



ARQUITECTURA
DE IMPERIO
COLECCIÓN EDITORIAL

ARQUITECTURA DE IMPERIO — LIBRO 3

WORKBOOK NEX-EDS 90

Ecosistemas Digitales Rentables

Guía práctica para capturar, automatizar, medir, aprender y escalar en 90 días

Dimensión operativa	Función en el ecosistema	Verbo de acción
1. Nexo de Atracción	Atraer prospectos correctos desde canales identificados.	ATRAER
2. Estructura de Captura	Convertir atención en datos propios y autorizados.	CAPTAR
3. Experiencia de Conversión	Conectar interés, confianza, seguimiento y decisión.	CONVERTIR
4. Escalamiento Automatizado	Reducir tareas repetitivas sin perder criterio humano.	AUTOMATIZAR
5. Data y Decisiones	Medir lo que cambia decisiones y evita fugas.	MEDIR
6. Sostenibilidad y Monetización	Diseñar continuidad, margen, recompra y valor escalable.	MONETIZAR

Propósito del workbook: Este cuaderno convierte el libro Ecosistemas Digitales Rentables en una ruta de implementación. No está diseñado para llenar páginas por apariencia, sino para construir activos digitales, capturar datos propios, ordenar pipeline, automatizar con criterio, medir decisiones y monetizar con evidencia.

Campo	Respuesta / evidencia
Nombre	
Empresa / emprendimiento	
Fecha de inicio	
Fecha objetivo día 90	
Canal digital más usado hoy	

Autor: Byron Yucailla

Una publicación de NIA HUB · By Consulting · Latinoamericana de Negocios

Recursos oficiales: <https://latinoamericanadeneg.com/recursos>

INTRODUCCIÓN

Cómo usar este workbook

De la presencia digital dispersa a una arquitectura que deja evidencia

Este workbook convierte el libro Ecosistemas Digitales Rentables en acción práctica. No está diseñado para leerse como teoría ni para llenar espacios por apariencia. Está diseñado para completarse con datos reales, evidencias, decisiones y responsables. Trabájalo junto con el eBook: lee el capítulo, identifica la herramienta relacionada, completa la plantilla, ejecuta la acción de 24 horas y guarda evidencia. La meta no es llenar páginas; la meta es construir un ecosistema digital más medible y menos dependiente del esfuerzo manual.

Regla NEX-EDS: No automatices antes de ordenar. No inviertas en tráfico antes de tener captura. No escales antes de medir. Primero diagnostica; luego construye; después automatiza; finalmente mide, monetiza y mejora.

Nota metodológica: NEX-EDS es la metodología. Ruta NEX-EDS 90 es el plan de implementación en 90 días. Workbook NEX-EDS 90 es el recurso práctico de trabajo.

Aviso de uso

Este material tiene fines educativos, estratégicos y empresariales. No constituye asesoría legal, financiera, tributaria, contable, laboral, regulatoria, de inversión ni de protección de datos personalizada. La implementación queda bajo responsabilidad del lector, negocio o equipo que utilice estas herramientas.

Campo	Respuesta / evidencia
Objetivo principal del ecosistema en 90 días	
Mayor fuga digital actual	
Primer activo propio que debo construir	
Indicador que revisaré cada semana	

MAPA DE TRABAJO

Índice del workbook

Herramientas, diagnósticos y tableros de implementación

Sección	Herramientas
Módulo 1 - Diagnóstico del ecosistema digital	1. Diagnóstico de madurez · 2. Lectura de prioridad · 3. Dependencia de redes · 4. Activos propios · 5. Fugas digitales
Módulo 2 - Arquitectura de atracción y captura	6. Nexo de atracción · 7. Perfil digital rentable · 8. Recurso de captación · 9. Página de captura · 10. Permisos y confianza
Módulo 3 - Conversión, pipeline y seguimiento	11. Embudo de datos · 12. CRM/Pipeline · 13. Nutrición · 14. Seguimiento · 15. Objeciones digitales
Módulo 4 - Automatización, datos e IA	16. Escalamiento automatizado · 17. Pipeline digital · 18. Base relacional · 19. Webhooks · 20. Lead scoring · 21. Limpieza de datos · 22. IA aplicada · 23. Dashboard · 24. Métricas · 25. Decisiones · 26. Herramientas
Módulo 5 - Sostenibilidad y monetización	27. Modelos de monetización · 28. Escalera de valor · 29. Retención y comunidad · 30. Primera prueba monetizable
Módulo 6 - Ruta NEX-EDS 90	31. Tablero días 1-30 · 32. Tablero días 31-60 · 33. Tablero días 61-90 · 34. Checklist final · 35. Evaluación día 90 · 36. Próximo ciclo

Criterio de trabajo

Verificación	Hecho	Nota / evidencia
Completar con datos reales, no con intención optimista.	[]	
Marcar una fuga prioritaria por semana.	[]	
Guardar evidencia: capturas, reportes, registros, tableros o decisiones.	[]	
No automatizar lo que todavía no está definido.	[]	
Repetir el diagnóstico al día 90 para medir avance.	[]	

MÉTODO

Mapa del Método NEX-EDS

Lectura rápida antes de completar las herramientas

Dimensión	Pregunta estratégica	Evidencia mínima
Nexo de Atracción	¿Cómo atraigo prospectos correctos desde canales identificados?	Canal priorizado, mensaje visible, origen del prospecto.
Estructura de Captura	¿Cómo convierto atención en datos propios y autorizados?	Formulario, recurso de captación, consentimiento, base.
Experiencia de Conversión	¿Cómo conecto interés, confianza, seguimiento y decisión?	Ruta, propuesta, pipeline, secuencia, objeciones.
Escalamiento Automatizado	¿Qué proceso puedo automatizar sin perder criterio humano?	Evento, trigger, responsable, alerta, revisión.
Data y Decisiones	¿Qué dato revisaré para corregir fugas y no opiniones?	Dashboard, lead scoring, limpieza de datos, decisión semanal.
Sostenibilidad y Monetización	¿Cómo convierto el ecosistema en continuidad y valor rentable?	Escalera de valor, recompra, comunidad, prueba monetizable.

Lectura de avance: Si una dimensión no deja evidencia observable, todavía es una intención. El ecosistema digital inicia cuando cada etapa deja registro, responsable, dato y siguiente acción.

Campo	Respuesta / evidencia
Dimensión más débil hoy	
Primera fuga que debo corregir	
Dato que todavía no estoy midiendo	

MÓDULO 1

Módulo 1 - Diagnóstico del ecosistema digital

Ver el sistema antes de corregirlo

Objetivo: identificar dónde estás hoy, qué tan dependiente eres de redes sociales, qué activos digitales tienes y dónde se pierden prospectos, datos, ventas y seguimiento.

Evidencia mínima del módulo: un puntaje honesto, una fuga priorizada, un activo propio a construir y una acción concreta para los próximos siete días.

Verificación	Hecho	Nota / evidencia
Haré el diagnóstico con evidencia, no con intención.	[]	
Identificaré una fuga prioritaria, no diez.	[]	
Guardaré capturas, reportes o registros como evidencia.	[]	

1. Diagnóstico de Madurez Digital NEX-EDS

Puntúa con evidencia, no con intención

Instrucción: evalúa cada dimensión del 1 al 5. 1 significa “no existe o depende de memoria”. 5 significa “existe, se usa, deja evidencia y puede mejorar sin depender totalmente del fundador”.

Dimensión	Pregunta clave	Puntaje 1-5	Evidencia
Nexo de Atracción	¿Atraigo prospectos correctos desde canales identificados?		
Estructura de Captura	¿Convierto atención en datos propios y autorizados?		
Experiencia de Conversión	¿Tengo una ruta clara desde interés hasta compra?		
Escalamiento Automatizado	¿Reduzco tareas repetitivas con procesos simples?		
Data y Decisiones	¿Mido resultados para tomar decisiones?		
Sostenibilidad y Monetización	¿Tengo continuidad después de la primera venta?		
Campo		Respuesta / evidencia	
Puntaje total			
Dimensión más fuerte			
Dimensión más débil			
Primera acción de esta semana			

2. Diagnóstico NEX-EDS - lectura y prioridad

Convertir puntaje en decisión

Puntaje total	Lectura	Prioridad de acción
6 a 12	Caos digital crítico	Elegir una fuga, documentar un proceso y construir un activo propio mínimo.
13 a 18	Dependencia digital vulnerable	Ordenar captura, base de datos, pipeline y primera rutina de medición.
19 a 24	Ecosistema básico en transición	Instalar automatizaciones simples, dashboard y criterios de seguimiento.
25 a 30	Ecosistema rentable emergente	Escalar con control, segmentación, IA supervisada y monetización recurrente.

Campo	Respuesta / evidencia
Total obtenido	
Área con menor puntaje	
Fuga digital que corregiré primero	
Acción concreta en las próximas 24 horas	
Evidencia que voy a guardar	

Prioridad: No intentes corregir todo el ecosistema a la vez. Elige la fuga que más dinero, tiempo o confianza esté drenando esta semana.

3. Mapa de Dependencia de Redes

Diferenciar canal útil de dependencia peligrosa

Instrucción: marca sí o no y anota evidencia. Una red social puede ser canal útil; se vuelve dependencia cuando ahí viven todos los contactos, conversaciones, datos y ventas.

Pregunta	Sí	No	Observación
¿Mis ventas dependen principalmente de una red social?	[]	[]	
¿Si dejo de publicar una semana, bajan las oportunidades?	[]	[]	
¿Tengo base de datos propia fuera de redes?	[]	[]	
¿Uso una página o formulario de captura?	[]	[]	
¿Tengo CRM, hoja o sistema de seguimiento?	[]	[]	
¿Puedo contactar prospectos fuera del algoritmo?	[]	[]	
¿Tengo una ruta de recompra o comunidad?	[]	[]	
Campo	Respuesta / evidencia		
Mi nivel de dependencia: Alto / Medio / Bajo			
Primer activo propio a construir o mejorar			
Canal que debo conectar a captura			

4. Matriz de Activos Digitales Propios

Lo que el negocio conserva cuando deja de publicar

Activo	Existe	Débil	No existe	Acción de mejora
Página web o página de recursos	[]	[]	[]	
Landing page o formulario	[]	[]	[]	
Base de datos	[]	[]	[]	
CRM / Pipeline	[]	[]	[]	
Lista de correos o comunidad	[]	[]	[]	
Recurso de Captación (Lead Magnet)	[]	[]	[]	
Secuencia de nutrición	[]	[]	[]	
Dashboard de métricas	[]	[]	[]	
Historial de consentimiento	[]	[]	[]	
Oferta o escalera de valor	[]	[]	[]	

Lectura práctica: A mayor activo propio, menor dependencia del algoritmo y mayor capacidad de medición, seguimiento y monetización.

5. Mapa de Fugas Digitales

Dónde se escapan prospectos, datos, ventas y continuidad

Etapas	Pregunta clave	Fuga detectada	Impacto	Acción correctiva
Atracción	¿De dónde llegan los prospectos?		Alto / Medio / Bajo	
Captura	¿Dónde quedan sus datos?		Alto / Medio / Bajo	
Seguimiento	¿Quién los contacta y cuándo?		Alto / Medio / Bajo	
Conversión	¿Qué ruta siguen hasta comprar?		Alto / Medio / Bajo	
Retención	¿Qué ocurre después de la venta?		Alto / Medio / Bajo	
Datos	¿Qué no estamos midiendo?		Alto / Medio / Bajo	
Campo		Respuesta / evidencia		
La fuga más costosa hoy				
La corregiré con esta acción				
Evidencia que confirmará mejora				

MÓDULO 2

Módulo 2 - Arquitectura de atracción y captura

De la atención dispersa a datos propios y autorizados

Objetivo: crear una ruta mínima donde cada canal de atracción tenga un destino, una promesa, un recurso, una captura y un siguiente paso.

Evidencia mínima del módulo: un canal priorizado, un perfil de prospecto rentable, un recurso de captación, una página o formulario y un criterio de consentimiento.

6. Mapa del Nexo de Atracción

Calidad de tráfico antes que volumen

Canal	Tipo de tráfico	Calidad del prospecto	Acción siguiente
Redes sociales	Orgánico / Pagado	Frío / Tibio / Caliente	
Referidos	Relacional	Frío / Tibio / Caliente	
Anuncios	Pagado	Frío / Tibio / Caliente	
Email / base propia	Base propia	Frío / Tibio / Caliente	
Alianzas	Relacional	Frío / Tibio / Caliente	
Eventos / charlas	Relacional	Frío / Tibio / Caliente	
Búsqueda orgánica	Orgánico	Frío / Tibio / Caliente	
Campo		Respuesta / evidencia	
Canal más valioso hoy			
Canal que debo conectar a captura			
Canal que debo pausar o corregir			

7. Perfil Digital Rentable

No todos los clics merecen seguimiento

Instrucción: define el prospecto que conviene atraer y filtrar. Un buen prospecto digital tiene problema real, capacidad razonable, señales observables y encaje con tu oferta.

Campo	Respuesta / evidencia
Mi prospecto ideal tiene este problema	
Quiere lograr este resultado	
Puede pagar porque	
Valora mi solución porque	
No es buen prospecto cuando	
Canales donde puedo encontrarlo	
Señales digitales que indican interés	
Primer recurso que puede ayudarlo	

8. Fórmula de Recurso de Captación (Lead Magnet)

Recurso útil + captura + siguiente paso

Instrucción: diseña un recurso que resuelva una pequeña parte del problema y capture datos autorizados. No es un regalo decorativo: es la primera pieza de arquitectura del ecosistema.

Campo	Respuesta / evidencia
Problema específico	
Resultado inicial prometido	
Formato práctico	
Datos que capturará	
Oferta posterior conectada	
Siguiente paso después de la descarga	
Nombre del recurso de captación	

Criterio: Un recurso no se mide por lo bonito que se ve, sino por su capacidad de atraer al cliente correcto, capturar datos útiles y abrir el siguiente paso.

9. Arquitectura de Página de Captura

Claridad, confianza y acción

Campo	Respuesta / evidencia
Título principal	
Subtítulo específico	
Beneficio 1	
Beneficio 2	
Beneficio 3	
Datos que solicitaré	
Botón de acción	
Mensaje posterior al registro	
Siguiente paso del ecosistema	

Lectura práctica: Una página de captura no debe pedir datos por pedir. Debe explicar valor, generar confianza y dejar claro qué ocurrirá después del registro.

10. Permisos, datos y confianza digital

Capturar datos sin romper confianza

Instrucción: antes de capturar datos, define qué pedirás, para qué lo usarás, qué valor recibirá el prospecto y cómo respetarás su consentimiento. Adapta esto a la normativa aplicable a tu país o mercado.

Elemento	Decisión / criterio
Dato mínimo necesario	
Finalidad del dato	
Mensaje de consentimiento	
Frecuencia de contacto	
Opción de salida / baja	
Responsable de la base	
Lugar donde se guardará la información	
Riesgo a evitar	
Campo	Respuesta / evidencia
Texto breve de autorización o consentimiento	
Acción para mejorar confianza esta semana	

MÓDULO 3

Módulo 3 - Conversión, pipeline y seguimiento

Del dato autorizado a la oportunidad comercial

Objetivo: construir una ruta mínima que conecte canal, recurso, CRM/Pipeline, seguimiento, oferta y continuidad. Un embudo sin seguimiento es solo una página bonita.

Evidencia mínima del módulo: un embudo de datos, un pipeline simple, una secuencia de nutrición, un guion de seguimiento y una lectura de objeciones.

11. Embudo de Datos NEX-EDS

La ruta simple antes de la automatización

Campo	Respuesta / evidencia
Canal de atracción	
Perfil digital rentable	
Problema urgente	
Recurso de Captación	
Página o formulario	
CRM / Pipeline o base de datos	
Secuencia de seguimiento	
Oferta de entrada	
Oferta principal	
Oferta posterior	
Métrica semanal	

Lectura de prioridad: Si no existe canal claro, empieza por atracción. Si hay interés pero no datos, corrige captura. Si hay datos pero no ventas, corrige seguimiento, oferta o cierre.

12. CRM / Pipeline Base de Datos

Memoria comercial mínima para no depender de chats sueltos

Nombre	Canal	Necesidad	Etapas	Última interacción	Próxima acción	Responsable	Resultado

Etapas sugeridas: Nuevo contacto · Calificado · En conversación · Propuesta enviada · Cierre pendiente · Cliente · Nutrición futura

Campo	Respuesta / evidencia
Herramienta que usaré como CRM / Pipeline inicial	_____
Responsable de actualizarlo	_____
Día fijo de revisión del pipeline	_____

13. Secuencia de Nutrición de 7 Días

Educar sin perseguir

Día	Intención	Mensaje / idea central	Oferta o siguiente paso
1	Entrega del recurso		
2	Problema central		
3	Caso de campo		
4	Herramienta práctica		
5	Objeción común		
6	Ruta de solución		
7	Invitación		
Campo		Respuesta / evidencia	
Oferta o siguiente paso del día 7			
Indicador de respuesta que mediré			

14. Guion de Seguimiento Inteligente

No perseguir: continuar con contexto

Campo	Respuesta / evidencia
Nombre del prospecto	
Problema detectado	
Recurso que recibió	
Objeción probable	
Mensaje de seguimiento 1	
Mensaje de seguimiento 2	
Mensaje de seguimiento 3	
Siguiente acción	

Regla de seguimiento: Un buen seguimiento recuerda contexto, aporta valor y propone una acción clara. No presiona, no manipula y no convierte la urgencia del vendedor en carga para el cliente.

15. Mapa de Objeciones Digitales

Precio, tiempo, confianza y comparación

Objeción	Qué puede significar	Respuesta estratégica	Recurso de apoyo
Está caro	No percibe valor o compara mal.		
Lo pienso	No hay urgencia o falta claridad.		
Mándeme información	Quiere distancia o necesita educación.		
No confío todavía	Falta prueba, relación o evidencia.		
Estoy comparando	No entiende diferencia o riesgo.		
Ahora no tengo tiempo	No ve prioridad suficiente.		
Campo		Respuesta / evidencia	
Objeción más frecuente			
Recurso que puedo crear para responderla			

MÓDULO 4

Módulo 4 - Automatización, datos e IA

Tecnología simple para decidir mejor

Objetivo: automatizar lo repetitivo, conectar herramientas, cuidar datos y conservar criterio humano en conversaciones sensibles.

Evidencia mínima del módulo: un pipeline conectado, una base relacional mínima, un flujo de automatización real, criterios de scoring, limpieza de datos, IA aplicada y dashboard de decisión.

16. Matriz de Escalamiento Automatizado

Primero proceso, luego herramienta

Tarea repetitiva	Frecuencia	Riesgo si se olvida	Herramienta simple	Responsable	Intervención humana
Campo			Respuesta / evidencia		
Primera tarea que automatizaré					
Qué debe seguir bajo criterio humano					

17. Mapa de Pipeline Digital

Estados, responsables y próxima acción

Etapas	Criterio de entrada	Dato mínimo	Automatización útil	Salida esperada
Nuevo	Entró por formulario, WhatsApp o campaña	Origen, nombre, contacto	Asignar responsable	
Calificado	Tiene problema y encaje inicial	Necesidad, interés, urgencia	Enviar recurso o propuesta	
En conversación	Respondió o pidió información	Última interacción, objeción	Nutrir o diagnosticar	
Propuesta enviada	Recibió alcance/condiciones	Monto, fecha, oferta	Programar seguimiento	
Cierre pendiente	Debe decidir o pagar	Condición de cierre	Confirmar decisión	
Cliente / Continuidad	Compró o avanzó	Entrega, postventa	Retención / recompra	

18. Base Relacional Mínima

Conectar datos para no duplicar trabajo

Tabla mínima	Dato clave	Relación con otras tablas	Acción de orden
Contactos	Nombre, teléfono, email, consentimiento	Empresa / oportunidad / interacción	
Empresas	RUC/identificador, sector, tamaño, ubicación	Contactos / oportunidades	
Oportunidades	Necesidad, etapa, monto, origen, prioridad	Contacto / campaña / oferta	
Interacciones	Fecha, canal, resumen, próxima acción	Contacto / oportunidad	
Campañas	Canal, costo, recurso, objetivo	Leads / oportunidades	
Productos u ofertas	Promesa, precio, margen, condiciones	Oportunidades / ventas	
Consentimientos	Fecha, finalidad, fuente, baja	Contacto / comunicación	
Campo		Respuesta / evidencia	
Dato duplicado que debo limpiar			
Tabla que debo crear primero			
Responsable de mantener la base			

19. Flujo de Automatización Real y Webhooks

Del formulario a la acción comercial

Instrucción: diseña un flujo sencillo. Un webhook no es magia: es un puente que avisa a otra herramienta que ocurrió un evento. Si el dato entra mal, el sistema automatiza el error.

Bloque	Qué ocurre	Dato mínimo	Riesgo a controlar
1. Formulario web	Prospecto deja datos	Nombre, contacto, interés, consentimiento	
2. Webhook	Envía evento a otra herramienta	ID del registro, origen, fecha	
3. Filtro / IA supervisada	Clasifica o resume señal	Interés, urgencia, categoría	
4. CRM / Pipeline	Crea oportunidad	Etapas, responsable, próxima acción	
5. Alerta comercial	Notifica al responsable	Canal, prioridad, tiempo límite	
6. Seguimiento	Activa contacto humano	Mensaje, fecha, evidencia	
Campo		Respuesta / evidencia	
Primer evento que debo conectar			
Dato obligatorio antes de automatizar			
Qué no debe automatizarse sin revisión humana			

20. Lead Scoring - Calificación Automatizada de Oportunidades

Priorizar sin perder criterio

Criterio	Puntaje sugerido	Evidencia	Ajuste manual
Problema claro	0 / 1 / 2 / 3	Mensaje, formulario, llamada	
Urgencia	0 / 1 / 2 / 3	Plazo o fecha objetivo	
Capacidad de pago	0 / 1 / 2 / 3	Rango, presupuesto, señales	
Encaje con oferta	0 / 1 / 2 / 3	Necesidad vs. solución	
Interacción reciente	0 / 1 / 2 / 3	Respuesta, clic, descarga	
Autorización de contacto	0 / 1 / 2 / 3	Consentimiento registrado	

Lectura por rango: 0-6: nutrición futura. 7-11: seguimiento moderado. 12-15: oportunidad prioritaria. 16-18: atención inmediata con revisión humana.

21. Limpieza de Datos / Data Cleanliness

La calidad del dato decide la calidad de la automatización

Riesgo de datos	Existe	Corregido	Acción de limpieza
Contactos duplicados	[]	[]	
Campos obligatorios incompletos	[]	[]	
Origen del prospecto sin registrar	[]	[]	
Consentimiento no documentado	[]	[]	
Etapas del pipeline desactualizadas	[]	[]	
Responsable no asignado	[]	[]	
Próxima acción vencida	[]	[]	
Datos sensibles sin control	[]	[]	
Campo		Respuesta / evidencia	
Regla de limpieza semanal			
Campo obligatorio que no puede faltar			
Responsable de calidad de datos			

22. IA aplicada al ecosistema digital

Copiloto estratégico, no piloto automático

Instrucción: usa IA solo cuando tengas datos mínimos, criterio de revisión y límites claros. La IA puede ayudar a clasificar, resumir, redactar y detectar patrones; no debe inventar promesas ni reemplazar decisiones sensibles.

Uso de IA	Input mínimo	Prompt base	Validación humana	Riesgo a controlar
Clasificar lead	Datos del formulario + conversación	Clasifica este prospecto según NEX-EDS: problema, urgencia, encaje y próxima acción.	Revisar tono y privacidad	
Resumir conversación	Historial de mensajes	Resume necesidad, objeción, urgencia y próximo paso en 5 líneas.	Verificar exactitud	
Propuesta personalizada	Diagnóstico + oferta	Redacta una propuesta breve con alcance, beneficio, condiciones y límites.	Validar condiciones reales	
Detectar objeciones	Mensajes de prospectos	Agrupar objeciones frecuentes y sugiere recursos de respuesta.	Evitar manipulación	
Analizar métricas	Dashboard semanal	Identifica fuga principal y acción prioritaria para 7 días.	Confirmar datos fuente	

23. Dashboard NEX-EDS

Datos que obligan a decidir

Semana	Canal	Leads	Calif.	Prop.	Ventas	Ingr.	Margen	Fuga	Acción

Criterio: Una métrica útil cambia una acción. Si no cambia una decisión, es decoración.

24. Registro Semanal de Métricas

Una métrica útil cambia una acción

Campo	Respuesta / evidencia
Semana evaluada	
Canal que funcionó mejor	
Canal que generó prospectos débiles	
Dónde se perdió más valor	
Acción correctiva que ejecutaré	
Métrica que revisaré la próxima semana	

Métrica	Resultado	Decisión
Leads captados		
Conversaciones iniciadas		
Propuestas enviadas		
Ventas cerradas		
Recompra / referidos		
Costo por lead / CAC		

25. Mapa de Decisiones por Datos

Qué harás cuando una métrica advierte una fuga

Si el problema está en...	Acción correctiva posible	Mi decisión
Tráfico	Cambiar canal, mensaje o público	
Captura	Simplificar landing, mejorar promesa o formulario	
Conversión	Ajustar oferta, prueba o explicación de valor	
Seguimiento	Crear pipeline, recordatorio o secuencia	
Automatización	Corregir trigger, condición o intervención humana	
Monetización	Revisar margen, precio, escalera o continuidad	
Retención	Diseñar postventa, comunidad o recompra	
Campo		Respuesta / evidencia
Decisión prioritaria de esta semana		
Dato que necesito mejorar para decidir mejor		

26. Auditoría de Herramientas e Integraciones

Menos plataformas, más sistema

Instrucción: lista las herramientas que usas y evalúa si realmente conectan con captación, pipeline, datos, medición o monetización. Si una herramienta no aporta a la ruta, puede estar creando complejidad.

Herramienta	Para qué la uso	Costo	Conecta con datos	Decisión
			Sí / No	Mantener / Conectar / Pausar / Cambiar
			Sí / No	Mantener / Conectar / Pausar / Cambiar
			Sí / No	Mantener / Conectar / Pausar / Cambiar
			Sí / No	Mantener / Conectar / Pausar / Cambiar
			Sí / No	Mantener / Conectar / Pausar / Cambiar
			Sí / No	Mantener / Conectar / Pausar / Cambiar
			Sí / No	Mantener / Conectar / Pausar / Cambiar

MÓDULO 5

Módulo 5 - Sostenibilidad y monetización

Convertir el ecosistema en activo rentable

Objetivo: diseñar continuidad comercial: ofertas de entrada, solución principal, oferta premium, comunidad, recompra y primera prueba monetizable.

Evidencia mínima del módulo: una oferta de entrada, una escalera de valor, una acción de retención y una prueba monetizable que pueda validarse sin prometer resultados garantizados.

27. Mapa de Modelos de Monetización Digital

Diversificar sin romper confianza

Campo	Respuesta / evidencia
Producto de entrada posible	
Servicio principal posible	
Producto digital posible	
Oferta premium posible	
Modelo recurrente posible	
Alianza institucional posible	
Primera prueba monetizable en 30 días	

Criterio comercial: No todo debe convertirse en producto digital. Monetiza donde existe problema real, capacidad de pago, evidencia de demanda y posibilidad de entregar valor sin deteriorar la confianza.

28. Escalera de Valor NEX-EDS

Progresión, evidencia y confianza

Campo		Respuesta / evidencia	
Recurso gratuito			
Oferta de entrada			
Oferta principal			
Oferta premium / high ticket			
Continuidad o comunidad			
Alianza institucional			
Qué necesita creer o experimentar el cliente antes de subir al siguiente nivel			
Escalón	Precio / rango	Promesa central	Evidencia necesaria
Entrada			
Principal			
Premium			
Continuidad			

29. Mapa de Retención, Recompra y Comunidad

Después de vender, comienza el activo relacional

Campo	Respuesta / evidencia
Qué ocurre después de la compra	
Qué seguimiento recibe el cliente	
Qué oferta posterior tiene sentido	
Qué contenido mantiene la relación	
Qué testimonio o evidencia podemos solicitar	
Qué comunidad o espacio de continuidad puede crearse	
Indicador de relación activa	

30. Plan de Primera Prueba Monetizable

Validar antes de escalar

Campo	Respuesta / evidencia
Idea a validar	
Cliente objetivo	
Problema que resuelve	
Formato	
Precio o rango inicial	
Canal de venta	
Fecha de prueba	
Meta mínima de validación	

Verificación	Hecho	Nota / evidencia
Definir oferta en una página.	[]	
Validar con 5 a 10 prospectos reales.	[]	
Medir respuestas, objeciones y cierres.	[]	
Ajustar precio, promesa o formato.	[]	
Decidir si escalar, corregir o descartar.	[]	

MÓDULO 6

Módulo 6 - Ruta NEX-EDS 90

Implementación por bloques, evidencia y mejora

Objetivo: convertir el método en una agenda realista de diagnóstico, captura, automatización, datos, monetización y mejora continua.

Criterio de ejecución: Noventa días no crean perfección. Sí pueden crear tracción, orden y capacidad de decisión si cada bloque termina con evidencia concreta.

31. Tablero Días 1-30

Diagnóstico y arquitectura base

Entregable	Responsable	Fecha límite	Evidencia	Estado
Diagnóstico de Madurez Digital				
Mapa de Dependencia de Redes				
Matriz de Activos Digitales Propios				
Mapa de Fugas Digitales				
Perfil Digital Rentable				
Recurso de Captación definido				
Campo		Respuesta / evidencia		
Resultado mínimo al día 30				
Mayor bloqueo del bloque 1				

32. Tablero Días 31-60

Captura, conversión y automatización mínima

Entregable	Responsable	Fecha límite	Evidencia	Estado
Página o formulario de captura				
CRM / Pipeline base				
Secuencia de nutrición				
Embudo de Datos NEX-EDS				
Guion de seguimiento				
Primer flujo de automatización real				
Campo		Respuesta / evidencia		
Resultado mínimo al día 60				
Mayor bloqueo del bloque 2				

33. Tablero Días 61-90

Datos, monetización y escalamiento

Entregable	Responsable	Fecha límite	Evidencia	Estado
Dashboard NEX-EDS				
Registro semanal de métricas				
Lead scoring mínimo				
Limpieza de datos				
Escalera de valor				
Primera prueba monetizable				
Campo		Respuesta / evidencia		
Resultado mínimo al día 90				
Decisión de continuidad o mejora				

34. Checklist Final NEX-EDS 90

Evidencia mínima del ciclo

Verificación	Hecho	Nota / evidencia
Tengo diagnóstico de madurez digital.	[]	
Identifiqué mi dependencia de redes.	[]	
Tengo mapa de activos digitales.	[]	
Identifiqué mis fugas principales.	[]	
Tengo Perfil Digital Rentable.	[]	
Tengo Recurso de Captación diseñado.	[]	
Tengo página o formulario de captura.	[]	
Tengo CRM / Pipeline base.	[]	
Tengo secuencia de nutrición.	[]	
Tengo embudo de datos.	[]	
Tengo flujo de automatización real.	[]	
Tengo lead scoring mínimo.	[]	
Tengo limpieza de datos semanal.	[]	
Tengo dashboard semanal.	[]	
Tengo escalera de valor.	[]	
Tengo acción de retención o recompra.	[]	
Tengo primera prueba monetizable.	[]	
Tengo plan de mejora para los siguientes 90 días.	[]	

35. Evaluación final del día 90

Comparar punto de partida vs. sistema construido

Dimensión	Puntaje inicial	Puntaje día 90	Evidencia de mejora
Nexo de Atracción			
Estructura de Captura			
Experiencia de Conversión			
Escalamiento Automatizado			
Data y Decisiones			
Sostenibilidad y Monetización			
Campo	Respuesta / evidencia		
Avance más importante			
Activo digital que más fortalecí			
Fuga que más reduje			
Sistema que debo mejorar			
Prioridad para los siguientes 90 días			

36. Plan de mejora para los siguientes 90 días

No terminar: mejorar, medir y escalar con criterio

Campo	Respuesta / evidencia
Lo que funcionó mejor fue	
La mayor fuga detectada fue	
El activo digital que más debo fortalecer es	
La automatización que debo mejorar es	
La oferta que debo validar o ajustar es	
La métrica que guiará mi siguiente ciclo será	
Mi prioridad para los próximos 90 días será	

Cierre estratégico: No publiques solo para existir. No automatices solo para parecer moderno. No vendas solo para sobrevivir. Construye un ecosistema digital rentable. Construye con arquitectura.

RECURSOS OFICIALES

Página oficial de recursos — NEX-EDS 90

Materiales complementarios y actualización institucional

Este documento corresponde al Workbook NEX-EDS 90, recurso oficial de trabajo del Libro 3: Ecosistemas Digitales Rentables. NEX-EDS pertenece exclusivamente al Libro 3 dentro de la colección Arquitectura de Imperio. Cada libro de la colección tiene su propio método, workbook y materiales de apoyo.

URL oficial: <https://latinoamericanadeneg.com/recursos>

Aviso: este material tiene fines educativos, estratégicos y de implementación general. No constituye asesoría legal, tributaria, contable, financiera, laboral, regulatoria, de inversión ni de protección de datos individualizada. El lector debe adaptar las herramientas a su contexto, país, normativa y realidad empresarial.

Campo	Detalle
Página oficial	https://latinoamericanadeneg.com/recursos
Uso recomendado	Descargar, imprimir, completar y revisar con evidencia.
Formato público	PDF descargable. No se publica el archivo editable DOCX.
Versión	Versión 2.0 Corporativa Premium Final — 2026
Instituciones	Latinoamericana de Negocios · NIA HUB · By Consulting



NIA HUB
NEXUS INNOVA ACADEMY

B BY CONSULTING
- ASesoría INTERNA para tu EMPRESA -



LATINOAMERICANA
de Negocios.