ESCUELA
Mamá Emprendedora

Las 12 tareas de Asistente Virtual mejor pagadas

y más fáciles para empezar desde cero



¡Bienvenida!

Esta guía es para ti, si quieres empezar a trabajar online, conciliar y conseguir tus primeras clientas sin sentirte "vendiendo todo el rato".

Aviso rápido (para quitarte presión)

No necesitas hacerlo perfecto.

Solo necesitas elegir una tarea, empaquetarla y ofrecerla.

Esta guía está diseñada para que salgas con un plan en 15 minutos.

Deseo aportarte valor y ayudarte a conseguir tus metas en el camino de tu emprendimiento.

Un saludo,

Mayte.

Mayte F. Luque





Índice

Bienvenida 02

Cómo usar esta guía en 10 minutos 04

Las 12 tareas mejor pagadas y más fáciles para empezar 05

1. Escribir y enviar emails 06
2. Dejar cosas en automático para ahorrar tiempo 07
3. Organizar la agenda y las reservas 08
4. Responder mensajes y correos 09
5. Llevar el control de personas interesadas 10
6. Ayudar en una campaña de venta (con orden y tareas) 11
7. Mantenimiento básico de una web (WordPress) 12
8. Preparar y programar contenido 13
9. Convertir un vídeo largo en vídeos cortos 14
10. Escribir instrucciones paso a paso 15
11. Preparar la bienvenida de nuevas clientas 16
12. Hacer un resumen mensual de números 17

Cómo elegir tu primera tarea (sin liarte) 18

Siguiente paso 19

Contacto 20

Aviso legal 21





Cómo usar esta guía en 10 minutos

1. Lee las 12 tareas.
2. Señala 3 que te veas capaz de hacer.
3. Elige 1 para empezar esta semana.
4. Copia el "paquete para empezar" de esa tarea.
5. Habla con 10 personas (con los mensajes que te dejo abajo).



Las 12 tareas (con ejemplos claros)

En cada una te pongo:

- Qué harías,
- por qué se paga bien,
- qué necesitas,
- un paquete sencillo,
- y tu primer paso.

1 Escribir y enviar emails para una emprendedora

Qué harías: escribir emails que ella manda a su lista (por ejemplo: avisos, consejos, ofertas) y dejarlo todo preparado.

Por qué se paga bien: esos emails ayudan a que la emprendedora venda y no pierda clientes.

Qué necesitas: una herramienta de correo (la que use ella) y Google Docs.

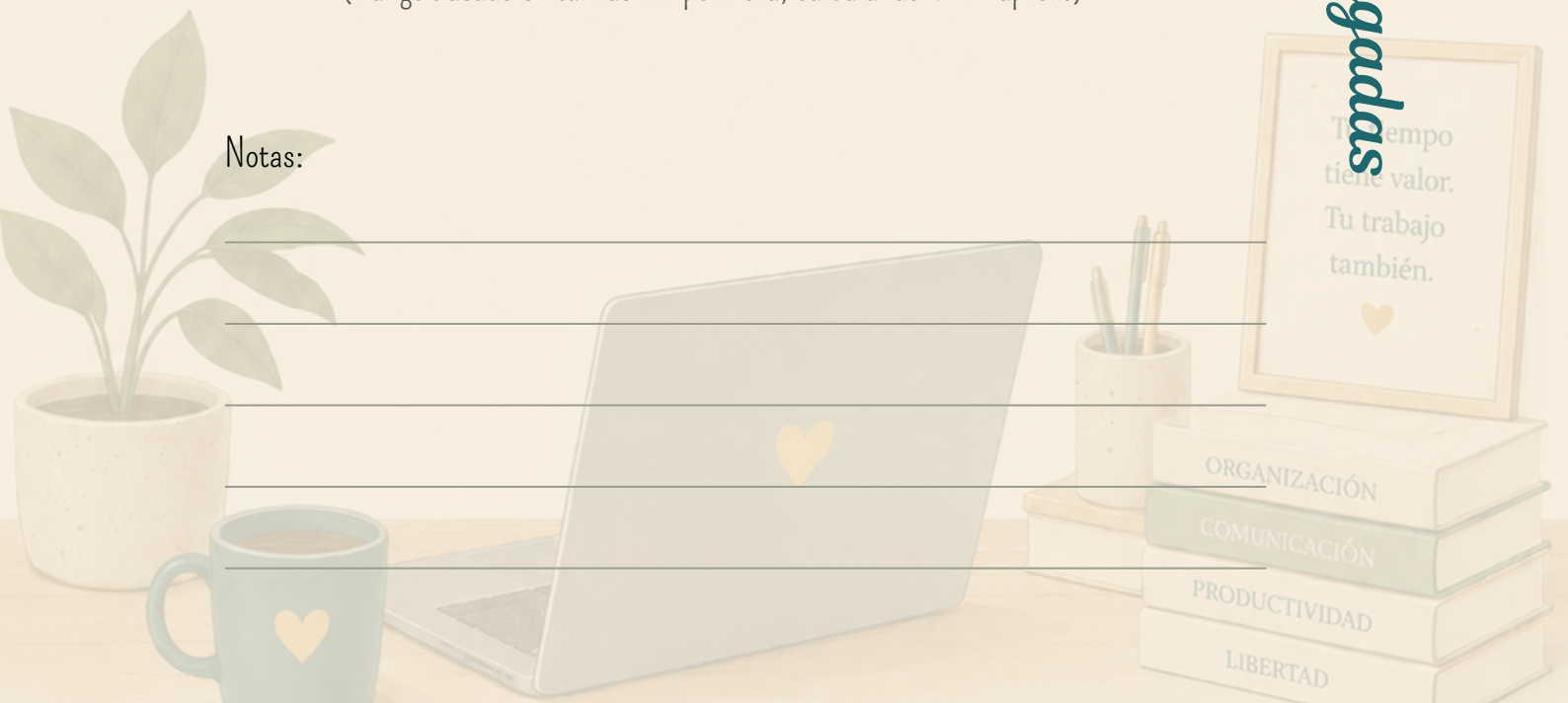
Paquete para empezar: "Te preparo 4 emails y te los dejo programados".

Primer paso: escribe 3 ejemplos de email: 1 de bienvenida, 1 con consejo útil, 1 avisando de un servicio.

Precio orientativo

- Por hora: 18–35 €/h (si tú también lo dejas programado y ordenado).
- Por paquete:
  - 4 emails + dejarlos listos para enviar: 120–250 € (según revisiones). (Rango basado en tarifas AV por hora, calculando 4–7h aprox.)

Notas:



2 Dejar cosas "en automático" para ahorrar tiempo

Qué harías: hacer que, cuando alguien rellena un formulario o paga, se envíen mensajes o se guarden datos sin que nadie lo haga a mano.

Por qué se paga bien: ahorra horas y evita errores.

Qué necesitas: usar herramientas sencillas que conectan apps (la mayoría son de "arrastrar y soltar").

Paquete para empezar: "Te dejo automático: formulario → lista → mensaje de bienvenida".

Primer paso: prepara 1 ejemplo con tu propio correo para poder enseñarlo.

Precio orientativo

- Por hora: 30–55 €/h (suele pagarse más porque ahorra muchas horas al negocio).
- Por paquete:
  - 1 conexión simple (ej.: formulario → lista → mensaje): 150–350 €
  - 2–3 conexiones + pruebas: 350–900 €
  - (Rango basado en tarifa AV especializada y el tipo de trabajo; herramientas como Make tienen planes desde aprox. 9 €/mes, lo que hace que muchas emprendedoras prefieran pagar la instalación y olvidarse.)

Notas:

3 Organizar la agenda de una emprendedora (sin líos)

Qué harías: dejar lista su agenda de citas para que la gente reserve sola y reciba recordatorios.

Por qué se paga bien: evita perder tiempo con mensajes y reduce plantones.

Qué necesitas: una app de reservas (como Calendly o similar).

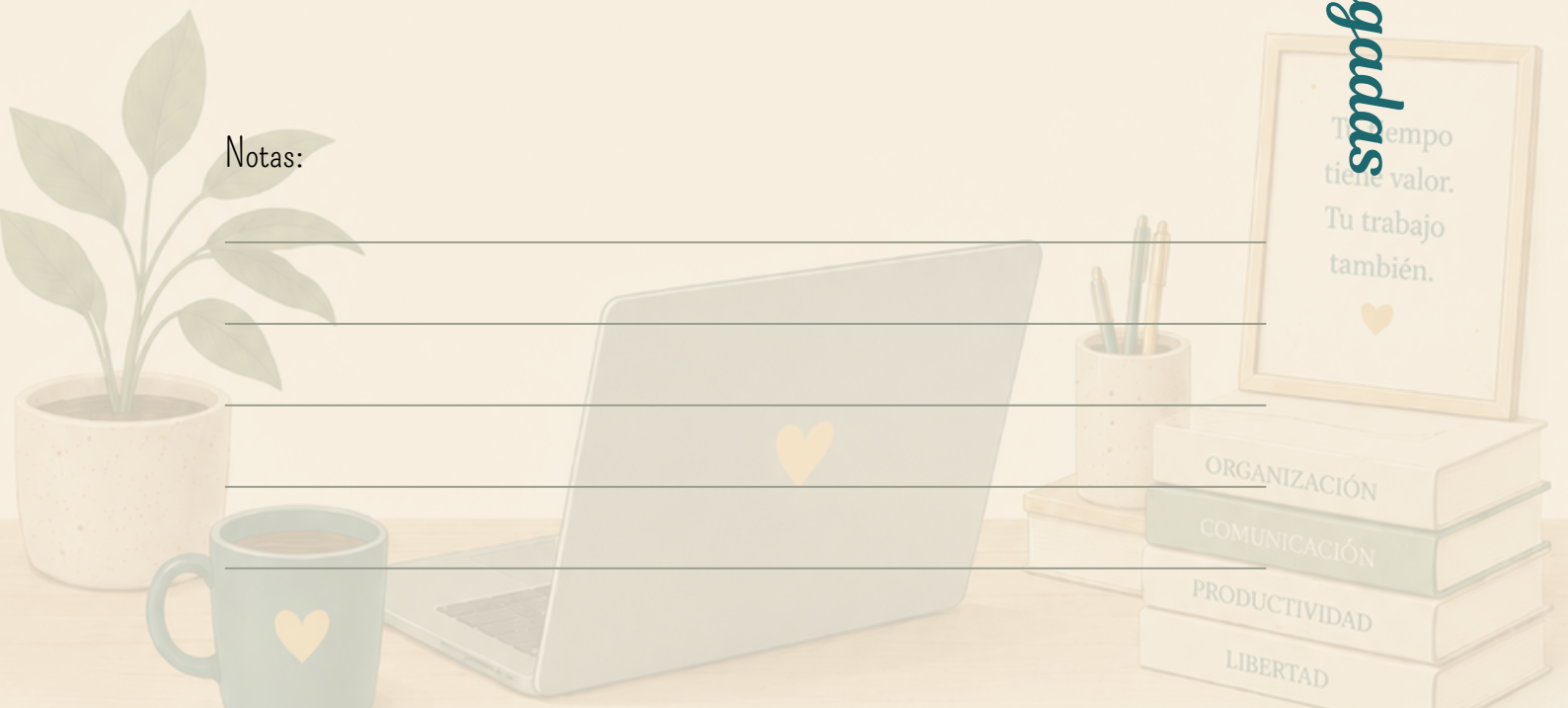
Paquete para empezar: "Te dejo la agenda lista en 48 horas".

Primer paso: crea una plantilla con los pasos de configuración (para repetirlo con cada clienta).

Precio orientativo

- Por hora: 18–35 €/h.
- Por paquete:
  - "Agenda lista en 48h" (2 tipos de cita + recordatorios): 120–300 €
  - Si además incluye cobro y mensajes extra: 250–450 €
  - (Rango calculado con tarifas AV habituales.)

Notas:



4 Responder mensajes y correos (para que ella no se queme)

Qué harías: contestar dudas, mandar enlaces, resolver problemas básicos, responder mensajes repetidos.

Por qué se paga bien: mejora la atención y la clienta no se satura.

Qué necesitas: correo y un documento con respuestas tipo.

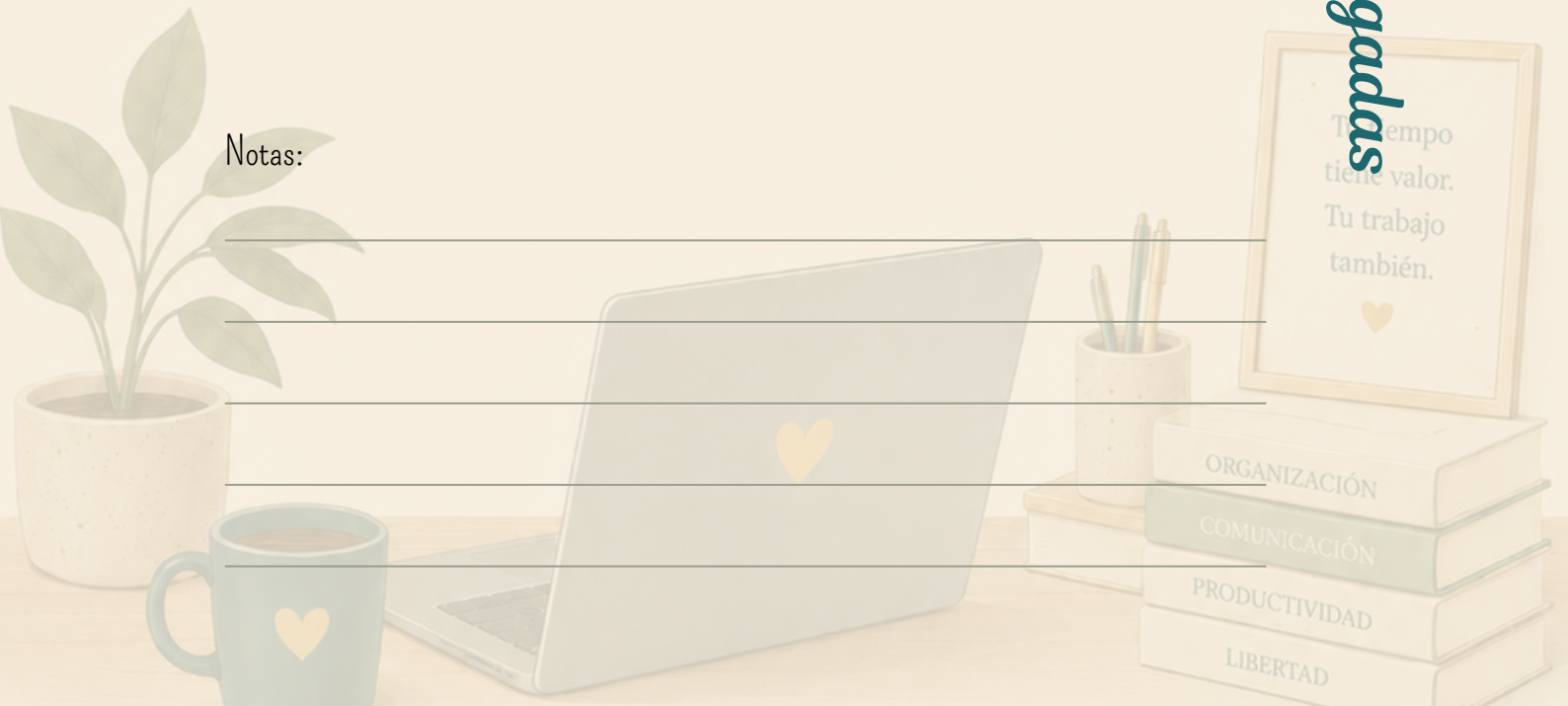
Paquete para empezar: "Te dejo respuestas preparadas y te limpio la bandeja cada día".

Primer paso: escribe 15 respuestas "copiar/pegar" para dudas típicas.

Precio orientativo

- Por hora: 10–25 €/h (si es responder y ordenar; sube si gestionas incidencias complejas).
- Por mes (mantenimiento): 250–1.200 €/mes según horas/volumen.

Notas:



5 Llevar el control de personas interesadas (para que no se pierdan ventas)

Qué harías: apuntar quién ha preguntado, quién necesita respuesta, a quién hay que volver a escribir.

Por qué se paga bien: cuando se hace seguimiento, se cierra más trabajo.

Qué necesitas: una hoja de cálculo (Google Sheets) o una tabla sencilla en Notion.

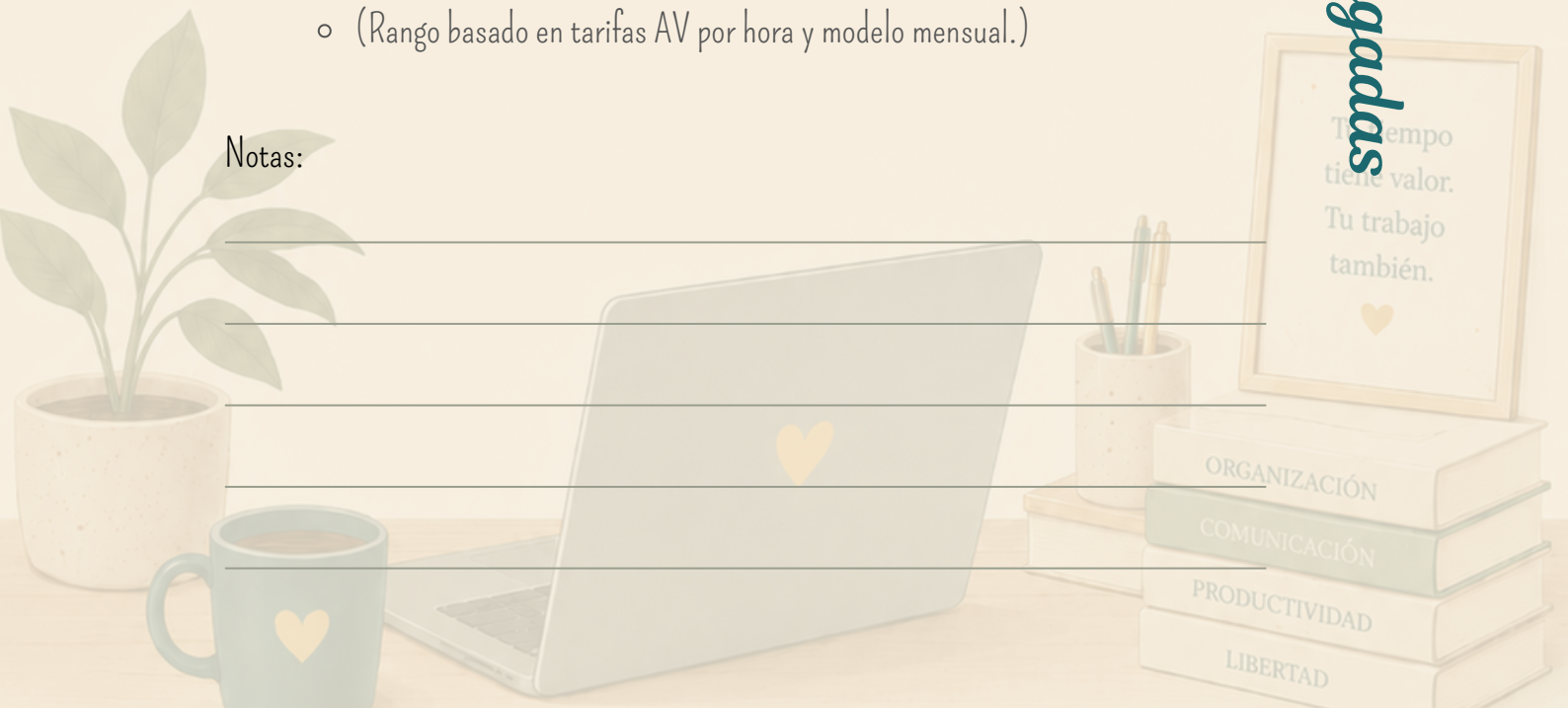
Paquete para empezar: "Te organizo la lista de personas interesadas y te marco a quién escribir cada semana".

Primer paso: crea una tabla simple con: nombre, fecha, qué pidió, siguiente paso.

Precio orientativo

- Por hora: 18–30 €/h.
- Por paquete:
  - Crear la tabla + dejarlo funcionando + explicación: 150–350 €
  - Llevarlo tú cada semana (2–4h/sem): 200–500 €/mes
  - (Rango basado en tarifas AV por hora y modelo mensual.)

Notas:



6 Ayudar cuando la emprendedora hace una "campaña de venta"

(Tranquila: no tienes que saber vender. Solo ayudar con el orden.)

Qué harías: revisar tareas, fechas, que todo esté publicado, que los emails salgan, que nadie se quede sin respuesta.

Por qué se paga bien: cuando hay venta, hay dinero en juego y no se puede fallar.

Qué necesitas: una lista de tareas + calendario.

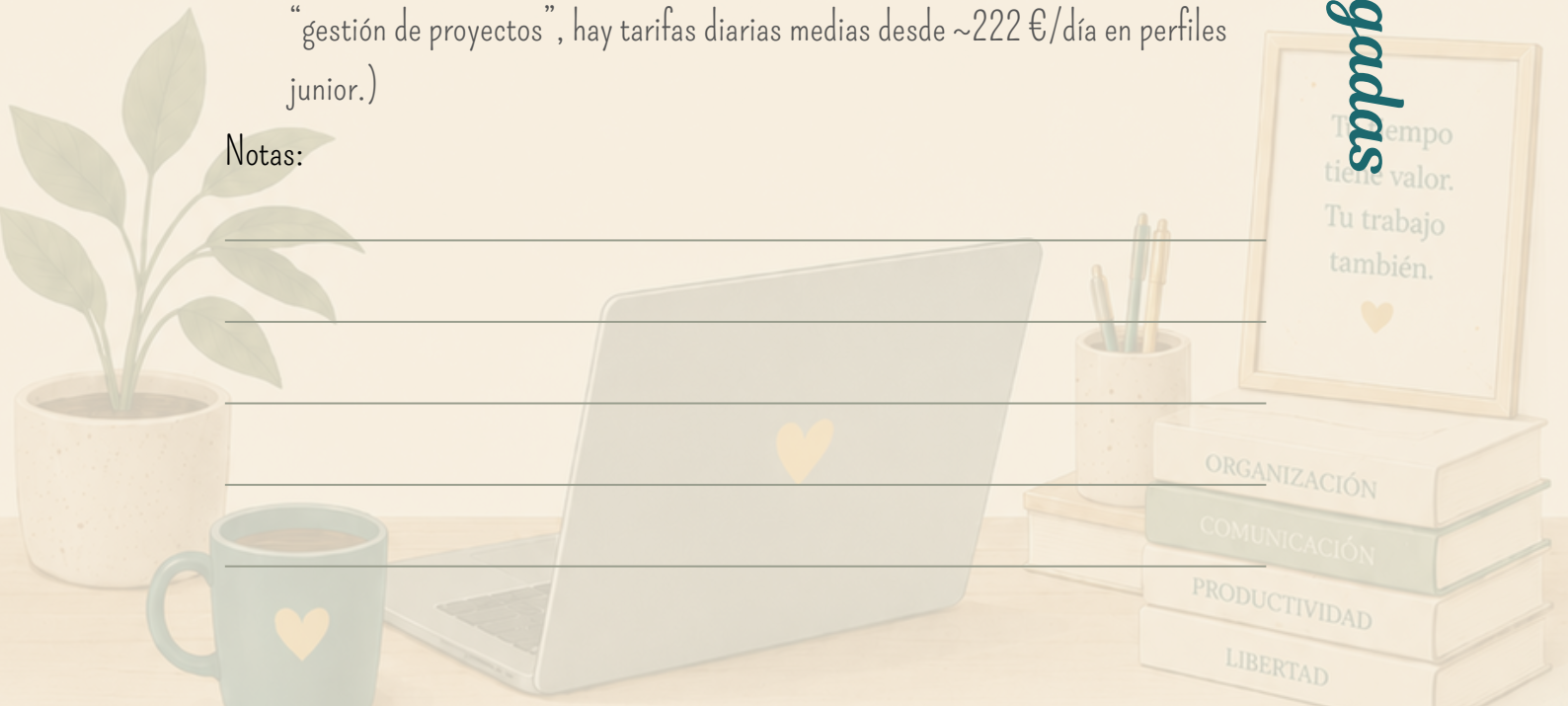
Paquete para empezar: "Acompañamiento 14 días para que todo salga a tiempo".

Primer paso: crea una lista tipo con tareas por días.

Precio orientativo

- Por hora: 25–55 €/h (porque suele haber fechas y presión).
- Por paquete (campaña corta 2 semanas): 400–1.200 €
- (Estimado por horas típicas de coordinación/seguimiento; para coordinación tipo "gestión de proyectos", hay tarifas diarias medias desde ~222 €/día en perfiles junior.)

Notas:



7 Hacer mantenimiento básico de una web (WordPress)

Qué harías: actualizaciones, copias de seguridad, pequeños cambios, revisar que formularios funcionen.

Por qué se paga bien: es un servicio mensual (ingreso fijo).

Qué necesitas: WordPress y una checklist.

Paquete para empezar: "Mantenimiento mensual: actualizaciones + revisión + copia de seguridad".

Primer paso:crea un informe simple con lo que revisas cada mes.

Precio orientativo

- Por mes:
  - Básico: 30–120 €/mes
  - Recomendado "estándar de calidad": 80–150 €/mes
- Por hora (cambios sueltos): 25–50 €/h aprox. (si hay ajustes puntuales).
- (El mercado de mantenimiento mensual suele moverse mucho según lo que incluyas.)

Notas:



8 Preparar y programar contenido (sin ser "influencer")

Qué harías: pasar textos a diseños, ordenar ideas, dejar publicaciones programadas.

Por qué se paga bien: muchas emprendedoras no tienen tiempo para hacerlo constante.

Qué necesitas: Canva y una app para programar como Metricool.

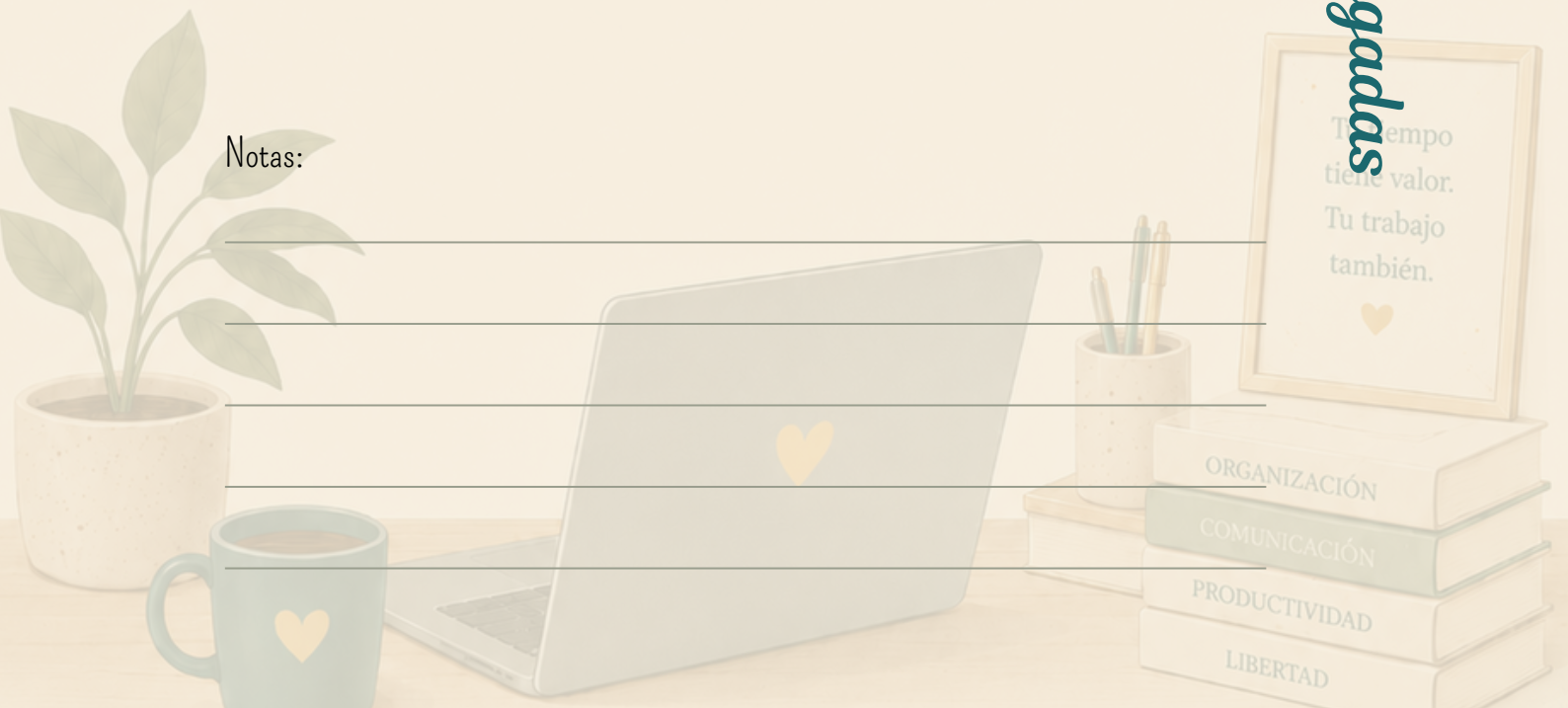
Paquete para empezar: "Te dejo 8 publicaciones listas al mes".

Primer paso: crea 10 diseños base reutilizables.

Precio orientativo

- Por hora: 20–50 €/h (cuando incluye diseño y preparación).
- Por mes (básico): 250–500 €/mes en perfiles junior/mantenimiento.
- Paquete fácil: 8 publicaciones/mes (diseño + dejarlo programado): 250–600 €
- (Rangos basados en tarifas típicas de gestión de redes y precios mensuales en España.)

Notas:



9 Sacar trocitos de un vídeo largo y convertirlos en contenido

Qué harías: cortar vídeos en partes cortas, poner títulos, preparar textos para publicar.

Por qué se paga bien: una grabación se convierte en muchos contenidos sin grabar más.

Qué necesitas: Canva, InShot, DaVinci Resolve (o similar).

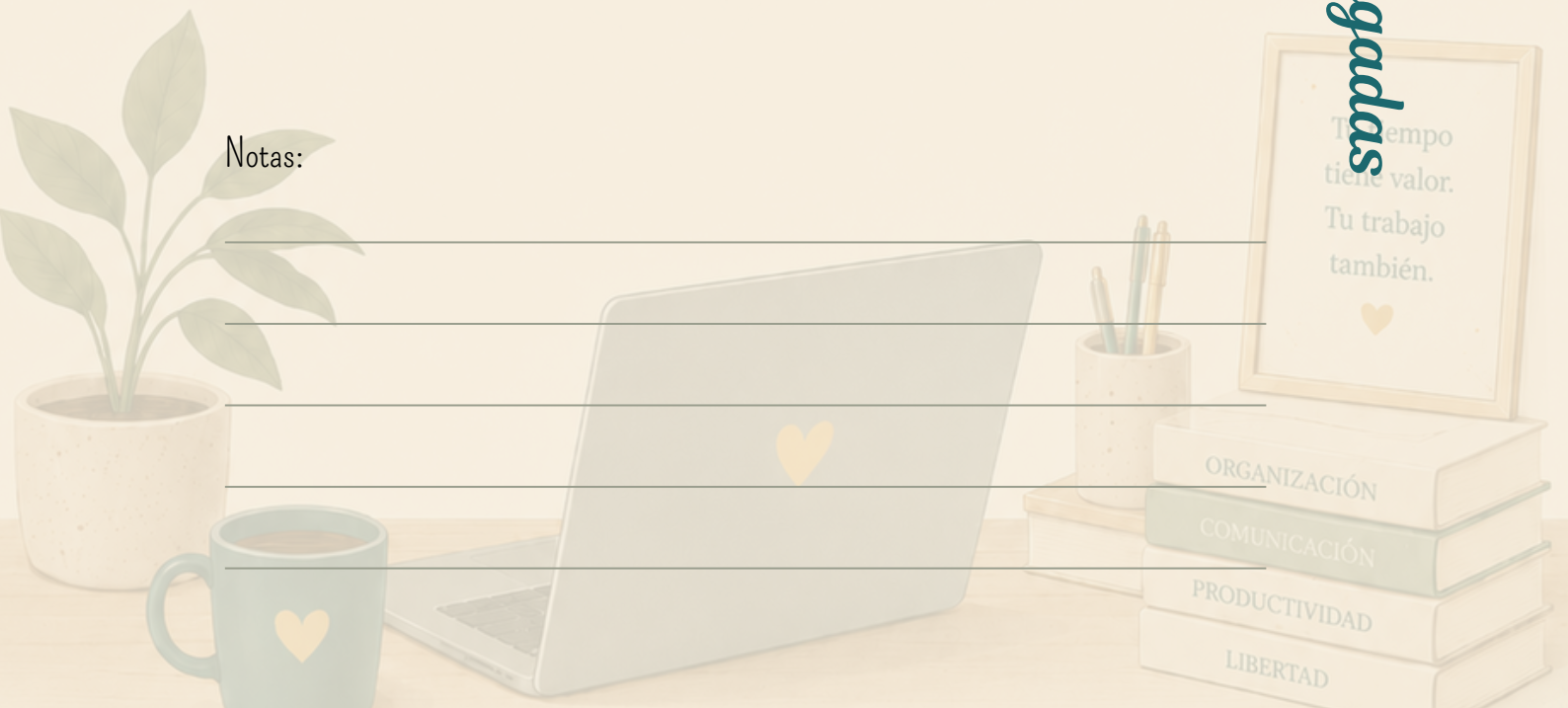
Paquete para empezar: "De 1 vídeo saco 10 clips listos para publicar".

Primer paso: crea una plantilla de edición rápida.

Precio orientativo

- Por pieza corta (tipo Reel/TikTok): 25–80 € por vídeo.
- Paquete mensual: 12 clips/mes: 300–900 € (según si llevas subtítulos, cortes, revisiones).

Notas:



10 Escribir instrucciones paso a paso (para que todo sea más fácil)

Qué harías: dejar por escrito "cómo se hace" cada cosa para que luego cualquiera lo repita.

Por qué se paga bien: ahorra tiempo y reduce errores.

Qué necesitas: Google Docs o Notion.

Paquete para empezar: "Te documento 3 tareas para que no dependas de nadie".

Primer paso: escribe instrucciones de una tarea tuya (aunque sea personal) como ejemplo.

Precio orientativo

- Por hora: 18–35 €/h.
- Por paquete:
  - 3 instrucciones (3 tareas bien explicadas): 180–450 €
- (Rango por tarifa AV y horas típicas: 10–15h según lo "desordenado" que esté todo.)

Notas:

11 Preparar la bienvenida cuando llega una nueva clienta

Qué harías: pedir datos y accesos, mandar un mensaje de bienvenida, organizar carpeta, dejar claro el siguiente paso.

Por qué se paga bien: mejora la experiencia y deja a la clienta tranquila desde el minuto 1.

Qué necesitas: formulario + carpeta + checklist.

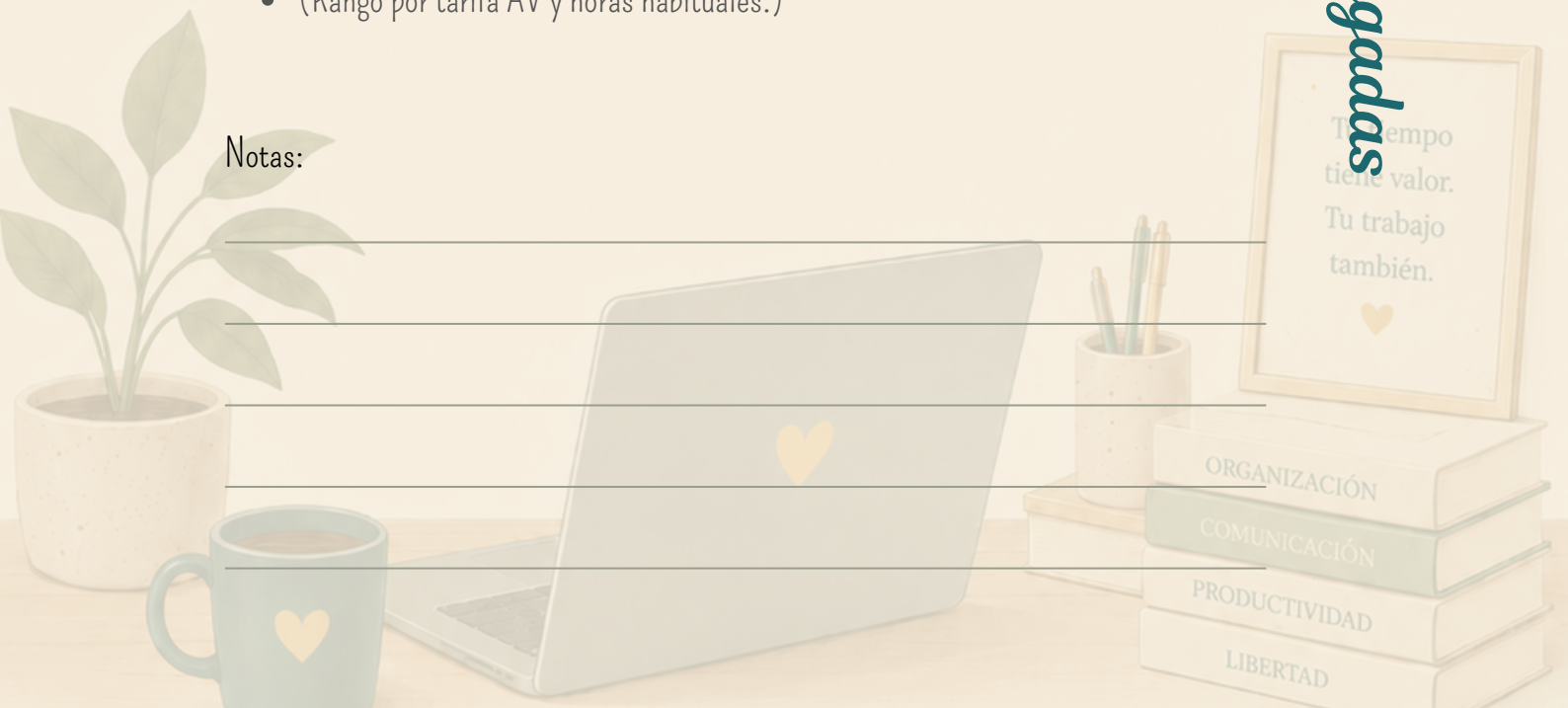
Paquete para empezar: "Bienvenida en 72 horas: todo ordenado y claro".

Primer paso: crea una carpeta modelo y un formulario de "necesito esto para empezar".

Precio orientativo

- Por hora: 18–35 €/h.
- Por paquete:
  - "Bienvenida en 72h" (pedir datos, accesos, carpeta, pasos claros): 150–400 €
  - Si además dejas la primera semana organizada: 300–650 €
- (Rango por tarifa AV y horas habituales.)

Notas:



12 Hacer un resumen mensual de números (sin ser experta)

Qué harías: recoger datos sencillos: cuántas personas escribieron, cuántas compraron, qué funcionó.

Por qué se paga bien: ayuda a tomar decisiones sin ir a ciegas.

Qué necesitas: hoja de cálculo y una plantilla.

Paquete para empezar: "Informe mensual + lista de mejoras".

Primer paso: crea una plantilla de 1 página: números + conclusiones + próximos pasos.

Precio orientativo

- Por hora: 18–35 €/h.
- Por paquete mensual:
  - Informe simple (1 hoja + conclusiones): 90–250 €/mes
  - Informe + llamada breve para explicarlo: 150–350 €/mes
- (Rango por tarifa AV. En plataformas de servicios se ven encargos puntuales desde importes bajos, pero en negocio real conviene cobrar por el tiempo + la claridad que aportas.)

Notas:



Cómo elegir tu primera tarea (sin liarte)

Para empezar bien, no elijas la "más difícil" ni la "más moderna". Elige la que cumpla estas 3 cosas:

1. Te resulta fácil de entender (aunque aún no la domines al 100%).
2. A una emprendedora le ahorra tiempo o le quita un problema de encima.
3. Puedes explicarla en una frase (qué haces y qué cambia para ella).
4.

Ejemplo de frase simple:
"Te dejo tu agenda lista para que la gente reserve sola y tú no tengas que estar contestando mensajes todo el día."

Elige solo una para empezar. Más adelante ya ampliarás.



Siguiente paso

Si has llegado hasta aquí, es porque quieres cambiar algo.

Pero sé lo que pasa muchas veces:

lees, apuntas ideas... y luego lo dejas porque te faltan tiempo, seguridad y un camino claro.

📞 Por eso te propongo algo sencillo: agenda una llamada conmigo.

En esa llamada vamos a:

- Elegir una tarea que te encaje de verdad (sin complicarte).
- Ponerle un precio y dejarla en forma de servicio.
- Salir con un plan para empezar a ofrecerlo aunque te dé vergüenza.

Y si veo que necesitas apoyo paso a paso para conseguir clientas y mantenerte constante sin quemarte, te explicaré cómo es Mamá Asistente Virtual y tú decides si quieres entrar.

👉 Reserva tu llamada aquí

Quiero agendar mi llamada



Sígueme en redes sociales:

https://www.facebook.com/EscuelaMamaEmprendedora

https://www.instagram.com/escuela_mama_emprendedora/

+34 625 094 651

https://t.me/Mayte_F_Lurbe

AVISO
legal

La creadora de este material gráfico y escrito es Mayte F. Lurbe.

Esto es lo que puedes hacer con este material:

- Imprimirlo todas las veces que lo necesites para trabajar sobre él.
- Explicar a quién tú quieras lo que has aprendido leyendo nuestro trabajo.

Esto es lo que NO puedes hacer con este material:

- Copiar cualquier parte y/o su totalidad para utilizarla con fines comerciales.
- Editar cualquier parte y/o su totalidad para utilizarla con fines comerciales.
- Utilizarlo como lead-magnet.

Cualquier uso sin permiso estará sometido a las acciones legales pertinentes.



ESCUELA
Mamá
Emprendedora

