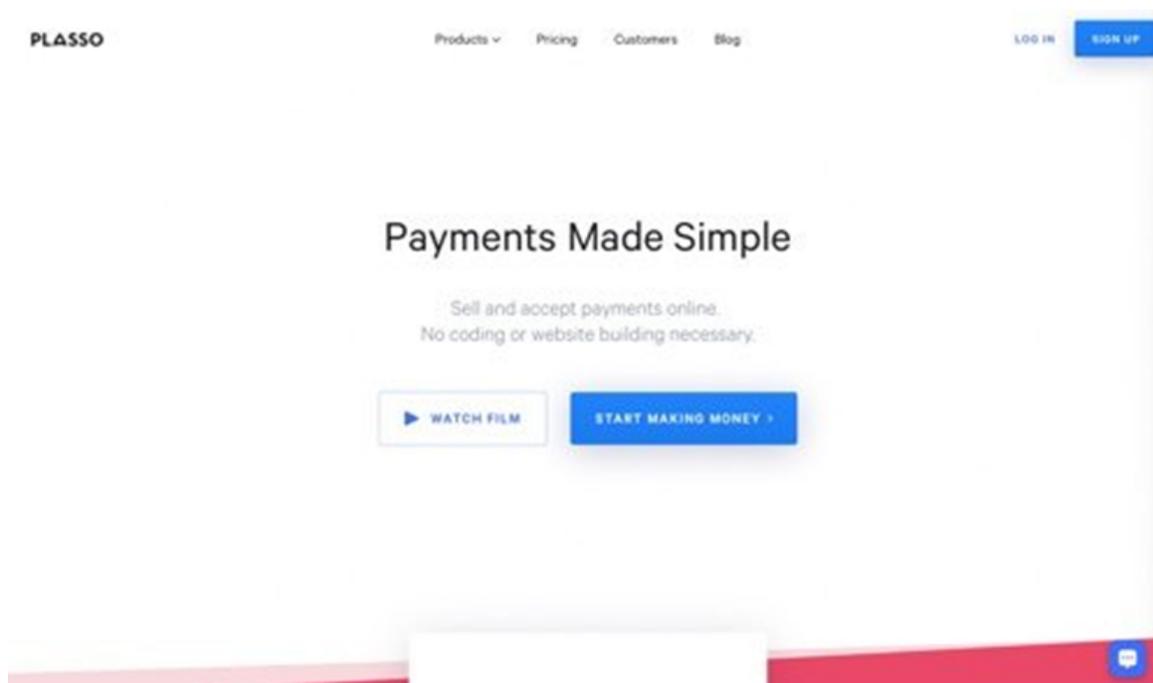
The screenshot shows the Sellwire website landing page with a blue background. The navigation menu includes 'Sellwire', 'Features', 'Pricing', and 'Blog'. There are 'Login' and 'Sign Up' buttons. The main headline reads 'The Easiest Way to Sell Your Digital Goods Online'. Below it, a sub-headline states 'Powering \$830,479 of sales and counting, and it's as simple as sharing a link.' The dashboard interface shows a 'Files' table with columns for Name, Version, Purchase URL, Upload Date, Price, Total Views, Total Orders, Total Sold, and Total Downloads. The table contains four rows of data for a file named 'wp-button.png'.

| Name          | Version | Purchase URL  | Upload Date | Price | Total Views | Total Orders | Total Sold | Total Downloads |
|---------------|---------|---------------|-------------|-------|-------------|--------------|------------|-----------------|
| wp-button.png | 1.0     | sellwire2y DP | Oct 3, 2011 | €1.99 | 10,000      | 10,000       | 10,000     | 10,000          |
| wp-button.png | 1.0     | sellwire2y DP | Oct 3, 2011 | €1.99 | 10,000      | 10,000       | 10,000     | 10,000          |
| wp-button.png | 1.0     | sellwire2y DP | Oct 3, 2011 | €1.99 | 10,000      | 10,000       | 10,000     | 10,000          |
| wp-button.png | 1.0     | sellwire2y DP | Oct 3, 2011 | €1.99 | 10,000      | 10,000       | 10,000     | 10,000          |

**Sellwire** te ofrece una plataforma de venta simple, que tiene muchas características. Tiene gestión de archivos, seguimiento y gestión de pedidos y ofertas promocionales. Sellwire también ofrece informes sobre el rendimiento de tus productos, en cualquier situación. Admite pagos con PayPal y Stripe, lo que significa que todas tus transacciones se procesarán con una capa extra de seguridad.

Tarifas: desde US\$ 9 dólares al mes. Contempla hasta 10 archivos, ancho de banda, almacenamiento y versiones de archivo ilimitados.

## 17. [Plasso](#)



La misión de **Plasso** es hacer que el crecimiento de un negocio en línea sea accesible a cualquiera. Para ello, la plataforma proporciona herramientas sencillas para que las empresas vendan **bienes digitales y físicos**, envíen facturas y cobren. Vende tus **libros electrónicos, vídeos, música u otros productos digitales**. Puedes crear un negocio de membresía o suscripción. Puedes cobrar por los servicios, aceptar donaciones, vender pre-pedidos y más. Los recibos, las notificaciones de envío, los próximos cargos y más, se envían automáticamente a tus clientes.

Tarifa: el plan básico tiene una comisión de transacción del 4%. El plan premium es de US\$41 por mes, con una comisión de transacción del 1%.

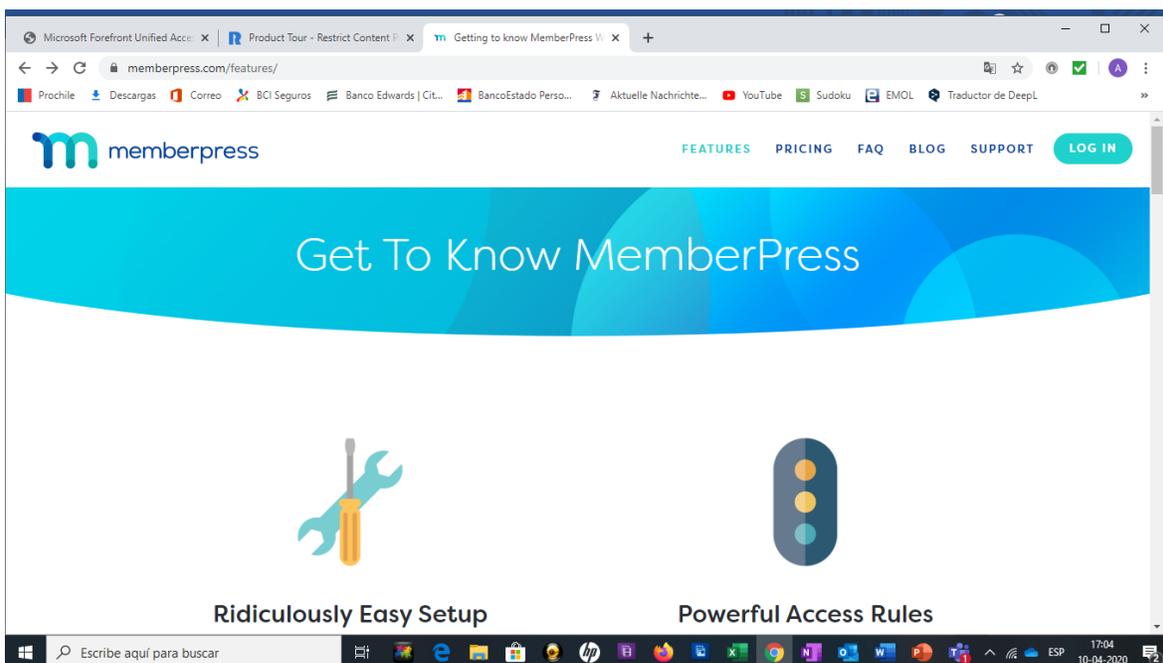
## 18. [Easy Digital Downloads](#)



**Easy Digital Downloads** es una solución para que los comerciantes de WordPress vendan productos digitales. Cuenta con códigos de descuento, seguimiento de la actividad de descarga y mucho más. Easy Digital Downloads tiene una plataforma de informes incorporada para ver fácilmente las estadísticas y hacer informes personalizados.

Tarifas: el paquete inicial es de US\$108.50 al año. Las extensiones empiezan a partir de US\$19.

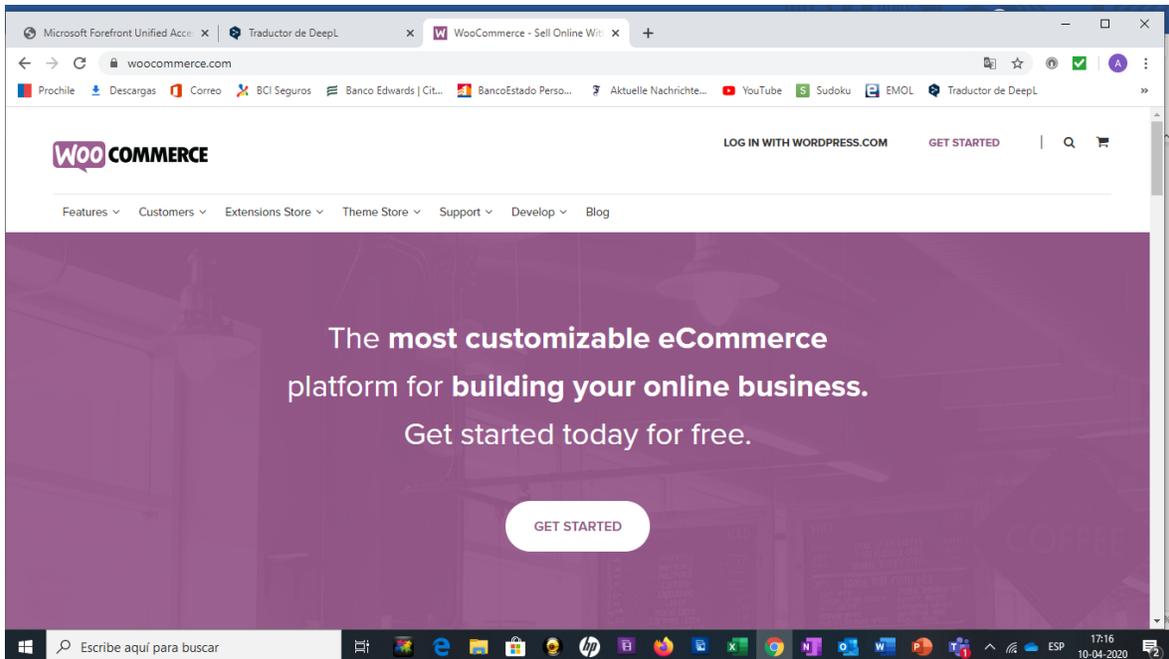
## 19. MemberPress



**MemberPress** es un plugin de membresía (suscripciones) de WordPress, fácil de usar. Te ayudará a empezar a cobrar instantáneamente a tus usuarios por el acceso a tu contenido; a crear, gestionar y hacer un seguimiento de las suscripciones de los miembros y a vender productos de descarga digital con toda confianza. Además de estas características, MemberPress te permitirá gestionar a sus miembros concediendo y revocando su acceso a **publicaciones, páginas, vídeos, categorías, etiquetas, feeds, comunidades, archivos digitales** y más, en función de las membresías a las que pertenezcan.

Tarifas: el plan básico cuesta desde US\$149/año y permite tener un sitio y contenidos y suscriptores ilimitado, así como más de 10 integraciones.

## 20. WooCommerce



**WooCommerce** es una plataforma de comercio electrónico de código abierto, completamente personalizable para los empresarios de todo el mundo. Está construido sobre WordPress, el software que impulsa más del 34% de la web.

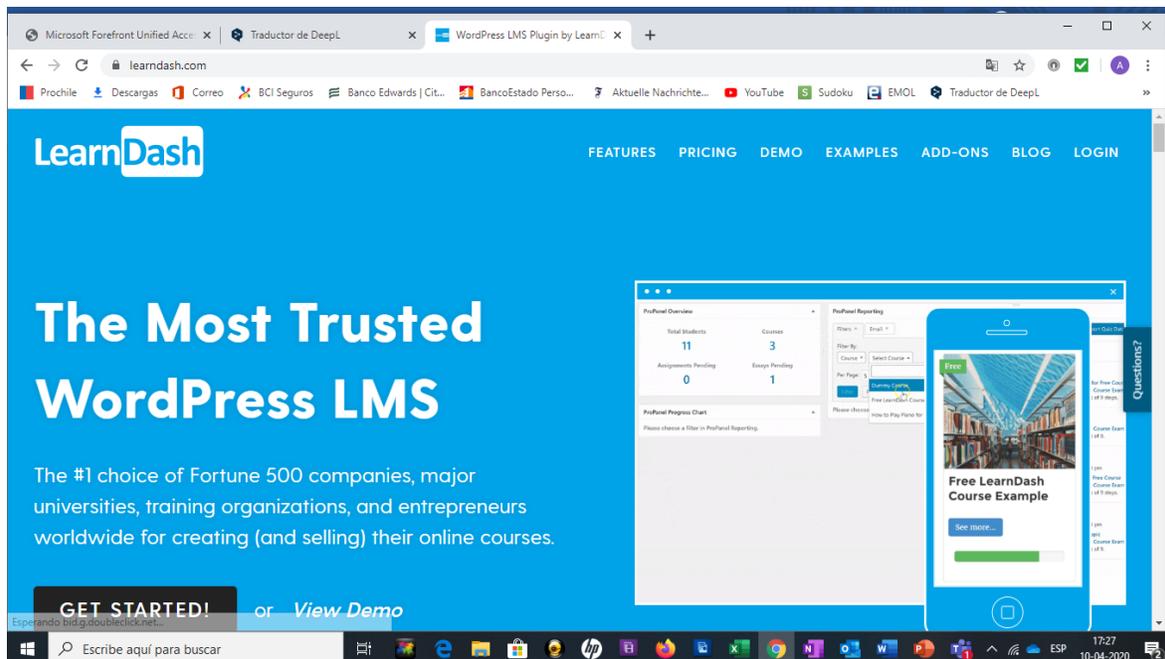
WooCommerce integra perfectamente el comercio con el contenido. Todo lo que necesitas está en un solo lugar.

Puedes vender cualquier cosa: desde productos físicos y descargas digitales, hasta suscripciones, contenido e incluso citas.

Tarifas: sin gastos de instalación ni cuota mensual. Se cobra 2.9% + US\$ 0,30 por transacción para una tarjeta de crédito o débito emitida en los EE.UU.

+1% para transacciones pagadas con una tarjeta emitida fuera de los EE.UU.

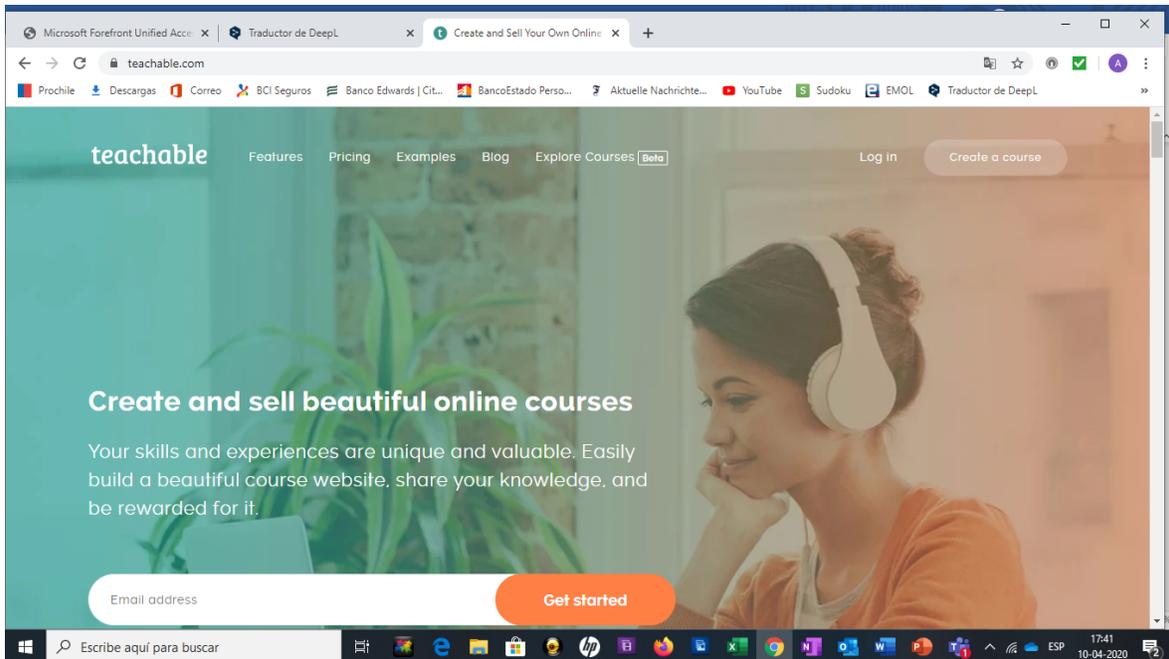
## 21. Learn Dash



**Learn Dash** permite crear y vender cursos online fácilmente, entregar cuestionarios, otorgar certificados, administrar usuarios, descargar informes y mucho más. Con LearnDash tienes acceso a las últimas tendencias de la industria del e-learning para crear experiencias de aprendizaje robustas.

Tarifas: desde US\$159 anuales y permite hasta un sitio, con usuarios y cursos ilimitados, entrega de certificados e integraciones gratuitas.

## 22. Teachable



**Teachable** te permite empaquetar y personalizar contenidos, como cursos en línea, crear atractivas conferencias multimedia. Puedes añadir archivos de vídeo, imagen, texto, audio y PDF. Importa fácilmente el contenido directamente desde Dropbox, Google Drive o OneDrive. Puedes construir un sitio web o trabajar con tu sitio web existente o crear nuevas páginas. Llega a los estudiantes de todo el mundo en cualquier idioma.

Fuente: Prochile, Sellfy, Shopify, PracticalEcommerce

<https://blog.sellfy.com/101-digital-products-you-can-sell-online/>

<https://www.shopify.com/blog/digital-products>

<https://www.practicalecommerce.com/12-platforms-to-sell-digital-downloads>

Abril 2020