

Negocios Digitales 2025

Cómo construir marcas rentables en la era de la automatización e inteligencia artificial **& personas de valor.**

Dr. Eduardo Vásquez

CEO de Admonsis / Speaker y Coach de Negocios Digitales



¿CÓMO DEMONIOS UN TIPO DE 52 AÑOS, QUE SE DEDICABA A VENDER BATIDORAS?

Dr. Eduardo Vásquez / CEO de Admonsis
"Speaker y Coach de Negocios Digitales"



“Perseverancia”

“La perseverancia es la capacidad de mantener el **esfuerzo constante** hacia una meta, a pesar de los obstáculos, el cansancio o las dificultades. No se trata solo de insistir, sino de hacerlo con propósito, disciplina y visión”. IA

Dr. **Eduardo** Vásquez / CEO de Admonsisis
“Speaker y Coach de Negocios Digitales”



Algoritmos Negocios

“El éxito para un negocio consiste en tener un **plan de negocios** sólido, conocer bien al cliente ideal, innovar y usar tecnología, gestionar bien las finanzas y crear un equipo fuerte y cohesionado”. IA

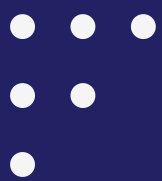
Dr. **Eduardo** Vásquez / CEO de Admonsis
“Speaker y Coach de Negocios Digitales”



Objetivo de la conferencia

Comprender cómo la inteligencia artificial y la automatización están transformando los negocios y cómo podemos liderar esta nueva economía digital.

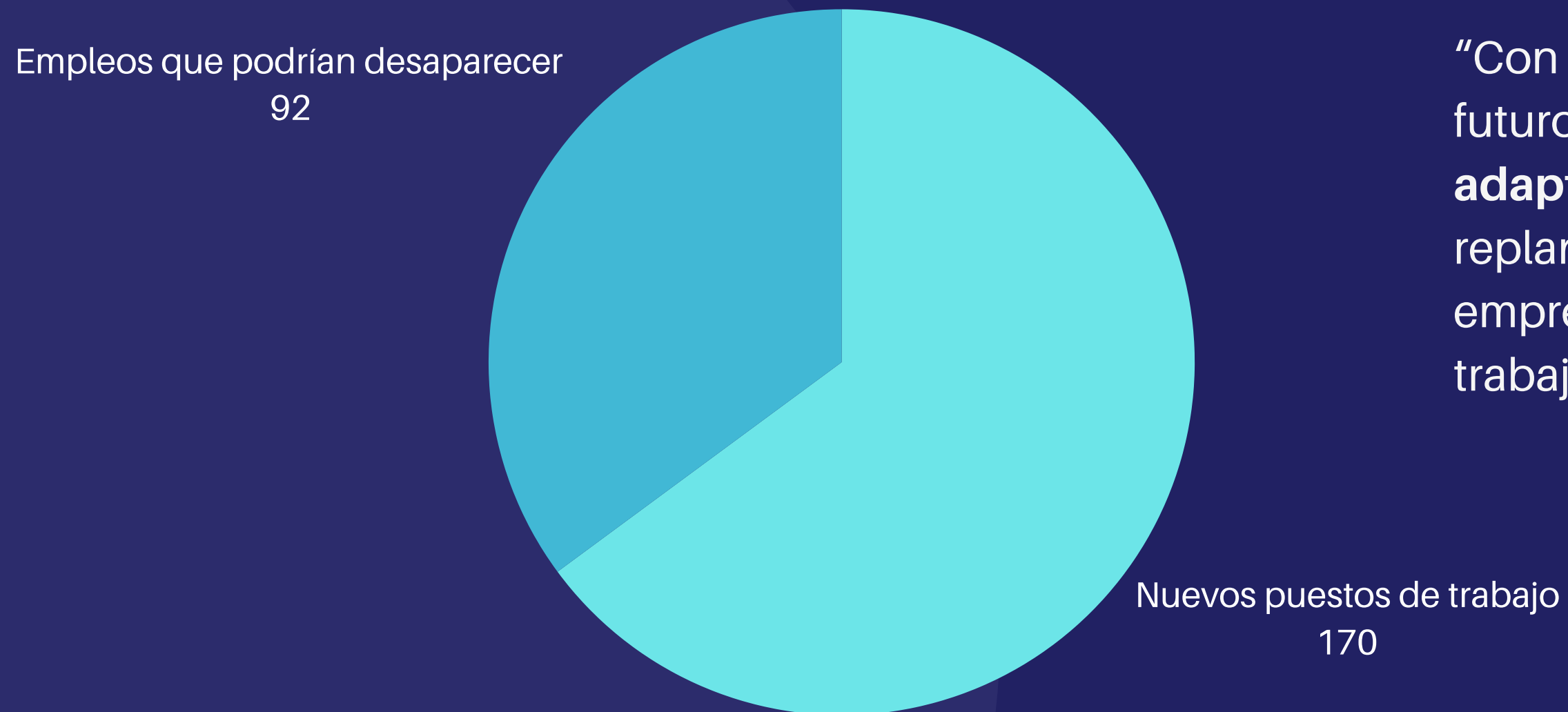
Dr. Eduardo Vásquez / CEO de Admonsis
"Speaker y Coach de Negocios Digitales"



Dr. Eduardo Vásquez / CEO de Admonsis
"Speaker y Coach de Negocios Digitales"

Panorama del Empleo

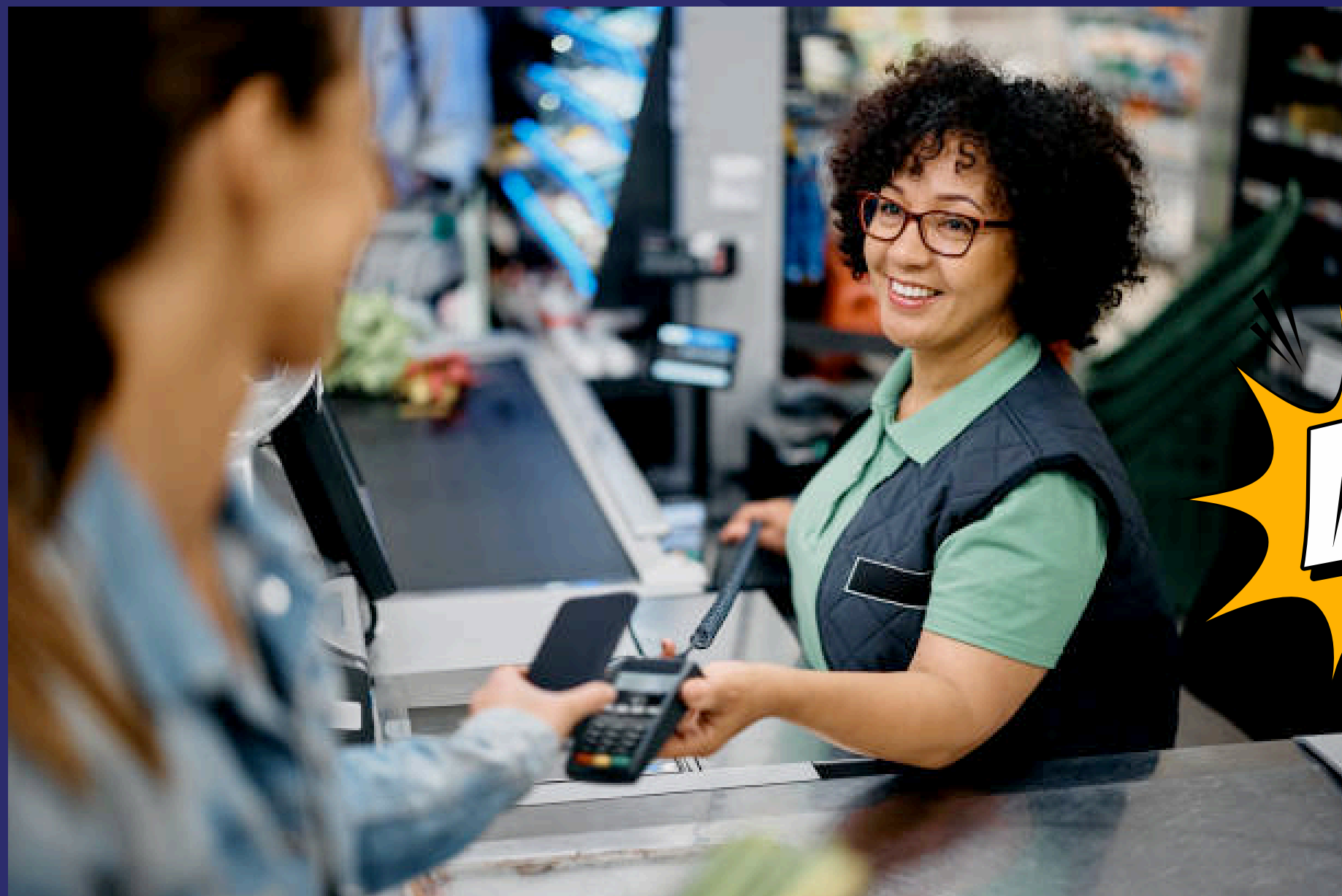
Hacia el año 2030
Millones



“Con la IA y la automatización en alza, el futuro del trabajo requiere no sólo **adaptación tecnológica** sino un replanteamiento sobre qué quieren las empresas y qué pueden aportar los trabajadores”.

Fuente: Foro Económico Mundial, 2025

Dr. **Eduardo** Vásquez / CEO de Admonsis
“Speaker y Coach de Negocios Digitales”



VS



Dr. Eduardo Vásquez / CEO de Admonsis
"Speaker y Coach de Negocios Digitales"

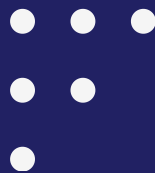
El futuro del trabajo

- Especialistas en macrodatos
- Ingenieros en tecnofinanzas
- Especialistas en IA y aprendizaje automático
- **Desarrolladores de Software y Aplicaciones**
- Especialistas en gestión de seguridad
- Especialistas en almacenamiento de datos
- Especialistas en vehículos autónomos y eléctricos
- Diseñadores UI y UX
- Conductores de camiones ligeros o de entrega a domicilio
- Especialistas en el Internet de las cosas
- Diseñadores que usen herramientas IA

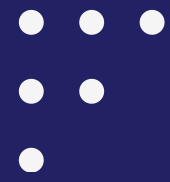


Fuente: Foro Económico Mundial, 2025

Dr. **Eduardo** Vásquez / CEO de Admonsis
 "Speaker y Coach de Negocios Digitales"



Dr. Eduardo Vásquez / CEO de Admonsis
"Speaker y Coach de Negocios Digitales"



La IA como aliada, no amenaza.



Dr. Eduardo Vásquez / CEO de Admonsis
"Speaker y Coach de Negocios Digitales"

Consumidores



Consumidores hiperconectados y exigentes

1. Investiga, compara, y decide en segundos desde la pantalla de su celular.
2. Revisa reseñas en Google, busca recomendaciones en TikTok, conversa por WhatsApp y realiza compras en Instagram sin salir de la aplicación.
3. Exige inmediatez, personalización y experiencias memorables.
4. Quiere sentirse escuchado y valorado, no atendido por un robot sin contexto.
5. Espera respuestas en minutos, soluciones sin fricción y marcas que comuniquen con empatía.
6. Las empresas que no se adaptan a esta velocidad digital quedan fuera del radar



Dr. **Eduardo** Vásquez / CEO de Admonsis
 "Speaker y Coach de Negocios Digitales"



en este

Dr. Eduardo Vásquez / CEO de Admonsis
"Speaker y Coach de Negocios Digitales"

Tendencias



1. Automatización inteligente
2. Inteligencia Artificial aplicada al marketing.
3. Comercio conversacional.
4. Modelos de suscripción. (**Software**)
5. Economía del creador. (**Marca**)



Dr. Eduardo Vásquez / CEO de Admonsis
"Speaker y Coach de Negocios Digitales"



en este

Dr. Eduardo Vásquez / CEO de Admonsis
"Speaker y Coach de Negocios Digitales"

Automatización y cómo monetizarla

1. La automatización consiste en **delegar tareas repetitivas** o predecibles a sistemas tecnológicos, para que ocurran de manera automática sin intervención humana.
2. En los negocios digitales, esto significa **ganar tiempo, reducir errores y escalar ingresos**.
3. **Monetizar** la automatización significa transformar esos procesos en **sistemas que trabajen por ti 24/7**.
4. En lugar de vender tiempo, **se vende experiencia, conveniencia y respuesta inmediata**.
5. **Un negocio automatizado puede atender mil clientes mientras tú duermes, sin perder calidad en el servicio.**



Dr. Eduardo Vásquez / CEO de Admonsis
 "Speaker y Coach de Negocios Digitales"



Herramientas de IA aplicadas a ventas y marketing

1. Chatbots inteligentes (Zoko, ManyChat, ChatGPT, Crisp)
2. IA para anuncios (Meta Ads, Google Ads, HubSpot)
3. IA para contenido y branding (Canva, Jasper, Copy.ai)
4. CRM Inteligentes (HubSpot, Zoho, Pipedrive)

Conclusión: la IA no sustituye al marketero, lo potencia.
Permite pasar de hacer “marketing reactivo” a un **marketing predictivo y rentable**.



Dr. **Eduardo** Vásquez / CEO de Admonsis
“Speaker y Coach de Negocios Digitales”

A medium shot of Dr. Eduardo Vásquez, a middle-aged man with glasses and a light blue shirt under a tan vest. He is gesturing with both hands raised, palms facing forward, as if emphasizing a point during a presentation. The background is a solid dark blue.

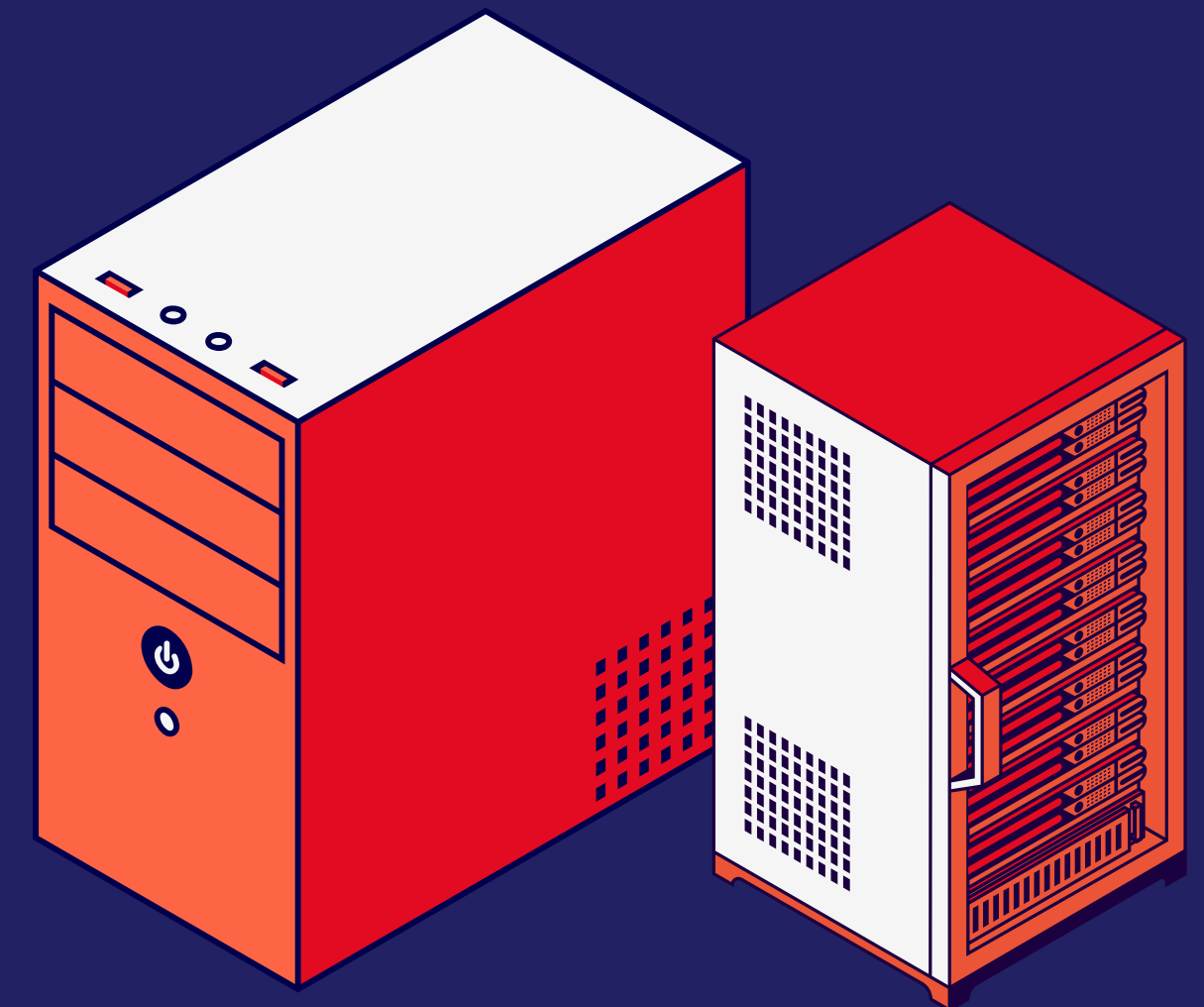
***O TIRARTE POR UNA
MONTAÑA,***

MY FINANCIERO COPIE
INTERVENCIÓN MULTIMEDIA

Dr. Eduardo Vásquez / CEO de Admonsis
"Speaker y Coach de Negocios Digitales"

El nuevo valor: los datos del cliente

1. En la era digital, los datos son el **nuevo petróleo**.
2. Cada clic, compra, registro o mensaje deja un rastro que, bien analizado, revela patrones de comportamiento, preferencias y oportunidades de venta.
3. Los datos permiten segmentar mejor la publicidad.
4. Permiten crear productos a medida.
5. Y ayudan a construir relaciones personalizadas, donde cada cliente siente que la marca lo entiende.



Dr. **Eduardo** Vásquez / CEO de Admonsis
 "Speaker y Coach de Negocios Digitales"

Ecommerce Automatizado

Un ecommerce automatizado usa inteligencia artificial y flujos automáticos para atraer clientes, mostrar productos, cerrar ventas y dar seguimiento — todo sin necesidad de estar frente a la computadora.

Ejemplo: un cliente ve un anuncio en Instagram, entra al sitio, el sistema detecta sus intereses, le recomienda productos similares, y si no compra, un chatbot en WhatsApp le escribe recordándole su carrito.

Mientras tú duermes, la tienda trabaja.



Infoproductos y Membresías

Hoy el conocimiento es uno de los activos más rentables del mundo.

Un infoproducto es un curso, guía, masterclass o comunidad digital donde compartes tu experiencia y la transformas en ingresos.

Ejemplo: un experto en marketing crea un curso en línea de 5 módulos. Automatiza su venta con anuncios, un embudo y un correo de bienvenida. Después, lanza una membresía con valor mensual que ofrece mentorías, plantillas y acompañamiento.

La **membresía** es la nueva forma de fidelización: menos ventas únicas, más ingresos predecibles.



A medium shot of Dr. Eduardo Vásquez, a middle-aged man with glasses, wearing a light blue shirt and a tan vest. He is gesturing with both hands raised, palms facing forward, as if emphasizing a point during a presentation. The background is a dark, solid color.

***O TIRARTE POR UNA
MONTAÑA,***

MY FINANCIERO COPIE
INTERMEDIARIO MULTIPROPOSITO

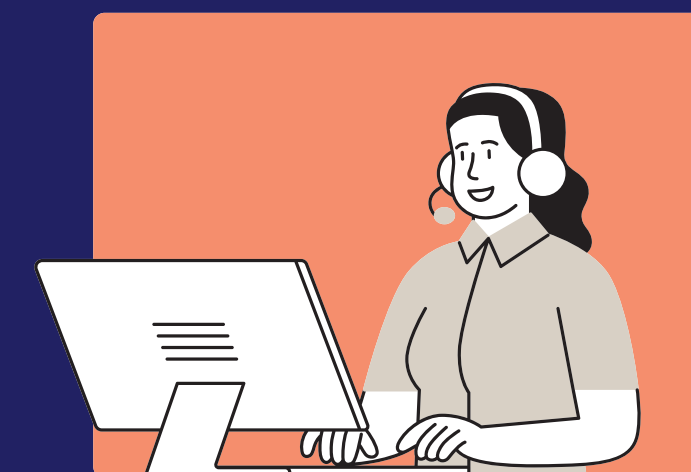
Dr. Eduardo Vásquez / CEO de Admonsis
"Speaker y Coach de Negocios Digitales"

SaaS (Software as a Service)

El modelo SaaS es uno de los más escalables en la era digital. Consiste en crear un software o aplicación web que resuelva un problema y cobrar una renta mensual o anual por su uso.

Ejemplo: sistemas de facturación, gestión de inventarios, CRM, plataformas educativas o incluso apps de citas.
Lo poderoso del SaaS es su modelo recurrente: un cliente puede pagar durante años.

Y con la IA, los sistemas pueden aprender, mejorar y personalizar la experiencia del usuario.



Afiliados y Referidos

El marketing de afiliación es la forma más sencilla de empezar un negocio digital sin tener producto propio.

Consiste en recomendar productos o servicios y recibir una comisión por cada venta.

Lo mismo sucede dentro de los modelos de referidos: se incentiva a los usuarios actuales a atraer nuevos clientes, creando crecimiento exponencial sin inversión publicitaria.

Ejemplo: una persona recomienda un software de diseño que usa diariamente.

Por cada usuario nuevo, gana una comisión mensual.

Así, se construye una red de ingresos pasivos mientras se impulsa la marca.



Marca Personal Monetizada

La marca personal se ha convertido en el motor más poderoso de los negocios digitales.

Las personas no compran logotipos, compran personas en las que confían.

Hoy, un profesionalista, artista o emprendedor puede monetizar su marca personal a través de redes sociales, conferencias, asesorías, patrocinios, cursos, libros o comunidades privadas.

Ejemplo: un psicólogo que comparte consejos en TikTok gana autoridad; lanza un curso online y vende sesiones personalizadas.



A medium shot of Dr. Eduardo Vásquez, a middle-aged man with glasses and a light blue shirt under a tan vest. He is gesturing with both hands raised, palms facing forward, as if emphasizing a point during a presentation. The background is a solid dark blue.

***O TIRARTE POR UNA
MONTAÑA,***

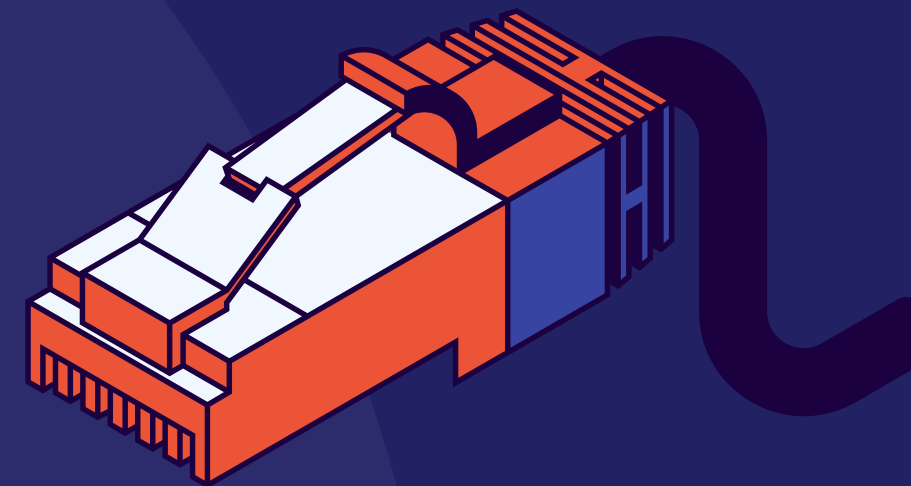
MY FINANCIERO COPIE
INTERMEDIARIO MULTIPROPOSITO

Dr. Eduardo Vásquez / CEO de Admonsis
"Speaker y Coach de Negocios Digitales"

Fórmula MARCA 2025

- M** – Mentalidad digital
- A** – Automatización del marketing
- R** – Reputación y confianza
- C** – Comunidad de alto valor
- A** – Adaptabilidad a la IA





Gracias
Eduardo Vásquez

Descarga la presentación