papyvo

PARA COACHES Y CONSULTORES

Convierte tu método en un libro.

De lo que haces con tus clientes a un libro publicado en Amazon. Con tu voz, con la IA como ayuda y no como autora, y con los números claros.



Escribe con tu voz.
Publica con tu nombre.

papyvo.com
Edición de noviembre de 2026



BIENVENIDA

Lo que haces con tus clientes ya es un libro. Solo falta escribirlo.

Hola:

Si acompañas a personas o a empresas, tienes un método aunque nunca lo hayas llamado así. Es el orden en que haces las preguntas, los pasos que repites con cada cliente y los errores que ya sabes anticipar.

Ese método vive en tus sesiones, en tus correos y en tu cabeza. Un libro lo saca de ahí. **Explica lo que haces cuando tú no estás**, llega a quien todavía no te conoce y le da a tu trabajo un sitio en la estantería.

Esta guía va de eso: de pasar del método al índice, del índice al borrador y del borrador a un libro en Amazon. Con la IA de Papyvo como ayuda y no como autora, y con los precios en dólares y a la vista.

No prometemos ventas ni clientes. Prometemos un camino que se recorre en ratos sueltos.

Con cariño, el equipo de Papyvo

EN ESTA GUÍA

Por qué un libro 3
Del método al índice 4
El material que ya tienes 5
Escribir con la IA incluida 6
Qué declarar a Amazon 7
Maquetar un libro de método 8
Publicar en Amazon KDP 9
Un libro que trae clientes 10
Lista de comprobación 11

CAPÍTULO 1

Por qué un libro y no otro curso.

Un curso se consume y se olvida. Un libro se queda en la mesilla, se subraya y se presta. Para quien vive de su método, hace cuatro cosas que ninguna otra pieza hace igual.

1 **Explica tu método cuando tú no estás.**
El cliente llega a la primera sesión sabiendo ya cómo trabajas y qué esperar de ti.

2 **Te presenta antes de conocerte.**
Quien lo lee entiende tu forma de pensar y decide si eres su persona. Y lo hace sin que tú vendas nada.

3 **Ordena lo que sabes.**
Escribirlo te obliga a nombrar las etapas y a quitar lo que sobra. Tu práctica mejora con el libro.

4 **Llega adonde tú no llegas.**
Una charla, una empresa, otro país. El libro va solo y vuelve con preguntas.

Lo que un libro no es

No es tu página de ventas. Si cada capítulo termina vendiendo, el lector lo nota y lo cierra. Da el método entero. Lo que te contratan es acompañarlos a aplicarlo.

Para quién lo escribes

No para todo el mundo. Para la persona que llegó a tu consulta hace un año con el problema que mejor resuelves. Escríbele a ella. Si dudas sobre un capítulo, pregúntate si lo necesitaría.

EJERCICIO DE 5 MINUTOS

Mi método ayuda a...

a conseguir...

sin...

Esa frase es la contraportada de tu libro, el subtítulo de la ficha de Amazon y la brújula para decidir qué entra y qué no.



CAPÍTULO 2

Del método al índice.

No tienes que inventar la estructura. La sigues cada semana con tus clientes. Solo hay que escribirla.

1 **Punto A y punto B**
Dónde está tu cliente cuando llega y dónde está cuando termina. Esa distancia es tu libro.

2 **Nombra las etapas**
Entre tres y siete. Si tienes más, agrupa. Los nombres que les des se convierten en los capítulos.

3 **Cada etapa, un capítulo**
Todos con el mismo esqueleto: qué es, por qué importa, un caso, un ejercicio y el error más frecuente.

4 **Abre y cierra**
Una introducción con el problema y quién eres. Un cierre con el método en una página y el siguiente paso.

ÍNDICE DE EJEMPLO

0 **Introducción.** Por qué llevas años intentándolo.
1 **Mirar.** Un diagnóstico sin juicio.
2 **Elegir.** Una sola prioridad.
3 **Diseñar.** El plan de la semana.
4 **Sostener.** Qué hacer cuando falla.
5 **Cerrar.** Medir, celebrar, repetir.
\+ **Cierre.** Tu método en una página y el siguiente paso.



El esqueleto de cada capítulo. Cuando el lector lo reconoce, lee más rápido y vuelve con más facilidad.

La Biblia de tu método.

Es tu glosario y tu archivo de casos. Cada concepto con el nombre que le das, siempre el mismo. Cada caso con permiso y con el nombre cambiado. En Papyvo vive al lado del texto, sin cambiar de ventana.



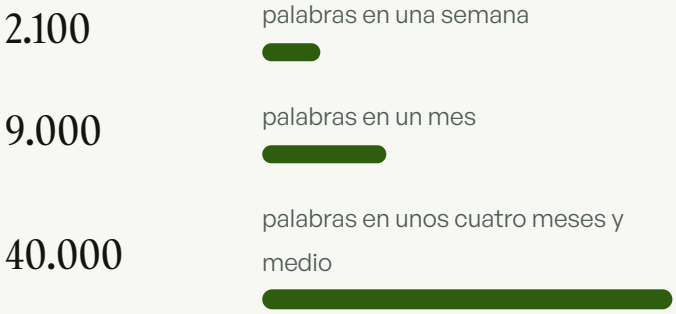
El material que ya tienes.

Un libro de método no se escribe desde cero. Se recoge. Antes de abrir el capítulo 1, junta en una carpeta todo esto:

De dónde salen los capítulos

- Las sesiones que grabaste o las notas que tomaste después.
- Los correos en los que explicas lo mismo por tercera vez.
- Tus presentaciones, talleres y hojas de ejercicios.
- Las preguntas que te hacen siempre en la primera llamada.
- Los casos que cuentas cuando alguien duda de que funcione.

300 palabras al día. Una página. Unos 20 o 30 minutos antes de la primera sesión.



Un libro de método suele quedarse entre 35.000 y 60.000 palabras: más corto que una novela y más largo que un taller. Si lo escribes a partir de tu material, buena parte del trabajo es ordenar y pulir, no inventar.

Los tres frenos que más oímos.

«Si lo cuento todo, nadie me contratará.»

Ocurre al revés. Quien lee tu método entero y quiere aplicarlo contigo ya sabe que sabes. Lo que vendes es el acompañamiento, no el secreto.

«No soy escritor.»

No hace falta. Escribe como explicas en sesión. Luego lee en voz alta y quita lo que no dirías nunca delante de un cliente.

«Mi método se parece a otros.»

Puede ser. Lo que no se parece es tu voz, tus casos y el orden que a ti te funciona. Eso es lo que compra el lector.

CAPÍTULO 3

Escribir con la IA incluida sin que escriba por ti.

Los planes de Papyvo incluyen créditos de IA cada mes. Sirven para desatascarte, ordenar y revisar. No para que la máquina firme tu libro.

Capítulo 2 · Elegir una sola prioridad

● Musa encendida

Cuando un cliente llega con seis objetivos, le pido que los escriba en una hoja y que tache cinco. Casi nadie tacha a la primera, porque tachar es renunciar, y renunciar en voz alta cuesta más que empezar.

Tab acepta **Esc** descarta y sigues con tu frase

La Musa, en todos los planes

- Viene **apagada**. Tú decides si la enciendes y cuándo.
- Propone **en gris**: cómo seguir una frase, un título para el capítulo, un ejemplo que te falta. Nada entra hasta que lo aceptas.
- Papyvo apunta por capítulo lo que aceptaste. Lo verás en la página siguiente.

Génesis, en el plan Profesional

Un asistente por fases que parte de tus documentos (transcripciones, notas, presentaciones) y te lleva hasta un primer borrador. En modo guiado apruebas cada fase antes de seguir.

Documentos · Investigación · Base · Índice · Escritura · Nota · Revisión · Lectores beta · Paquete

Qué gasta créditos y qué no

Solo pedirle algo a la IA. Escribir, maquetar, la portada y exportar no gastan créditos. Si un mes te quedas corto, hay paquetes de 1.000 créditos por 12 US$.

300 créditos en la prueba de 14 días, sin tarjeta

1.200 créditos al mes en el plan Autor

3.000 créditos al mes y Génesis en el plan Profesional

Tu método lo explicas tú. La IA te ayuda a no quedarte a medias.

Qué dice Amazon y qué declarar.

Las normas de contenido de Amazon KDP distinguen dos casos. Uno hay que declararlo al publicar y el otro no. Para un libro de método, la diferencia es fácil de ver.

ASISTIDO POR IA

Lo escribes tú.

Creas el texto y usas la IA para corregir, mejorar, ordenar o hacer lluvia de ideas sobre lo tuyo.

No hace falta declararlo.

GENERADO POR IA

Lo crea la herramienta.

Texto o imágenes creados por una herramienta de IA. Sigue contando como generado aunque luego lo edites mucho.

Hay que declararlo al publicar.

EJEMPLOS DE UN LIBRO DE MÉTODO	PARA KDP
Transcribes una sesión tuya y la IA te ayuda a limpiarla y a quitar muletillas.	Asistido · no declaras
Pides diez títulos para el capítulo 3 y escribes el tuyo a partir de ellos.	Asistido · no declaras
La IA te señala que el ejercicio del capítulo 2 no se entiende y tú lo reescribes.	Asistido · no declaras
Aceptas un párrafo entero propuesto por la Musa y lo dejas casi igual.	Generado · declaras
Génesis redacta un capítulo a partir de tus notas y tú lo revisas.	Generado · declaras
La ilustración de un ejercicio sale de un generador de imágenes.	Generado · declaras

Papyvo lleva la cuenta

Registra por capítulo qué texto escribiste tú y qué aceptaste de la IA, y te prepara la respuesta a la declaración de KDP. Tú decides qué contestar.

Nuestra recomendación

Escribe tú el primer borrador de cada capítulo, aunque sea a partir de una transcripción. Ante la duda, declara. Para quien vende confianza, la transparencia es parte del método.

Fuente: Normas de contenido de KDP, apartado sobre contenido generado por IA, consultadas en noviembre de 2026. Los ejemplos de la tabla son nuestra lectura de esas definiciones, no un criterio oficial de Amazon.

CAPÍTULO 4

Maquetar un libro de método.

Un manual no se maqueta como una novela. Tiene subtítulos, recuadros, ejercicios y a veces tablas. Papyvo trae esas piezas y las coloca dentro de las medidas de KDP, en la misma hoja que se imprime.



- **Recuadros** de cuatro tipos: destacado, nota, idea clave y ejercicio. El de ejercicio puede llevar líneas para escribir, también en el libro impreso.
- **Subtítulos de tres niveles**, tablas, notas al pie, enlaces e imágenes con su pie, dentro de los márgenes o a sangre.
- **Zona segura y medianil** calculados con las reglas de KDP. El margen interior crece con el número de páginas.

Antes de exportar, la revisión comprueba márgenes, sangrado, medidas de cubierta y lomo, resolución de la portada y ficha.

Tamaño

El habitual en no ficción es **6 × 9 pulgadas** (15,24 × 22,86 cm), el que KDP propone por defecto.

Si tu libro es sobre todo un cuaderno de trabajo, piensa en **8,5 × 11** (carta). Mínimo, 24 páginas en tapa blanda.

Papel

Blanco si llevas gráficos, tablas o recuadros con fondo: el contraste se agradece.

Crema si es casi todo texto. Elegir uno u otro no cambia el coste de impresión; el color sí lo encarece.

Cuaderno de ejercicios

Papyvo exporta aparte un **PDF rellenable** con los ejercicios del libro.

Es un regalo natural para tus lectores y un material listo para tus sesiones o talleres.

Fuentes: KDP, opciones de impresión · KDP, costes de impresión

CAPÍTULO 5

Publicar en Amazon KDP.

KDP (Kindle Direct Publishing) es la plataforma gratuita de Amazon para autopublicar. No pagas por publicar: Amazon se queda una parte de cada venta. El libro lo subes tú, desde tu cuenta, y las regalías son tuyas.

1 **Tu cuenta**

Entra en kdp.amazon.com con tu cuenta de Amazon. Nombre legal, cuenta bancaria y perfil fiscal: si no resides en EE. UU., el cuestionario genera tu W-8BEN. Sin número fiscal, Amazon retiene el 30 % de las regalías de origen estadounidense.

2 **La ficha del libro**

Título corto y subtítulo con la promesa (la frase de la página 3). Descripción que empieza por el problema del lector. 7 palabras clave que escribiría tu cliente y 3 categorías. Papyvo la prepara contigo antes de llegar a KDP.

3 **La portada**

En Amazon se ve del tamaño de un sello: el título debe leerse en miniatura. Mira las portadas de tu categoría para hablar el mismo idioma. En papel, Papyvo calcula el lomo con tus páginas y tu papel.

4 **Archivos y vista previa**

Sube el PDF interior, la cubierta y el EPUB. Responde a la pregunta sobre IA. Revisa el Previsualizador página a página y, si puedes, pide una prueba impresa.

5 **Precio y publicar**

Elige regalía y precio por mercado. KDP revisa los archivos: lo normal son unas 72 horas. Si algo falla, te escriben con lo que debes corregir.

CUÁNTO QUEDA POR VENTA

Ebook a 7,99 US$ con regalía del 70 %

0,70 × (7,99 − 0,30 de entrega)

5,38 US$ por venta

Tapa blanda a 14,99 US$, 180 páginas

0,60 × 14,99 − (1,00 + 180 × 0,012)

5,83 US$ por venta

Supuestos: ventas en Amazon.com, ebook de 2 MB, tapa blanda en blanco y negro de tamaño normal. Antes de impuestos; las tarifas de KDP cambian. En papel, nunca a 9,98: a partir de 9,99 la regalía sube del 50 al 60 %. Calcula tu caso en papyvo.com/calculadora.

Fuentes: KDP, configurar tu cuenta · cuestionario fiscal · regalías de ebook · regalías de tapa blanda · plazos. Consultadas en noviembre de 2026. Esta guía no es asesoramiento fiscal.



CAPÍTULO 6

Tu libro ya existe. Ahora, que trabaje para ti.

Para un coach o un consultor, el libro no termina en la última página. Termina en lo que el lector hace después de cerrarlo.

La página del siguiente paso

Al final del libro, una sola invitación: un recurso gratuito, tu web o una primera conversación. Una, no cinco. Y en la introducción, quién eres y a quién has acompañado, sin cifras que no puedas sostener.

Ejemplares de autor

Pide ejemplares a KDP a precio de impresión y regálalos: a cada cliente al empezar, en una charla, a quien te deriva clientes. Un libro en la mano pesa más que una tarjeta.

Reseñas honestas

- Puedes regalar ejemplares, nunca a cambio de una reseña.
- Pídela al final del libro, con naturalidad.
- Amazon elimina las reseñas pagadas y puede cerrar la cuenta.

Habla del libro como hablas de tu trabajo

Un caso con permiso, una idea del capítulo 3, el error que ves cada semana. La mayoría de lo que publiques debe ser útil, no promoción. Papyvo te da imágenes del libro en 3D para tu web y tus redes.

El segundo libro ya tiene índice: la siguiente etapa de tus clientes.

Apúntalo en Papyvo antes de que se enfríe.

papyvo.com

Fuentes: KDP, reseñas de clientes · KDP, ejemplares de autor

Lista de comprobación del método al libro.

Imprímela o márcala en pantalla. Cuando estén todas, tu libro está listo.

Antes de escribir

- [ ] Sé para quién escribo: un cliente concreto.
- [ ] Mi frase está completa: ayuda a… a conseguir… sin…
- [ ] Tengo el punto A y el punto B.
- [ ] Mis etapas tienen nombre: entre tres y siete.

Escribir

- [ ] El índice sigue mis etapas, con introducción y cierre.
- [ ] Cada capítulo tiene idea, caso, ejercicio y error frecuente.
- [ ] Mi material está reunido en una carpeta.
- [ ] La Biblia del método está al día: conceptos y casos.
- [ ] Tengo hora fija y meta diaria de palabras.
- [ ] He terminado el primer borrador.

Maquetar

- [ ] He elegido tamaño, papel y acabado.
- [ ] Los ejercicios están en recuadros, con líneas si hace falta.
- [ ] La portada se lee en miniatura.
- [ ] El lomo está calculado con el número final de páginas.

Publicar en KDP

- [ ] Cuenta creada, banco añadido y perfil fiscal completo.
- [ ] Descripción que empieza por el problema del lector.
- [ ] 3 categorías y 7 palabras clave elegidas.
- [ ] Declaración de IA respondida con honestidad.
- [ ] Previsualizador revisado página a página.
- [ ] Precio fijado (nunca a 9,98 en papel).

Después

- [ ] Página del siguiente paso al final del libro.
- [ ] Ejemplares de autor pedidos para regalar.
- [ ] Petición de reseña honesta al final del libro.
- [ ] Cuaderno de ejercicios exportado para mis sesiones.

¿Todo marcado? Tu método ya se puede leer.

Guarda esta lista. El segundo libro, el de la siguiente etapa de tus clientes, saldrá más rápido.

papyvo



Tu método lleva años funcionando. Ahora puede leerse.

Abre Papyvo, crea tu libro, escribe el índice con tus etapas y las primeras 300 palabras del capítulo 1. Mañana, otras 300.

Empieza en papyvo.com

14 días de prueba, sin tarjeta · @papyvo_

0 US$
Prueba de 14 días con 300 créditos de IA. Sin tarjeta; si no sigues, no se cobra nada.

12 US$ al mes
Plan Autor: 1.200 créditos de IA al mes. O 99 US$ al año.

29 US$ al mes
Plan Profesional: 3.000 créditos al mes y Génesis. O 249 US$ al año.

Papyvo es un producto de UNIDEA LLC (EE. UU.); precios en dólares estadounidenses, sin impuestos: los de tu país se calculan al pagar. Las cifras de Amazon KDP se consultaron en kdp.amazon.com en noviembre de 2026 y pueden cambiar. Amazon, Kindle y KDP son marcas de Amazon.com, Inc. o sus filiales; esta guía no está patrocinada por Amazon. No es asesoramiento fiscal ni legal.