

Transcripción

Crear tu producto digital: Primera semana y cinco correos

Transcripción automática revisada para lectura. Los saltos temporales enlazan con el vídeo en la experiencia interactiva.

00:00:00

Les cuento una mala. Es cuento algunas de las cositas que vamos a trabajar. Hay una parte por cierto,

00:00:08

en el que quiero trabajar con ustedes, que pesaba a trabajar luego, pero como en la

00:00:14

idea, sí el día. Y no me acuerdo qué más que no podía venir. Entonces, mira, para

00:00:18

no dejarlas por fuera, creo que el ordenza no podía venir. Se quedan varios que no

00:00:23

podía venir porque ya se quedan muy por encima del muy rápido lo que era la vida de la

00:00:27

No, no, no, no.

00:00:28

Si, a nadie, silvia y lurde, creo que no podían venir.

00:00:32

Entonces, como no podían venir para no bajarlo por fuera,

00:00:35

que era un trabajo muy bonito, este a nivel más bien trapeute.

00:00:42

Vale, entonces eso me gustaría que subiera a todos.

00:00:44

Primero, para... es diferente el ver lo grabado que le estará allí y hacer.

00:00:52

entonces un trabajo muy interesante y bueno, ya les voy a poner ahora una fecha para hacer,

00:01:01

vale, a ver si coincidimos que estemos todos ese día. Bueno, hoy que vamos a trabajar, hoy ya

00:01:10

al estar disponible por mañana la primera semana, voy en la primera semana ya del programa, las

00:01:17

personas pueden inquietar. Entonces, ¿qué le vamos a explicar?

00:01:21

Vamos a explicar el proceso si alguien se quiere apuntar.

00:01:27

El proceso del número uno desde que usted ha dejado,

00:01:30

su perfil, que vamos a procurar enriquecerle a decir cómo se hace

00:01:35

ese perfil, su aplicación de expandir directamente, cómo hace

00:01:39

ese perfil de usuario, cómo se hacen algunas cosas.

00:01:43

Por allí me estaban preguntando acerca de las plantillas, ¿no?

00:01:46

para ustedes normalmente lo ideal sería cama, no?

00:01:49

Por lo que ustedes son terapeutas y de una otra cosa.

00:01:51

De repente para la gente general a lo mejor,

00:01:56

no tenga cama.

00:01:57

Entonces tengo que idearme alguna manera para que esa persona

00:02:01

pueda hacer por lo menos imprimir algo,

00:02:03

no sé qué, entonces tengo que idearme hacer diferentes plantillas.

00:02:06

Lo que sucede ahí, la yo tengo,

00:02:08

ambas de pago, si una persona lo baja,

00:02:11

entonces seguramente no sé,

00:02:12

tengo que ver cómo sea,

00:02:13

porque no lo tengo claro de cómo hacerlo para que esa persona tenga su propia

00:02:20

prendilla y pueda rellenarla con que no sea muy complicado para ellos, que no

00:02:23

son muy difíciles, entonces yo que hay gente y dármelo para que sea fácil y sencillo

00:02:28

para la gente, porque aunque no persona no, a lo mejor no vaya a vender online y una

00:02:35

de esas cosas pero bueno ya aprender a hacer, no sé, descargarse algo y de llegar a

00:02:40

datos, bueno, mini, entonces es interesante que lo pudieran hacer, entonces tengo que ver cómo

00:02:47

hago algunas plantillas por allí y cuando arcega lista, pues ya le avisaré a tu sumer. Entonces,

00:02:54

cuál es la finalidad de nosotros lo que estamos haciendo esto, ¿vale? Primero que nada, expandir la

00:03:11

yo puedo organizar, aunque yo les he pasado ya, le he pasado de quiden marca de cada

00:03:15

bajito, ese tipo de cosas que está bastante bien, está completo, este ya les digo,

00:03:23

para no pasar tiempo aquí haciendo cosas de cama, entonces prefiero después vayan

00:03:28

a rellenar. Entonces, miren, la finalidad es lo siguiente, no que ya el programa estaría

00:03:36

listo y entonces ya nosotros vamos a empezar vamos a empezar a vender ahora y eso es la diferencia

00:03:42

vale vamos a empezar a trabajar primero con el general ¿vale? El general es más fácil verlo

00:03:52

porque bueno porque no quiero decir que el expandir pro no se vaya a trabajar si lo van a trabajar

00:04:01

si van a tener sin ningún problema, pero la idea es que vayamos haciendo, lo van a

00:04:08

lo hacemos, a buscar una estrategia para hacer lo que sea efectiva. La primera estrategia

00:04:13

que quiero que tengamos en cuenta es cómo se adapta a expandir la prosperidad a mi propio

00:04:20

proyecto, para mí eso es importante, ¿vale? Como se adapta al proyecto que ya yo estoy elaborado

00:04:27

el proyecto yo estoy haciendo como hago para difundir esto,

00:04:31

se puede difundir primero con personas que conozcan,

00:04:34

porque son personas con las cuales,

00:04:35

recuerden siempre que las personas que yo vaya a traer

00:04:41

en esa persona con los cuales yo quiero trabajar,

00:04:45

me gusta trabajar con esa persona, no me siento como no,

00:04:48

es esa persona, ¿vale?

00:04:49

Siempre, porque es importante,

00:04:52

bueno, es que yo puedo hacer un equipo,

00:04:54

el equipo como yo, como ustedes me siento como no trabajar,

00:04:56

de poder hacer, no sea, es como muy la hay muy me siento como entonces que sucede que es

00:05:02

la idea, ¿no? que cuando nosotros estamos en grupo, ese en grupo que razonen con nosotros,

00:05:08

que de alguna manera tengan esos mismos valores esos mismos principios que nosotros eso hace que

00:05:13

las cosas puedan ser una situación una persona que no que bueno que ya les digo yo tengo una amiga

00:05:19

que es una excelente vendeora, si yo quisiera que si que fuera por venta la me tu hay a vender y aquí

00:05:26

llegó a ser número uno de España vendiendo unas cosas de formación impresionante que costaban

00:05:32

5 mil euros y llegó a ser el número uno en venta de España, que es si yo quisiera meterla

00:05:36

y además que me diga, si yo quisiera meterla que se me hizo y pero bueno, no me dueres curso, no,

00:05:41

porque bueno, porque una persona que a lo que la quiero mucho es una comercial a lo bestia y entonces

00:05:48

vende agresivamente y eso no me interesa, pero que se dan realmente las personas que estén aquí,

00:05:53

ustedes vean que este servicio les pueda venir bien,

00:05:58

a lo que les pueda realmente servir y ustedes que van a probar el programa,

00:06:01

que ellos van a probar, que hasta ahora no lo habían probado.

00:06:07

Entonces, que realmente se den cuenta de lo que hay, ¿vale?

00:06:11

Y de cuánto va el día de esto, ustedes se imaginan,

00:06:13

nada más fíjense en la primera semana van a tener seis intermesos.

00:06:19

Si nosotros somos terapéutas y cobramos,

00:06:21

que cobramos cuando le cobraría una persona seis sesiones como ustedes.

00:06:29

Cuando creen le cobraría ustedes cuando le cobraría vamos a supernos vamos a supercaramos para

00:06:34

tito, cobramos 40 euros, ¿vale? Y son seis sesiones en la primera semana.

00:06:42

Cuando son 240 euros y ya ustedes van a ver la calidad de las intervenciones,

00:06:50

que calidad de intervenciones con ejercicios, contar de las recomendaciones con todo.

00:06:55

no les va a dar eso sin, no van a observar, ustedes van a observar una diferencia entre lo que ustedes tienen

00:07:02

a los que ellos van a tener, ellos van a tener más el trabajo personal, ustedes tienen por ejemplo, yo digo,

00:07:09

la distorsión positiva que tiene es esta, la creencia limitando que tiene ese gesta, para ellos no,

00:07:15

para ellos va a ser, pues mira, este pensamiento, te está bloqueando, no sé qué, como podemos reinterpretar esto, como podemos

00:07:22

no sé si más en la primera semana con las 6 intermenciones de delucía ya tienen

00:07:28

ocientos 40 euros por sesión, vale por todas las 6 sesiones para transformar la mentalidad y que

00:07:35

necesitas, no solamente eso, esto es lo primero, pero no crean que solamente la primera se van a

00:07:43

trabajar a mentalidad, pero que pasa que lo dividimos diferente a ustedes que ustedes tenían 12 semanas

00:07:50

es completa, ellos tienen ocho semanas, en ocho semanas se da toda la entrega del programa.

00:07:57

Las dos primeras semanas es sommentalidad, pero que sucede las semanas nueve,

00:08:03

en las semanas nueve, igual volvemos a reforzar creencia y a los 14 días a los 15 días vamos a

00:08:10

ser más exacta a los 15 días, ellos van a tener coge virtual y el coge virtual va a tener

00:08:16

en el historiario memoria de todo esto que ya yo han trabajado, no van a tener historia

00:08:19

del contenido, vale de su información. Ellos van a poder acceder a ese contenido directamente

00:08:24

en el histórico de Lucía, pero lo que si van a tener, lo que si van a tener en el

00:08:30

histórico y lo vamos a tener a nosotros también si son nuestra pregunta. Vamos a tener el

00:08:35

historiario de la creencia limitante de esa persona, simplemente la creencia limitante,

00:08:39

lo sé, pero no es el historiario, no todo el rollo de la persona, si no, simplemente como

00:08:44

como mira, el bloqueo de la prosperidad que tiene gesto y la emocionosa sociedad

00:08:49

gesta. Tiene un bloqueo de la prosperidad de que el dinero es difícil de conseguir y la

00:08:57

emoción que le da es tu recoración, ¿vale? Entonces eso lo tenemos nosotros. Entonces,

00:09:01

es que es sucede que a los 15 días que ellos ya han quedado y tan satisfiado con el programa,

00:09:06

pues se les abre el coge virtual. Entonces, el coge virtual que va a pasar que tiene el historial

00:09:11

de todo eso que la venía trabajando ya en la primera y la segunda semana. Entonces que va a

00:09:17

hacer a reforzarle y darle caña en eso de mil maneras posibles, todas las vueltas avides y por

00:09:26

haber para allá, para adelante, para atrás, otra vez, para adelante. Entonces que va a pasar que

00:09:35

ya tiene seis sesiones la primera semana, creo que cuatro o cinco las segundas son seis más cinco,

00:09:43

más 4 por un de 10 sesiones y después si quiere tres veces al día puede

00:09:50

practicar algo que siquiera puede hacerlo uno solo a las días pero puede hacerlo todo

00:09:54

mieltas que está trabajando luego influencia y todo lo demás entonces podrá

00:09:58

imaginar cómo va a ser el trabajo interior ustedes lo van a observar en ustedes

00:10:02

mimos cómo van a ver que ella me imagino mañana ya todo es como dando porque es un

00:10:11

trabajo profundo. Lo que queremos es que esas personas realmente transformen su mentalidad.

00:10:17

Y para eso entonces se le dan tantas vueltas como sabemos todo como te las preguntas,

00:10:22

según ustedes no tengo que engañar acerca de diferente vocabulario, realmente las creencias,

00:10:28

pero nosotros son como estas bases, bueno, en nuestro avión de vidas, como nuestra estructura,

00:10:32

rellis y le da despondro, rompemos eso, algo se transforma. Una de las cosas que, y que es el trabajo

00:10:38

que quiero hacer después como ustedes, a nivel emocional y en el Atlético es que la

00:10:48

conciencia como tal, a veces queremos que tenemos que que romper, ¿no? Con cosas, la

00:10:56

conciencia y un trabajo de trabajo que lo entendía el inerro, la conciencia se expande,

00:11:02

¿vale? Y la conciencia va evolucionando, va avanzando y lo que queremos ayudar a esta persona

00:11:07

a que vayan hacia el adulto, que vayan hacia la vida y que dejen de oponerse a la vida que hemos

00:11:15

a veces cuando nosotros lo que vamos a nuestra prosperidad y lo que hemos muchos aspectos en

00:11:20

nuestra vida, pues simplemente estamos viendo contra la vida, no se la idea es ponerlos en

00:11:24

armonía con esa vida para poder emprender con éxito entonces empiezan ustedes a probar el programa

00:11:31

y ya inmediatamente hoy con los indicaciones que le va a dar enrique sabrán exactamente cómo

00:11:37

sacan en el aso de todo lo que nosotros estamos constantemente para ustedes, vale? Entonces una

00:11:48

de las cosas que yo voy a hacer mañana, vamos a empezar a circular una voy a enviarla de la lista

00:11:57

con diferencia, vale? Una de las cosas que ustedes van a tener primero es el coach, el

00:12:03

perdón, el del de la propiedad, ese tiene propiedad, usted se lo pueden evaluar, por ejemplo,

00:12:09

mandárselo a su cliente, mandárselo a cualquier persona, mira, ha gesto a ver qué tal te da,

00:12:14

entonces claro, ya tenéis el correo de esa persona, pero con tus datos, ¿vale? Tienes ese correo

00:12:19

como tu data y tu contacto, ¿vale? Entonces, ¿qué sucede ya esa persona? El sele mandó informe,

00:12:24

el correo de esa persona se le mandó informe que vea en que área tiene bloqueo, no sé si es un

00:12:30

cuatro aspectos en que haya tenido bloqueo, no sé qué, así de haciendo diferentes

00:12:33

estés para que puedan enseñarles cosas a las personas, eso no se proponió.

00:12:38

Primero que tenemos ahora es ese, pero tendremos más, tendré más.

00:12:41

Además de eso, yo también voy a hacer una lista a toda mi lista para dividir, ¿vale?

00:12:47

Porque por el mes aquí tengo muchos tropéutas, ¿vale?

00:12:50

Y queremos empezar como el área de la pregunta, vamos a empezar a rodar esto y si el área

00:12:54

de otra pelta, tenemos que empezarla, no sé, como una semana,

00:12:58

como si ya íamos bien, ¿vale?

00:13:00

Pero voy como ir por parte, ¿vale?

00:13:02

Y yo lo voy a plantear toda la estrategia ustedes y ustedes me

00:13:06

irán diciendo, ¿vale?

00:13:08

Entonces, yo voy a enviar a la lista como, como sea, ¿vale?

00:13:16

Esto, lo voy a meter a la gente en un fúneo, ¿vale?

00:13:17

Que seguramente usted también la llegara, ¿vale?

00:13:20

Lo que están en mi lista.

00:13:21

entonces, ese fúner voy a hacerlo como de cinco, seis correos que le lleguen cada dos, tres días, ¿vale?

00:13:28

En ese cinco, seis correos, recuerden cómo nos hacemos siempre una estrategia.

00:13:32

Todos saben aquí qué significa una estrategia de main map que tiene por cierto, antes de que seguir.

00:13:39

Saludos, Janis.

00:13:45

La, Janis.

00:13:47

Está aquí con el sitio Janis.

00:13:49

Qué guapo.

00:13:50

¡Ah!

00:13:52

Y lo he visto, está guapísimo.

00:13:55

Está muy guapo, muy guapo y muy mal.

00:13:56

muy guapo que bien que bien, un besato. Vale, este, a ver. Entonces, todos saben lo que es una

00:14:07

email marketing si lo saben aquí o no, para yo no ponerme hablar y luego,

00:14:15

quién me levanta la manito que no sabe lleno a ver, o porque me levanta la mano,

00:14:20

quién no lo sabe.

00:14:21

le he hecho de lo sé. Vale, y no lo sé, ¿qué más gusta ahora? No lo sabe, ¿qué más?

00:14:28

Julián no, ¿qué más? Vale. Bueno, genial, les cuento de esto, maneras de manera

00:14:36

rápida, ¿vale? Enrique, tú me habéis de constar el listo, ¿vale? Que yo,

00:14:41

sabe, que yo problo, no tengo problema. Este, miren, en una campaña de email

00:14:47

marketing en lo siguiente, ¿vale? Nosotros diseñamos eso siempre con nuestra

00:14:51

se lo voy a enseñar, pero entonces lo voy a enseñar como que si yo me pongo mis

00:14:59

pensamientos conmigo misma y entonces lo voy a ir diseñando y se lo voy a ir grabando,

00:15:04

se lo grabo no aquí no, cuando lo vaya a hacer seguramente mañana, entonces lo grabo y entonces

00:15:09

lo subo, entonces si se puede saber un poquito cómo hago la estrategia que lo que ha, una

00:15:15

engaña en mi mar que te consiste en que yo tengo una lista de contactos que no sé, creo que son

00:15:19

como un frecundame, el persona va a algo así. Entonces, que es lo que hago, ¿vale? En

00:15:23

salinza de contacto yo diseño, tiene una final y tenemos objetivo. El objetivo cual va a ser,

00:15:28

el objetivo va a ser dividir al grupo que tengo de terapéutas, no terapéutas, ¿vale?

00:15:35

Porque sabemos que son dos productos. Un producto que va a costar 200, 200, 200, 700 y otro

00:15:40

producto que cuesta 500, 200, 200, 700. Entonces yo necesito dividir el grupo de personas

00:15:48

de quienes son tropautas y quienes no son tropautas. Entonces, una vez que tenga como yo hago para

00:15:54

vivir, por ejemplo, en primer correo, le pregunto directamente, oye, mira, le voy a escribir, entonces,

00:15:59

qué hago, si son cinco correos en esto, esos cinco correos que le voy a dar una campaña en mi

00:16:04

merc, marketing, lo estás dando, un valor, la persona tiene una finalidad, mira, resulta que

00:16:18

mensaje, le voy dando tiz, clave, tal y que sé yo seguramente le daré porque yo siempre soy así

00:16:23

como me dicen por allí jupitería, me dice Rick, entonces seguramente le daré no solamente el

00:16:30

el el primero que le daré es ser el el tercer prosperidad para que lo haga este el o en el

00:16:38

primero en el segundo le daré otra cosa le daré para que tenga interacción, no, para que el

00:16:42

ir como trabajando eso se llama y ganando autoridad con las personas en un área.

00:16:47

Entonces tú lo que estás haciendo es educas mientras que ellas interactúan.

00:16:51

Educas mientras que ella esté interactúa.

00:16:53

Obviamente que va a pasar que cuando son cuando son, por ejemplo, cinco correos y que llega

00:17:00

cada dos, tres días la gente le recibe, o yo, antes funcionaba muy bien.

00:17:04

Ahora no funciona también porque la gente todos los días se suscriba a mil cosas y entonces

00:17:08

que pasa que no hay tanta apertura como abriente, pero bueno, si hay apertura, entonces lo que hacemos

00:17:17

con eso es enviar cada dos, tres días un correo que sos automatiza directamente en lo que se llama

00:17:24

funel, un budo de venta, siempre en este funnel, y entonces le va llegando cada dos, tres días a las

00:17:29

personas por automático, yo redacto los correos una sola vez y ya directamente le va llegando a las

00:17:35

personas, ¿vale? Y las personas van viendo, se las personas mire que la va llegando su correo, van haciendo

00:17:40

diferentes acciones, pero que tengo allí, yo tengo una división de correos, una persona que no son

00:17:45

que no son de repuebas y otros que si son de repuebas mal. Entonces de allí y de otras cosas que voy a hacer,

00:17:52

que el gire contando en cuando le grave la estrategia, entonces el gire contando ustedes, y de allí,

00:17:59

voy sacando los por la que les dije que le va a dar a cada uno 10 lit para 10 lit,

00:18:05

cuál es la función de esos 10 lit a ustedes, mal.

00:18:08

La idea es que tener que tengan 10 personas por lo menos que ustedes puedan entrevistar y

00:18:17

tratar de venderle el producto, ya tener sus primeras tiefetas,

00:18:20

o sea que se puede hacer efectivo, mal es, entonces se le va a decir a la persona,

00:18:23

pues bueno, nos vamos a reunir, me de ahora son,

00:18:25

eso es un interesante, pues son personas que ustedes no conoce, seguramente yo ustedes tendrán

00:18:28

persona, pero en realidad, yo les quiero dar a ustedes, primero que son personas que ya me

00:18:32

conocen, que teno, yo tengo autoridad con ellas y entonces pues simplemente que les va a

00:18:38

interesar, que quieren, no sé qué, y que ya están calentitas, entonces va a ser más sencillo

00:18:43

vender. Entonces, ¿qué es lo que quiero que ustedes con eso pierdan y el miedo a ser entrevistas?

00:18:50

Que si ustedes con unas de más personas que no lo conocen de nada, pueden ser entrevistas,

00:18:54

porque no a las personas que ustedes conocen, vale, esta es la idea.

00:18:57

Y yo seguida dando acciones para seguir consiguiendo más libres,

00:19:01

seguramente para la publicidad para conseguir los libres programas,

00:19:04

tal y que se llenos.

00:19:05

Lo que sí le voy a pedir es un favor, vale.

00:19:08

Yo lo voy a dar a ustedes 10 libres,

00:19:10

pero solamente a las personas que realmente quieran

00:19:12

hacer las entrevistas y vendrían programas

00:19:15

y ganar de ir a la correcundía, vale.

00:19:19

Porque les voy a pedir el favor.

00:19:22

porque vamos a suponer que yo le de 10 líneas

00:19:24

les gustaba pero les gustaba decir,

00:19:25

una pereza, tener que entrevistar a gente,

00:19:29

no sé qué, no sé qué, entonces obviamente

00:19:31

gustaba, me puede simila luz.

00:19:32

Yo ahora no me siento preparado para hacer esto,

00:19:35

entonces yo como que no va a querer los 10 contactos,

00:19:39

vamos a darse lo, vamos a...

00:19:41

¿Por qué? Porque si tú te quedas con los 10 contactos

00:19:43

que va a pasar, esas personas no van a recibir la información

00:19:47

y les estoy quitando esos 10 contactos

00:19:49

que si puedes tener mi compañero que siquiera.

00:19:54

Entonces eso sí es importante. Vale, porque la idea es que más inexístía una persona,

00:19:58

esa ponte una lista. Yo le dije que le iba a ser una entrevista, que tal que no sé

00:20:02

qué, y de repente la persona, porque no se lanzó oja, porque la apérisa, porque no

00:20:09

quiere, porque tiene mucho trabajo, porque lo que sea razón, que tenga cada quien, que

00:20:12

cada quien tiene. Entonces esa persona no va a recibir esa atención, que yo les prometí.

00:20:19

entonces y según entonces dejó ya de estar mi compañero dejó de estar yo

00:20:25

haciéndolo entonces la idea es que esa persona me digan directamente mira oye

00:20:28

el uso de verdad que me encantaría tener programa primero voy a seguirlo

00:20:31

viendo un poquito más voy a preparar un poquito más porque ahora mismo no

00:20:35

quiero el mismo me vayas a dar contacto ni nada porque no me interesa y eso está

00:20:40

bien vale hay personas que no hay personas incluso que ya tienen personas

00:20:43

esperando y esta genial vale malos lit que yo les voy a dar entonces la idea es que

00:20:48

podamos ir haciendo, yo lo quiero ayudar a ustedes, que ustedes puedan arrancar y que puedan

00:20:52

tener su red sucesión de chula, entonces pero para eso si quiero las personas que quieran hacerlo,

00:20:59

por supuesto, compro misos, porque no es justo que yo le de un contacto, entonces después

00:21:04

la persona dice, pero si yo estoy tratando de conectarme con la persona que me dice y nunca me

00:21:09

ha contactado algo, entonces, eso no está bien, porque primero que quedan programas mal, quedo

00:21:17

los compañeros de janejana, vale? Entonces, esa la idea. Bueno, eso es por mi parte,

00:21:23

vale? Yo ahora los voy a dejar con un rique que el riquele tendrá ya cosas de talles,

00:21:28

más técnicos de contarle y entonces me quedo calladita en la homojónica, entonces,

00:21:33

si hay alguna pregunta lo que acabo de decir, por cierto, alguna duda pregunta antes de pasar

00:21:40

Rika no, señal. Ah, dime el letir. Hola. Hola. Hola. La so decirte, pues acá se me toca ir

00:21:58

antes de tiempo, que termine la mentoría, mi primer a mentoría. Y me suprica. Te simonio.

00:22:07

Te has pedido. No, no he podido. Si es que es la primera vez teniendo el ordenador.

00:22:12

Vale, pero no, no digo ella que también te hace simonio. Es. Ah, vale. Si, me ha escrito cosas, pero así lo que es un

00:22:19

testimonios en condiciones ¿no? Y qué tal entonces qué tal fue con ella cuándanos?

00:22:24

Pues eso es lo que te iba a decir que al principio yo me había quedado como muy

00:22:27

injusto bien pero me escribió ayer que ya había notado unos cambios abismales

00:22:32

o sea ya tenía problemas de particiones y tal descubrimos que era por

00:22:36

debido al alcohol historias familiares para el alcohol solucionamos eso y tenía como

00:22:40

un deje todavía con su hijo ¿no? que como su hijo de vía se emborachaba mucha que tal

00:22:46

y lo dije a hablar con él, se sincera con él,

00:22:48

digo por que al final de ocultarse de las cosas, no sirve de nada

00:22:51

y resulta que me dijo que por fin hace dos días,

00:22:54

pues yo tenía una conversación sería con él,

00:22:56

y que le dijo que lo entendía,

00:22:57

que entonces que se haya leído la día que ya no lo hacían más.

00:23:00

Yo ven, así que...

00:23:04

Y como te sientes eso con tu primer cliente que tenía tuuda,

00:23:08

miedo, y que tu estás a terrorizar.

00:23:10

Pues eso es lo que...

00:23:11

Pues eso no estaba contando, porque en realidad es que pase del...

00:23:15

no sé si algo para esto a decir, Jorin le he cambiado la vida a una persona.

00:23:20

Entonces es que para mí ha sido impresionante.

00:23:24

Sí, es que y a la estoy diciendo que de verdad que de verdad que los programas en general

00:23:33

de costelación, todos los programas están diseñados para que realmente aprendas y que aprendas

00:23:38

de verdad y ya ves y no solamente eso sino que voto por ejemplo en contacto con otra persona

00:23:42

cuando realmente estás con ella, cuando estás presente, tu interés honesto

00:23:48

a ayudar a que realmente sucede. Así que esa es el principal, yo bonito, me alegro un montón

00:23:54

Leti, que haya sido así. Y viste esta mujer que tú decías que me da miedo que lo voy a ofrecer,

00:24:00

¿no? Y fíjate todo lo que esta mujer hizo, que una mujer no tenía los recursos y viste todo lo que

00:24:04

hizo para pagar el programa de 399 euros, ¿no? Sí, sí. Y fíjate todo lo esfuerzo en un país

00:24:11

es que es de que pa' ir a ella de Paraguay, ¿no? Paraguay, sí, sí que el tema, el pa'

00:24:16

pa' y pa' le metió un viaje también de comisiones, o sea que no, ella pago más de ese dinero.

00:24:23

Exactamente, fíjense una cosa y este no te conocía de nada, tampoco. No.

00:24:30

No, no, porque este conocía a ti, ese pío de ti y...

00:24:33

Exactamente, fíjense lo que se llaman tener autoridad, ¿no?

00:24:38

Entonces, ese tipo de cosas yo lo iré dejando porque ya les digo que yo no doy disaciones

00:24:42

individuales, entonces dejando y cualquier cosa, este le voy diciendo, pero quiero ver que

00:24:46

realmente ustedes están poniéndose las pilas y trabajando a verdad, vale. Y en base a sus

00:24:52

programas. No hay las cosas que creo que vayan reflexionando ya, cómo se adapta, expandir

00:24:58

y cómo pueden, cual sería la estrategia para su propio programa y expandir al mismo tiempo

00:25:03

para que trabajen en conjunto, ¿vale? ¿Por qué?

00:25:06

Una lebo producir ingresos pasivos y otro,

00:25:08

y de esos recursos directa para que su trabajo.

00:25:11

Lo dejo manos en ritmo, ¿vale?

00:25:14

Cualquier duvando por aquí también.

00:25:19

Vale, buenas tardes a todos, ¿qué tal?

00:25:22

Yo quería contaros un par de cositas,

00:25:25

el mecanismo para poder hacer ventas,

00:25:28

que es algo que igual lo habéis visto,

00:25:31

pero pues acaso no habéis visto algunos,

00:25:32

os lo explico pasito a pasito.

00:25:34

La aplicación está ya en su dominio definitivo,

00:25:37

que se expandir.es y la voy a compartir aquí para que veáis y ves que hay cambiado un

00:25:45

poquito los colores, estamos intentando adaptar el branding y bueno pues no sé si quedará mejor

00:25:50

peor y ya nos contará, y si que os parece, y bueno, más o menos conocéis un poco la parte de

00:25:56

herramientas que es la que utilizáis más habitualmente y cosas que son importantes para poder vender

00:26:03

cursos, lo primero es tener el perfil definido. Aquí podéis cambiar la foto, puede

00:26:10

subir una foto vuestra, es importante el nombre yo creo que es mejor incluso poner el nombre con el apellido.

00:26:18

Voy a poner aquí con el apellido. Podéis poner vuestra web si tenéis, si no tenéis la de falta.

00:26:25

Es importante el país también y la ciudad también sería interesante ponerlo. Y aquí abajo pues

00:26:31

podéis tener una pequeña descripción, un par de párrafos, pues con, no sé, como es tu perfil profesional o lo que

00:26:39

y queráis poner para que la gente os conoce un poco.

00:26:42

Es cierto que la web puede estar más ampliada o el web que tenéis a la misma o el Instagram

00:26:47

o lo que sea que queréis compartir.

00:26:51

Esto es importante hacerlo bien, porque esto se va a ver en todas las ventas que hagáis.

00:26:55

Ahora lo veremos, como funciona.

00:27:02

Una vez que tenéis bien el perfil, dentro de la administración,

00:27:06

la primera acción es promocionar cursos y este es el curso de expandir.

00:27:12

Al pinchar aquí, se copia el enlace al portapapeles.

00:27:17

vamos a ver cómo quedaría la página de ventas que vería el usuario. Esta sería la página de ventas.

00:27:29

Describe un poquito lo que es el curso. Si el usuario no lo conoce, puede ver más información aquí

00:27:35

y aquí puede ver información del mentor. Por eso es importante que tenga vuestra foto, el nombre completo,

00:27:42

el país, la ciudad también y una descripción y luego si quieren más información, pues le dan lo

00:27:48

botón de más información. Si le dan aquí el botón de más información, se aparece el

00:27:55

landing de expandir que está recientemente terminada. Esto lo hacemos así para que es uno de

00:28:05

las claves de marketing cuando entréis en un landing en una página de ventas, no tiene

00:28:11

que haber ninguna enlace fuera. Si hay información que queréis mostrar es mejor cargarla dentro

00:28:15

de la propia página para que el usuario no navegue fuera en ningún momento. Aquí podría

00:28:21

ver toda la información del landing que también está en expandil.es, se queréis verlo.

00:28:29

Y los botones de acción incluso están programados, ya que tenéis los testimonios que ya no

00:28:33

se ha avisado, aquí información de lugu, citarlo y bueno, mucha información. Y si incluso

00:28:45

si dan este botón automáticamente, eso inicial por ese pago. Incluso es aquí que es lo mismo,

00:28:51

que sea lo mismo que dar a este botón de comprar ahora. Y una vez que el usuario compra,

00:29:00

vosotros podríais ver dentro de la administración,

00:29:03

tenéis las ventas y comisiones, que es la página donde aparecerán pues todas las

00:29:09

ventas que se han ido realizando, pues todo eso es automatizado, totalmente

00:29:14

automatizado y cuando tengáis comisiones disponibles podrías reclamarlas con

00:29:18

este botón, eso es por un lado y también aquí quería enseñaros la página de

00:29:32

equipo una vez que tengáis ventas, podréis gestionar la gente que entra a vuestra equipo desde

00:29:40

esta página, podréis ver todos los que están, los datos de ejemplo, como os podéis imaginar,

00:29:46

y pinchando en el nombre de algunos de ellos, podéis entrar a su página del mentorizado. En esta página

00:29:52

podéis guardar las notas que vosotros queráis, podéis meter etiquetas si queréis, podéis poner los

00:29:58

Estados que tiene cuando el usuario llega está en una fase de onboarding que se llama,

00:30:03

que es una fase de bienvenida de entrada y es importante estar más teniente de ver.

00:30:07

Entonces aquí podéis marcar que es nuevo.

00:30:11

Y en el momento en que ya se empieza a manejar solo y ya no hace falta tanta edicación,

00:30:15

entonces se puede quitar esto de nuevo.

00:30:24

Y bueno, y activo es bueno, pues si está, si es una persona activa en el equipo, si salen

00:30:29

que está queriendo aprender para poder expandir la red, pues, pues le tenéis como activo y

00:30:35

si no pues le quita es el tanto es activo. Y aquí, ahora no tengo datos, pero podréis

00:30:39

ir viendo todas las interacciones, eso suaria estar teniendo con el conlucia y con el sistema.

00:30:46

Para ver qué tal va, no os va a dar datos personales del usuario, pero os va a ir diciendo pues

00:30:50

tiene tal bloqueo o tal otro bloqueo y así podéis ayudarle o podéis acompañarle en su

00:30:57

en su proceso de neta transformación.

00:31:01

Yo creo que con esto ya es lo necesario para hacer ventas.

00:31:08

Si tenéis alguna duda sobre este proceso, me contáis ahora y si no paso a la segunda

00:31:14

parte.

00:31:17

Está claro.

00:31:18

Y si no, en cualquier momento me puedo preguntar.

00:31:21

¿Por telegram o por...?

00:31:24

No, preguntas aquí primero para nada.

00:31:26

Vale, aquí preguntas.

00:31:27

Yo enrique, dos preguntas. Sí, puede cambiar la moneda de brujos a dólares? Bueno, pues no la verdad que no no hemos tenido eso en 50 igual sería una buena idea.

00:31:52

y da una buena idea. Complica todo mucho porque por el strike es lo que vamos a utilizar para los

00:32:00

pavos. Muretín una ventaja strike y es que el usuario que va a hacer la compra,

00:32:06

puede comprar directamente su moneda, incluso ver el precio directamente de su moneda,

00:32:11

eso te lo da el strike. Aquí vemos euros, y lo simplemente en la página del

00:32:18

se va a ver eugros y se podría hacer alguna forma de diga esto salida pero bueno cuando va a

00:32:26

pagar cuando va a comprar el botón de comprar pues la aparecerá en la página de estrae seguramente

00:32:35

en su moneda local o sea esto le puede aparecer en su moneda y creo que lo tengo configurado para

00:32:41

que parecen la moneda local y lo son perfecto la segunda ahí están incorporando algún sistema de

00:32:56

de soporte técnico que pueda que algún algún tic-tic-et para que tú recibas para las personas

00:33:06

que tenga algún problema la hora de poder detectarse o algo relacionado con algo técnico.

00:33:13

Quizás más adelante pongamos un sistema de soporte técnico ahora mismo la idea es que

00:33:19

al ser una red nosotros vamos a dar directamente soporte a los que están conectados directamente

00:33:25

nosotros que soy vosotros y vosotros podéis dar soporte a los usuarios que vendáis,

00:33:31

que no van a ser muchas pero que los que sean y si cualquier problema no lo pudiera

00:33:36

resolver vosotros porque es una cosa que es una raro de programa por ejemplo cualquier cosa de

00:33:40

estas entonces lo haríamos directamente a nosotros pero si tiene razón que es buena idea para

00:33:46

otros proyectos he tenido el tique de soporte que a veces es buena idea tenerlos cuando va a creciendo

00:33:52

del proyecto. No, cuando va a empezar muchas opciones en otras posibilidades pues se ha poniado,

00:33:58

pero no lo apuntamos la idea, gracias, tu señor Rafael.

00:34:01

Ok, perfecto. Sí, yo creo que inclusive de poder filcar el contenido de los errores o algo

00:34:11

y también para que la gente por lo menos diga, bueno, si sea algo un problema que no

00:34:15

no puedo resolver a que someter un tiquet,

00:34:19

bueno, puede atenderlo a veces con más tiempo,

00:34:22

preguntarte a ti, pero por lo menos que no se tía.

00:34:26

Antes de eso nosotros siempre llamamos a hacerse.

00:34:28

Se me ocurrió una idea y es en lo que es el menú de cuenta,

00:34:33

o al que pone mi perfil y tal, poner una acción de contacto.

00:34:37

Y esa acción de contacto que vengan directamente a mí,

00:34:39

y que puede incluso coger alguna información

00:34:41

en internet del programa para haberse habido errores o alguna cosa.

00:34:45

Y me llegue directamente por correo.

00:34:47

De esa forma es muy directo cualquier usuario que ve en problema.

00:34:49

Eso funciona muy bien en el Nucía.

00:34:51

La gente que tiene problemas pone allí en el contacto el problema que tiene y me llega directamente

00:34:56

y puedo ver incluso los errores que tienen en el Vakent.

00:35:01

O sea, que eso quizás lo puedo traer en el Nucía también.

00:35:05

Pero sí es una buena idea.

00:35:07

Gracias.

00:35:08

¡Verdad, Rika!

00:35:09

Me daba.

00:35:13

Vale, pues esto es una cosa que os quería enseñar y si, por lo si tenés cualquier duda

00:35:19

a la hora de implementarle, yo creo que es bastante sencillo para coger el link simplemente

00:35:23

ir aquí, promocionar cursos y pulsar el curso, que en principio va a ser este, como os

00:35:30

expliqué el otro día también tenés el test de prosperidad, y esto no tiene valor monetario,

00:35:36

pero lo que sí hace es que tiene es una especie de lin magnate, la gente que

00:35:43

hace el test al final, si quiere ver los resultados del test, tiene que poner su

00:35:46

recorrido, entonces tenemos un prospecto, una persona interesada que

00:35:50

podíamos pasar el contacto para que pudieros contactar.

00:35:54

Pues eso es el valor que tiene y con la diferencia que si entra a través de

00:35:59

vosotros, si entra a través de la aplicación de expandir, que también puede,

00:36:06

este es la lánin del programa, si entrar a través de aquí, pues no va a tener

00:36:11

este netes gratuito de prosperidad y puede iniciar detalles aquí.

00:36:16

Pero desde Ginoza Asocia a ningún mentor, a ningún nos faría.

00:36:21

Pero si se hace desde aquí, si se asocia, se aprueba al comprar, se dé una venta vuestra.

00:36:27

Esa es la ventaja.

00:36:28

Entonces, cuando usar uno y cuando usar otro, cuando tenéis autoridad, es mejor usar directamente

00:36:35

la página de venta. Cuando no tenéis autoridad y es un sitio en

00:36:40

tener menos autoridad, pues utilizaré este otro.

00:36:42

Estíganos más like porque no tener una varera entrada de ningún precio

00:36:45

ni nada y tiene una funcionalidad, le está dando un regalo a los varios,

00:36:50

pues tienes esa ventaja. Y bueno, el otro cosa que os quería enseñar

00:36:54

es el estimulador. He hecho un pequeño estimulador que me ha pedido luz

00:37:02

donde se puede ver cómo es el crecimiento de la red a lo largo del tiempo.

00:37:06

Yo le vi una serie de parámetros, pues que porcentaje de nodos van a ser inactivos,

00:37:13

que porcentaje de nodos van a abandonar, si no tienen ventas en un mes,

00:37:17

y se convierten en activos también, ¿qué probabilidad de ventas mensuales hay?

00:37:20

Por ejemplo, conseguir una venta, conseguir dos ventas, tres ventas o hasta cuatro ventas, suponer.

00:37:27

Entonces, con estas probabilidades, se crea un simulador que es una máquina que te permite ver

00:37:33

como va creciendo la red.

00:37:35

Entonces, podés ir viendo cómo va si le vamos a avanzar, pues ves que se van añadiendo

00:37:40

nodos según los meses, ¿no? Para el nodo RAID de luz que sería este, pues tiene unas

00:37:47

reglas diferentes, un poco diferentes porque ya tienen muy estructurado cómo va a hacer

00:37:51

crecer la red, pero para los otros nodos se emplean las probabilidades que hemos de la configuración.

00:37:56

Si la hemos otro serie es uno de esos nodos azules, la generas, por ejemplo, pues no sé,

00:38:01

este no, ¿no? Y entonces al principio pues no tenéis ventas porque estáis todavía aprendiendo

00:38:10

esta historia haciendo la transformación pero podemos enfocarnos en ese no, que seguís uno de

00:38:16

vosotros y según avanza en los meses, este no es muy activo, vamos a estar todavía en beta

00:38:24

el sembrador. Bueno, vamos a avanzar un poquito de la red y algún lado que tenga ahí algo.

00:38:30

Y a la distancia para que no haya un baño de baño.

00:38:36

Sí, este todo.

00:38:39

Mira, vamos a enfocarnos este nodo, que empezaría igual en el mes 5 con 3 ventas y

00:38:46

había ganado solamente, lo que son las condiciones directas de venta, porque todavía su red

00:38:51

no tiene nodos.

00:38:53

Pero según va pasando los meses, pues va haciendo alguna venta más, sus nodos van haciendo

00:39:00

de alguna venta y poco a poco empiezo a aumentar las comisiones de red.

00:39:08

Más allá de las ventas que se van haciendo el propio nodo,

00:39:12

esto es un sistema exponencial que al principio le cuesta crecer valento,

00:39:17

pero que con el tiempo a la ver muchos nodos en la red tiene mucho retorno,

00:39:21

o sea empieza a tener caden más retorno.

00:39:25

La red va creciendo, nosotros no habéis hecho muchas ventas,

00:39:28

hay hecho solamente 12, pero la red y a ti no 8 en que ellos nodos, y entonces la mitad

00:39:33

más o menos está activo o aquí un poco menos de la mitad y bueno pues...

00:39:53

¿Puedo escoger cualquiera de estos enfocarnos en esto?

00:39:56

Lo que pasa aquí, y yo se inventaría más tarde, simplemente que empiezan a crecer su red

00:40:00

más tarde. Para estamos enfocados en uno de vosotros y vais viendo pues eso pues estamos

00:40:05

el mes 12 ya pasa un año y ya los ingresos empiezan a ser de mil euros en suales aproximadamente.

00:40:11

Si avanzamos, pues los ingresos van aumentando. San mes a mes porque la renda creciende cada

00:40:16

vez hay más nodos que pueden vender que han pasado su proceso de dos meses de aprendizaje,

00:40:21

que es lo que por eso cuesta el principio que esos nodos empiezan a vender, pero cuando ya tienen

00:40:25

han pasado su proceso, han sido mentoritados y son activos por algunos serán inactivos,

00:40:31

pues empieza a aumentar el ingreso mensual, poco a poco aumentando el ingreso mensual y

00:40:38

tampoco el número de ventas es exagerado, pero aquí ya los ingresos son mucho más por la red, cada vez son

00:40:46

más por la red y menos por las ventas directas, o sea cada vez son más ingresos pasivos y menos ingresos

00:40:53

de ventas directas, aunque siempre es bueno hacer ventas directas para

00:40:58

para ir creciendo más la red, claro, para que la red luego tenen más ingresos pasivos,

00:41:03

pero eso es lo que tiene este tipo de redes exponenciales, y bueno, pues es un

00:41:10

poquito esa parte que os quería enseñar, o si supire que veamos alguna otra cosa,

00:41:17

algo y todo, es un pequeño simulador que me has criado Bolt, o sea,

00:41:31

preguntas sobre este tipo de cuestiones, ¿ok? Si queréis que proveemos otra configuración más

00:41:37

pesimista o más lo que sea. ¿Y por lo que un pesimista para que yo me... Bueno, pues una

00:41:43

pesimista sería que solamente hay un... No sé, pues un 30% en los activos, o sea que el 70% de la gente

00:41:49

le venden el curso pero no quiere ser parte de la reza, no puede o no sabe. Y luego pues, bueno, las

00:41:57

probabilidades de ventas pueden bajar, pues vamos a imaginar que en vez de un 50 de vender un almezcó,

00:42:01

es un 40 y de vender 2 es un 20, no?

00:42:07

Si la hemos bajado. Entonces, en diciembre la red, pues la avanzamos un poco y ahora obviamente

00:42:26

avanzará más lentamente. Quería coger un lado que tuviera ya, que tuviera ya nodos

00:42:32

para que sea más fácil que lo pilla, pues ahora va avanzar más lentamente. Es una simulación,

00:42:45

pero a la larga, aunque le cuesta más llegar, o sea, le cuesta igual el 16 meses llegar a tener

00:42:49

de agua, unos ingresos más estables a la larga sigue subiendo también, y va a subir,

00:42:56

o sea que incluso en seis emulaciones positivas la cuestión de tener paciencia.

00:42:59

Ya ha venido solamente la moción inicial.

00:43:02

Ya ha venido solamente 11 formaciones y bueno, y tiene 1400 euros mensuales de ya ingresados

00:43:11

en milipico y cada mes, avanza más, con algún mes no avanza mucho, pero otro mes avanza más.

00:43:17

Esa es lo que tiene las redes exponenciales. Al final es un tema exponencial con una curva muy suave al principio, pero que tenda dispararse según pasa el tiempo.

00:43:28

Y aquí me limitas sobre los cuatro niveles a los que tenéis acceso para que no se vea todo lo que la red es.

00:43:33

Solamente vuestra red. Lo mismo sería de cualquier persona. Si cualquier persona se le cienamos un lado, si le jas al final es, por ejemplo.

00:43:42

que se conviene de la idea es que es una persona que entró el mes 17 y que tiene 3 no 2 activos,

00:43:48

tiene 4 no 2 y 3 activos, si nos enfocamos en esa persona podemos ir avanzando la red,

00:43:54

pero cuando ganan el principio nada más, y que al principio se empieza ganando poco, pero este por ejemplo

00:44:00

mira este le está lleno mejor, y si una persona que está en el cuarto nivel de ella,

00:44:05

pero esto empezó el mes 17, este sería el mes 20 para esa persona, y lo mismo si cojamos cualquier

00:44:12

otra no, o sea, esa es la verdad.

00:44:15

Ya tiene la mano levantada.

00:44:16

Sí, tu le tiene.

00:44:23

No lo enrique que no me preguntara sobre la imagen anterior,

00:44:28

sobre los nodos.

00:44:32

Entiendo que es una cosa que va creciendo con el tiempo y con el trabajo,

00:44:37

obviamente, que puede ser muy exponencial como la matemática.

00:44:46

era sobre lo otro, pues estaba explicando antes, me quedaba una duda y es esta, es el

00:44:57

lugar a ir donde tú estás en este momento, es de uso exclusivo de nosotros.

00:45:04

Claro, aparecerá tu foto, aparecerá tu foto y tus datos.

00:45:08

o sea ahí están otros entramos. No, este es el enlace que le tenéis que dar a las personas que

00:45:15

quieran comprar a través de vosotros. Y ellos entran y ven esto. Ellos entran y en mi caso, como es

00:45:22

mi enlace, pues van a ver mi foto, pero en tu caso verán tu foto con tu país, tus datos, por

00:45:27

eso es importante reinar el perfil, poner tu nombre completo, por ejemplo, ¿sabé el que me su correo?

00:45:33

no, no, te pongas a ver el mayo, por ejemplo, no pongas en el nombre de usuario,

00:45:39

no todo eso lo cambios del perfil, que tenga su que separar el país del que viene,

00:45:43

que puede no sé, y aquí pongo cosas mías porque no soy terapeuta, pero si te puedes

00:45:47

poner pues un poco su vuestra especialidad terapéutica, lo que quiera es, ¿no? Y si tenéis

00:45:54

una web y queréis poner aquí la web, que la pondría ahí, aquí diría la web, vuestra,

00:45:58

en este caso pongo la mía de costeizaciones, pico este online, pero...

00:46:02

no se ve botón si lo ponte del otro lado porque no se ve botón

00:46:07

no no no, simplemente tu imagen

00:46:09

es la

00:46:09

vale, vale

00:46:13

vale

00:46:14

y esta es la página promocional del curso

00:46:17

o no

00:46:18

no, esto no es el lánin, el lánin es este, el lánin es este, es pandir, expandir.

00:46:23

pero si ya se ve, como suelase

00:46:25

pero si yo os compro a través del lánin no están comprando a través vuestro

00:46:28

o sea que no le tenéis que enviar al lánin, el lánin es para

00:46:32

por la gente que llega a través de lujo o lo que sea, ¿no? Pero vosotros tenéis que enviarle

00:46:36

siempre a esta página vuestra, que tiene ahí codificado, digamos, o eso, culto vuestro código,

00:46:44

vuestra información para que automáticamente el que compre, el que viene a que comprar y compre

00:46:51

ya la comisión al mentor y a la red del mentor. Bueno, entonces aquí, ¿cómo consigues en la

00:46:59

este enlace que yo tengo aquí, tú cómo lo consigues, por eso es lo que te explica

00:47:02

bandes, para conseguirlo, simplemente tienes que ir a Administración, a promocionar cursos y a

00:47:09

pinchar al curso, quieres promocionar, ¿qué es este? En principio es este. La idea es que luego aquí

00:47:14

estará al curso también de la versión profesional que la podrís promocionar si queréis, pero tenéis

00:47:21

no en cuenta que esto es solo para profesionales de la ayuda, o sea esto nos para venderse lo del público

00:47:24

y cogeneral, pero bueno, hemos decidido que lo permitiremos que lo promuzené también.

00:47:30

Y en el futuro pues puede haber aquí catalos de cursos, incluso vuestros. Sí, eso explicará

00:47:36

un con más detalle, pero simplemente pinchándolo. No me he explicado ahí. Sí, y en el

00:47:43

enlace se copia al portapapeles y lo podéis guardar donde queráis. Eso puedes guardar en

00:47:50

vuestras notas o donde queráis, o podéis ir a recogerlo ahí cada vez. Sí queréis. Y ese

00:47:54

es el que se comparte con el cliente potenciado.

00:47:59

Exactamente.

00:48:00

Y se vuelve, pero abres el hace por lo.

00:48:02

Y si tenéis poca autoridad y la gente pues oye, no tenéis autoridad para hacer una

00:48:06

venta todavía, la otra posibilidad es el lugar de promocionar el curso de expandir,

00:48:13

promocionar el test de prosperidad. Eso es creado otra enlace, entonces la gente va

00:48:20

también a la lucía automáticamente hacer el test de prosperidad.

00:48:32

Y cuando lo hace en la base datos, se guarda que el mentor suiza a vosotros.

00:48:38

Y si dentro de un mes o lo que sea compra, pues la comisión nos irá también a vosotros.

00:48:43

O sea que es otra manera de hacerlo. Hay gente que no está preparada para comprar,

00:48:47

pero quiere ver un poquito qué es lo que tenemos. Esto es un test muy sencillo que la hora de

00:48:57

porque si lo promocionáis también seréis los que habéis vendido si compran final.

00:49:03

Yo quiero decir una cosa que se me ha acabado con ir ahora, pero me acabo de encontrar.

00:49:09

Me permite el lujo termino la idea.

00:49:13

Vale, vale genial.

00:49:14

Mira, pues te vas a decir, ser como siempre, con el propósito de que te ayude más que...

00:49:24

o como yo lo veo, cuando yo entro ahí veo que no está esta información, que tú tienes aquí

00:49:31

de este landing, sino que la veo como que chiquita, escondida, y si lo que yo quiero es promocionar,

00:49:42

me parece que está más enfocado como a nosotros que vamos a hacer los mentores, la visión,

00:49:49

que como es cliente. Esa del lándina es perfecta pero es a mi está diciendo que esa la es luz, ¿vale?

00:49:57

Pero ellos tienen acceso a ella también. Que no la que vamos a tener nosotros. Sí, si

00:50:03

ellos puso más información tienen el lándina también aquí, o sea que el lándina está disponible también para ellos.

00:50:13

Eso que se ve pequeño, se ve escondido, no se ve lo primero, se ve el, de primero el precio,

00:50:19

entonces pienso que la gente se puede espantar, entonces yo, entonces, ¿cómo ha habido?

00:50:25

Estos, pues ya interrumpir un momento.

00:50:28

Vale, les explico una cosa, chicos, y que lo que pasa es que no sé si subiste ese día, mira,

00:50:34

y la estrategia para nosotros conseguir clientes va a ser primer entrevista de

00:50:40

venta y segundo yo les voy a pasar ustedes un pdf con todo lo que tiene el

00:50:46

land y con ese pdf que todo lo que tiene el land y ustedes se lo pueden

00:50:53

pasar a sus propios clientes o a las personas que entrevistaste para que vean

00:50:58

toda la información si es una persona físico lo pueden imprimir si es una

00:51:03

personalize lo manda directamente a su correo o a su guasada y todo donde es un PDF completo con toda la

00:51:09

información. Entiendo lo que dices y que sí es verdad que se vaya y pequeñito y que si sería

00:51:15

una idea que cada uno de ustedes tuviera su propio enlace directamente al lado. También estoy

00:51:20

de acuerdo con un juliet y creo que sí se vería obviamente mucho mejor y a directamente que son

00:51:26

enlace de, o sonlances no sean riqueces era posible que ellos puedan tenerlo directamente desde su

00:51:33

enlace porque es importante que tenga por si eso se pueda poner en claro también,

00:51:37

y le que se pueda poner en claro ya del otro lado también en clarito, pero si sería

00:51:42

interesante que ellos tuvieran esa información en el landi, pero lo van a tener en pdf, eso sí está claro,

00:51:48

vale, todo el programa, un pdf completo donde se describe todo el programa, vale, pero si sería bueno

00:51:55

que tuvieran su propia hue con su propio enlace, no que se ve la pequeñita, se

00:52:00

acuerdo con Julia, no sé si alguien más...

00:52:09

Yo con respecto a la enlace, porque sé que este enlace se crea automáticamente, sería

00:52:15

posible enrique que el enlace lleve el nombre de la persona que lo está enviando, saliendo

00:52:22

el en la perfil de uno, porque te da más credibilidad y también te puedes confundir y mandar

00:52:29

en la clase que no sea el correcto, pero que no sea más así números al vitilario, sino que

00:52:37

tal de ya relacionada con tu nombre, con tu perfil, que puede llegar el nombre de tu perfil.

00:52:50

Sí, me imagino que sea ya posible, claro, entonces se crea de forma automática y yo podía hacer que

00:52:55

tuvieras también el nombre, el nombre de la persona, claro, lo único que sí es necesario que tenga

00:53:05

al código porque si no sería muy fácilmente manipulable entonces por seguridad sería bueno

00:53:13

que tuviera el código cifrado aunque también puede tener el nombre puede tener el nombre.

00:53:17

Pero cuando hacen a filiados, normalmente le puse el código de filiados y hacen a la

00:53:22

la de la de la de.

00:53:23

Claro, que tengan un código de filiado.

00:53:28

Y que pudieran cambiarlo también a lo que sea, ¿no?

00:53:30

pues sí lo pienso gracias me gusta la idea, me la punta.

00:53:38

Lo Jaira tenía esa unada?

00:53:41

Creo que te damos mucho trabajo, verdad?

00:53:45

Pero mi pregunta número uno es, tenemos 15 días, bueno, el cliente potencial tiene 15 días para

00:53:56

desistir de la compra. Pero ¿cuál es el margen de tiempo que ellos tienen para la utilización del link

00:54:03

en el programa, porque ya ves que hay muchas ocasiones que las personas compran y dicen

00:54:08

en un mes no entro y luego ya quieren volver a entrar.

00:54:13

O sea, hay un margen de tiempo en este sentido, este es mi hotel rique.

00:54:24

Disculpa, no, lo que quiere decir es que el enlace no, no caduca.

00:54:29

No hay un límite de tiempo para usar el enlace.

00:54:32

¿Es vuestro enlace?

00:54:33

Y siempre vuestro enlace.

00:54:35

No, pero en este caso el cliente me referen día.

00:54:37

¿Vale? Incluso que sucede que aunque una persona ante el ayandad del test de aunque usted

00:54:47

el ayandad del test con anterioridad ese dos o tres meses anticipado el test le voy a

00:54:53

dar el enlace y luego ahora personas a los cuatro o cinco meses compra igual está ese código

00:54:58

en la sábado de ustedes. Vale. Eso sí lo tenemos claro. Ahora tu pregunta es la siguiente,

00:55:04

de tu pregunta es cuánto tiempo esa persona tiene disponibilidad del curso.

00:55:09

O correcto.

00:55:10

Vale, la persona una vez que ingresa, tenemos un programa, ya sea donde yo creo que lo tenemos

00:55:17

claro, tiene un programa de por vida.

00:55:19

Es decir, si es algo tradicional, pero yo creo que es un programa de por vida que la persona

00:55:24

ha comprado y cuál es la idea.

00:55:26

La idea es que las personas, primero que está programa de por vida y segundo que las personas

00:55:31

se sienta motivada a seguir expandiendo la red, vale, esa es la idea y esa es la idea

00:55:36

de ese es el trabajo del mentor que el mentor pueda estar siempre atento a cualquier cosa que

00:55:40

pase con ellos, que ellos también puedan ver ingresos, que ellos le tiendes que cosa

00:55:44

en la mente y que la idea es que aquí no solamente una persona gana, sino que la idea es que todos

00:55:48

se puedan ganar y que cada uno pueda establecer su propia red, vale, que es chulo porque ellos

00:55:53

van a ganar, entonces mientras más activo este, mientras más se en tus llamados este, mientras

00:55:59

más veamos cosas de mejorar el programa, obviamente, mejor.

00:56:02

Mucho mejor. La idea es que tenía el programa siempre disponible con todas las

00:56:07

mejoras que estoy implica porque también, a ver, sea algo que hago soleta y le da

00:56:11

a ir lo mejorado. Claro. Y si quieres terminar lo que decir, si

00:56:20

bueno, si quieres terminar tu idea, luego comento por de cosas.

00:56:24

Vale, luego como comento van los chicos el link, si sería, me estoy

00:56:29

acuerdo sería bueno que sea una página más amplia con la información del

00:56:35

ándi, pero en este caso mi consulta es existe la posibilidad de que el curso

00:56:41

sea promocionable en cada una de nuestras páginas web es decir, nosotros

00:56:45

podemos tener un apartado donde tengamos información sobre la página y que se

00:56:50

enlace directamente con nuestro perfil y al mismo tiempo no solamente en nuestra

00:56:55

página web sino también lo podemos hacer en Instagram que se llue todas las redes sociales que utilizamos.

00:57:00

Sí, para eso justamente el elaborado, el experto de marketing con todos los datos de expandir para que

00:57:06

ustedes saquen toda la información para programas de allí.

00:57:09

Vale, vale, vale.

00:57:12

El público objetivo tiene esto, lo pueden popo un escenario en la red, lo pueden promocionar este en su web, lo pueden

00:57:19

promocionar por correo, lo pueden promocionar todo es parte donde se desquieren, yo no solo no me temo.

00:57:24

en el NIC.

00:57:25

Y lo importante es que sea siempre que tratemos de manejar, más o menos los principios,

00:57:30

¿no?

00:57:31

Dijemos que el arquetipo, por ejemplo, no suena broma o son delucía, que de repente sea

00:57:36

con el arquetipo el hubo, el fombo se vería como ahoraron.

00:57:39

Entonces, que tratemos de manejar en más o menos el arquetipo, el perfil, el que nos

00:57:43

estamos dirigiendo, que son que es el perfil, el denominador común dentro de otro.

00:57:47

Más que eso.

00:57:49

Perfecto, perfecto.

00:57:51

Muchas gracias.

00:57:51

Si es un poco la idea que tengáis la posibilidad de usar ese enlace o la información o crear

00:57:57

vuestra propia página de ventas y queréis que esté enfocada hacia el público o vuestro

00:58:02

y eso siempre se puede hacer. El tema del poder compartir el land bien, en principio

00:58:11

normalmente para que se pronuncia más ventas lo que se sobra a hacer es en las redes

00:58:17

desafiliados compartir también la página de venta para que es más más rápido, más fácil que

00:58:22

se haga la venta, pero bueno igual hago las dos posibilidades, que se puede utilizar la página de

00:58:28

ventas o en la nene del curso, que puedes elegir si queréis una cosa u otra. Conviarte más la página de

00:58:38

ventas, simplemente cuando lo usuario habéis tenido una entrevista con él, o sea ya he visto de lo que

00:58:42

va al programa y lo que quieras cerrar la venta, si tiene más fácil así, que si tiene que ir a la nene que

00:58:47

tiene de más de información. Por eso en las páginas de ventas o de haber una información

00:58:50

escueta, de qué es lo que reciben cuando compran una información inicial y luego si quieren

00:58:59

tienen más, hace más información, pero bueno, era por eso, ¿no? Que son las y luego

00:59:04

otra cosa que quería comentar y es que hay dos tipos de esfuerzos que son los que es van

00:59:11

a producir ingresos. Un esfuerzo para ventas, que son suadar ventas más inmediatas, digamos

00:59:16

que es el resulta más inmediato y os va a permitir crecer la red y luego otro esfuerzo de

00:59:21

mentorización. Habrá gente que se le den muy bien vender pero que no sea un mentor tan bueno que

00:59:26

y la eso que no ha tanto esfuerzo para mentorizar y entonces verá resultados a corto plazo pero se perderá

00:59:33

los resultados más interesantes que son las ventas pasivos, no a largo plazo. Entonces ese esfuerzo es

00:59:46

síntilizado y es un poquito lo que está haciendo luz ahora con ustedes para que realmente se

00:59:51

produzquese transformación, la transformación que la gente rompe los bloques, rompe los miedos,

00:59:56

se lanza y luego se le trae muchos beneficios en su vida, no solamente económicos, sino que le abre

01:00:04

mucha la prospectividad en muchos campos. Por eso son dos tipos de esfuerzo diferentes y es importante

01:00:10

entrasse en los dos, a suelo todo en el y, en mentorizar bien. Si es una cosa que quería

01:00:15

comentar y y bueno y nada más si tenéis alguna duda, ya estoy por aquí también y yo también

01:00:20

seguro que la sola. Vale, una última consulta, veo que por ejemplo aquí donde dice mentor,

01:00:26

el tu mentor, tienes información en inglés. La página es traducible también, tiene una

01:00:33

apartado de ese truido, o sea, de poder introducirse a inglés también o ya esto con cada navegador.

01:00:48

Esa en mute. Se mordía siempre, no solo a la razón. No decía que copió a mi perfil de

01:00:56

LinkedIn que por eso está en inglés, porque la foto y el perfil, pero bueno, pero que sí la idea

01:01:04

es hacerlo empezar con el mundo espano, pero si esto funciona en un tiempo tenerlo a otro

01:01:09

o si, yo tengo, él hacía esta en inglés también, costelas de inglés también, todos mis programas,

01:01:14

los, muchos los hago primero en inglés antes que en español, o sea que sí que me he de

01:01:20

astrucirlo porque obviamente esto es, vamos a hacer muchísimos forzos con, con este programa para

01:01:25

que vaya bien y por lo menos en inglés estará, o sea, en costelas están por tu vez también.

01:01:32

Bueno, lo pregunto más que nada porque mi gente más cercana en la blingleta, obviamente

01:01:39

trabajo mucho con la gente a la espana, pero digo si existe la posibilidad, ¿por qué no?

01:01:47

Si lo bueno es que laía nos da muchas posibilidades y ahora el traducil es mucho más fácil que

01:01:51

nunca y si hemos traducido el fía hemos decidido coster la tarotin pluso también está en

01:02:00

el traducirlo, lo que el problema es todos los contenidos que está haciendo el luce, ahora mismo está muy centrado en contenidos en español y traducirlo ese contenido va a ser un trabajo, pero bueno pero si irá haciendo, sí, yo creo que sí.

01:02:12

No, no, no, no hay mucha gracias.

01:02:27

¿Pose tu pregunta, por favor?

01:02:30

Sí, enrique, una pregunta y no sé si me la escapei, no la vi.

01:02:37

Cuando tú tienes personas bajo tu mentoría o tu grupo de nivel,

01:02:44

hay forma de ver el progreso que ellos tienen dentro del curso, si ya terminó la elección

01:02:50

una ya terminó la elección dos o sea que lo he estancado.

01:02:55

Vale, no es exactamente lo que se puede ver y es algo que bueno pues es que pensamos que

01:03:01

era buena idea. Es una línea, es una línea al tiempo que te va a permitir, que te va a permitir

01:03:08

saber dónde están atascados, que cuáles son sus bloqueos, todas las interacciones que han

01:03:13

que actividad tiene en cuantas sesiones han tenido, no ver por dónde van el curso,

01:03:18

pero sí por dónde van en general, el progreso.

01:03:22

Es pero voy a un mejor desde aquí que tengo algo de información, que no te tengo información,

01:03:32

vamos a ver en administración, tengo mi equipo, yo selecciono una persona de mi equipo,

01:03:39

vamos a poner esta, y aquí puedo poner notas, pues no sé, con procesos que he tenido,

01:03:44

cosas que quitan a saber de él. Pero el sistema van a enviar a una información. En el historial de

01:03:48

interacciones, para ver un timeline con el microloc, con todas las interacciones que ha tenido

01:03:56

el usuario con lo que conocía. Lunciará un pequeño resumen para el mentor, o sea,

01:04:01

lo que hacía cuando hacía una intervención con el usuario, lo estamos probando estos días y ya

01:04:05

está hecho, no tenemos funcionando, es que cuando lo hicías una intervención con el usuario,

01:04:12

le da una información para el usuario para explicarle, animarle a seguir, explicarle cosas

01:04:18

puede mejorar y tal, y luego hace un pequeño resumen para el mentor que le habla de los

01:04:24

bloqueos que ha tenido, de las dificultades que tiene, de los problemas que tiene, todas

01:04:28

esas cosas que son interesantes para que el trabajo de mentorizar sea más sencillo.

01:04:34

Este es un pequeño sistema que permite que sea más fácil poder seguir, poder animarle

01:04:41

pero si está en si es nuevo por ejemplo y y nos está conectando pues estáis viendo que no tiene

01:04:47

interacciones podéis contactar y decirlo y si necesitas algún problema porque no estás avanzando tan

01:04:55

y y eso y poder ver sobre todo esto es interesante y solo lo vamos a hacer para los que sean

01:05:00

terapéutas para hacer de como ustedes que saben interpretar lo que es un bloqueo porque si hay una

01:05:05

persona que está mentorizando pero que no tiene idea de cómo dar soporte a ese nivel, pues yo creo

01:05:13

que esta parte las juntaremos para que simplemente veía las estadísticas, cuántas han conectado, tal y

01:05:19

cuando. Pero además de eso, tengo GPD que tiene el programa. Además de eso, yo creo que no me

01:05:27

que no me acuerdo a un GPD, un cien que le va a enviar los datos al mentor del usuario

01:05:37

de cuáles son las recomendaciones que les da para el trabajo para mentorizar a esa

01:05:42

persona. Entonces se le envía directamente cuáles son los datos para mentorizar a esa

01:05:47

persona. Y que cosas son importantes para mentorizar. Yo creo que era un cía que la oré

01:05:52

para que le diga exactamente qué cosas necesitan trabajar como hacer y creo que no nos

01:06:00

creo que todavía no se lo ha subido pero lo tiene, entonces es interesante que ustedes lo

01:06:08

pueden pendient para ver, iguales son los tipos para las mentalizaciones, que cosas para esa persona

01:06:14

específica, para la mentalización y luego no sé qué más cosas lee, pero bueno eso por ahora

01:06:20

para que lo lo tienen.

01:06:23

Es muy importante que me vienen muchas más cositas de idea.

01:06:26

No dinos.

01:06:27

Bueno, no dinos, dinos, porque para eso estamos la idea.

01:06:30

Que justamente la estamos haciendo y la idea es justamente

01:06:34

mejorarlo.

01:06:36

Yo ha apuntado aquí alguna de las cosas que han dicho.

01:06:39

Esto no es funcional, pero el sistema que tú tienes no es

01:06:44

realmente la parte del RICC, pero te da algún certificado o algo

01:06:48

al final que te denota y que tú sabes como mentor que esa persona terminó el curso y

01:06:54

puede le dar el sin para vi vale esto es interesante vale gracias José por recordarme

01:07:01

mire así como ustedes no han tenido ninguna evaluación para aumentar los servicios vale más que

01:07:07

el lucida no le caño en la entrevista de venta porque ustedes son trapéutas en su mayoría confiamos

01:07:13

ustedes, esto esto debe hacer así para ustedes, pero no para el público general, para el público

01:07:19

general al llegar al módulo cuatro de las redes de mentoría que va a pasar, allí tienes una

01:07:27

lucía durísima que es la que te va a dar acceso a si mentorizas o no mentorizas, así vendes o no vendes,

01:07:37

para eso tienes una serie de requisitos que Lucía te evaluará ella misma para ver si eres capaz

01:07:43

de mentorizar, capaz de llevar, capaz de cumplir ciertos principios.

01:07:47

Primero que va a realizar es la credencia limitante que tengas y todavía sin que es la

01:07:50

misma credencia, el invitante del principio, todavía sí, hay trabajo un poquito más mentalidad.

01:07:55

Te va a decir, mira, no, si no eres capaz de hacer una estructura y una estrategia, pero

01:08:00

mentorizar a una persona que tiene que crear una estructura, que diga, por ejemplo, mira,

01:08:04

yo soy una persona que tengo tal problema, te lo va a decir, Lucía, yo soy una persona

01:08:08

que tengo tal problema, como mentorizarías a mí.

01:08:11

y entonces te va a decir, bueno, yo te haría esto, te haría esto,

01:08:13

Lucía te va a decir, no, está interesante lo que me dice, pero no, no aprobás.

01:08:18

Y Lucía es la que va a probar directamente si o es esa persona enventorizar

01:08:23

y se le abre el clí automatico para que pueda vender.

01:08:26

Por el resto, esa persona no podrá vender en la vida, si realmente no aprobás,

01:08:31

la estrategia para el mentorizar que se le va a entrar al curso,

01:08:34

o cual son los pasos para mentorizar, este como lo has de qué es lo que tienes que hacer,

01:08:38

que cosas tienes que tomar en cuenta, recuerda que cada en cada partado hay un UCI, entonces

01:08:44

el UCI va a ir evaluando diferentes partes, pero además de eso de evaluar las diferentes

01:08:48

partes, luego hay un servicio de mentorización completo, donde esa persona va a demostrar que

01:08:53

realmente estaba mentorizar que esa persona realmente está lineada con los valores y principios

01:08:58

del sistema, si la persona, por ejemplo, mira simplemente yo quiero venderte porque esto te va

01:09:03

ir bien y te va a funcionar y yo vas a ganar mucho dinero, el UCI, a la primera que lo

01:09:07

no es esto no está preparado para vender, entonces el UCI automáticamente se le va con el

01:09:15

sistema aquí de expandir la prosperidad directamente va a decir a esta persona, fue un

01:09:20

lanchito, tiene abiertos, felicidades, tiene abiertos, sistema de ventas, mientras no lo tiene.

01:09:26

Hay una serie de metáfora que así como ustedes no han tenido porque son casi todos

01:09:31

ser apañutas, yo sí, tenemos sistema de cómo se mentoriza,

01:09:36

pasito, pasito y tienen que ir cumpliendo los pasitos para poder

01:09:40

mentorizar efectivamente. Mentorizar en valores,

01:09:43

mentorizar dar apoyo, acoger a las personas, sigan no

01:09:47

acertar a pensar, simplemente vivir y hablar y conversar

01:09:53

de acuerdo a los valores del sistema. Y también además de eso,

01:09:57

recuerda que tiene un historial de todas las suscripciones,

01:10:00

de todos sus bloques, de todos sus sigos cognitivos y cuando está cuando está hablando

01:10:04

con el mentor que el Lucia le está evaluando para mentorizar si lo saca todo olvides de

01:10:09

que el Lucia le va a decir, eh, eh, estoy infalible, este le va a decir, no estás preparado

01:10:14

o si estás preparado y estuptáticamente se haces, este hace muy ruido, ¿vale?

01:10:20

No, eso me hace, eso es perfecto, no se me hace perfecto en la forma que va a ser con

01:10:25

la intención de que alguna persona pueda ofrecer el curso de la misma manera.

01:10:32

Váver, ¿Pero eso que chulisio porque van a desarrollar habilidades como mentores también

01:10:37

que son bonito? Sí, pero va a haber personas, en caso donde la persona no va a tener ese

01:10:43

interior, tiene que hacerlo y la idea que se me viene a la mente es no perder la oportunidad

01:10:49

de ofrecer nuestros servicios como ok no quieres venderlo pero como yo puedo y el idea ya

01:10:58

ahora que se las acolo en rique es como el sistema me deja saber de que es tiempo de de

01:11:03

de contactar a esta persona tal vez con esa perspectiva que ya está terminada te manda te va a

01:11:10

mandar notificaciones del sistema directamente oye mira te va a decir oye mira tal persona esta inactiva

01:11:16

tal persona, este no está preparado para el ser mentor, te da recomendaciones de

01:11:22

dice, oye mira, quizás se da buena idea que esa persona está teniendo problemas que como

01:11:26

mentorizar pues vamos a crear una clase especial para que se papan paso a paso para mentorizar

01:11:32

que está fallando y el tuvado hace en el reporte de los fallos que tenga, entonces al tener

01:11:38

reporte de los fallos que tenga pues simplemente vas a saber y vas a reunir todo y mira

01:11:41

fue un anito. Me da cuenta que tienes problema en para

01:11:45

mentorizar si no quieres hacerlo o bueno vale en que te

01:11:48

pueda ayudar siempre estar como atento que podemos ayudar, que

01:11:51

problemas estás teniendo, que dificultad, que todo esto,

01:11:55

porque vas a tener tu su historial de cosas que va trabajando

01:11:58

incluso cuando vayas estamos pensando en hacer un sistema

01:12:01

que para ellos incluso cuando vayas a rotar creencia pues

01:12:04

simplemente se le abra algo, se le da algo, no se ya veremos eso

01:12:07

todo está en proyecto. Entonces, que se le puede ir abriendo cosas que

01:12:12

valoran. Entonces, al final, cuando llegue, tú vas a saber directamente si lo

01:12:17

ha logrado, si no lo ha logrado. Entonces, bonito para ellos, incluso tu en un momento

01:12:23

determinado si el instrumento le puedes dar ayuda o podemos organizar ellos también

01:12:27

tienen acceso a mí, ¿vale? Vamos a hacer una

01:12:31

y ya, ya, ya, ya la mensual directamente donde ellos todos vamos a hacer todos reunidos y vamos a darles temas que para ellos se barrele

01:12:39

va a darle temas, respuestas y preguntas a veces yo a veces reír una persona de fuera lo que sea, pero la idea es que estén

01:12:46

cosándemente preparando, sé que una de las cosas de la red es que constantemente haya preparación y no solamente ellos, ellos

01:12:52

por un lado pero ustedes por otro como te recuerdos también profesionales directamente como los primeros también, entonces siempre vamos a estar recibiendo

01:12:59

capacitación para reunir todas las habilidades para desarrollar todas las habilidades necesarias para que puedan seguir creciendo esa idea.

01:13:08

Entonces, si van a tener esta línea del tiempo, van a tener este que menturia solas adecuadas para esa persona también, que es una de las cosas que yo había pensado,

01:13:18

pero solamente eso lo van a tener ustedes como mentores, ¿vale? Ellos, este el sistema le va a decir algunas cosas, pero no le va a tener,

01:13:26

me preocupa mucho lo de la información privada.

01:13:29

Entonces ellos pueden saber de sus propios mentores

01:13:31

cuántos avanzados están activos y ya que no van a tener tanta información

01:13:35

como tienen ustedes como por ejemplo,

01:13:37

esta persona, a ustedes les va a llegar.

01:13:39

Esta persona tiene una distorsión cognitiva de catastrofismo.

01:13:43

A ustedes le pueden llegar a eso.

01:13:45

Mira, yo te recomiendo hacer esto con esta persona.

01:13:48

Ellos no, porque porque este son términos

01:13:51

que ya sí son terapéuticos, entonces no lo van a entender,

01:13:55

no va a comprender un montón de cosas entonces preferirlo realmente que no, entonces si nosotros

01:14:00

vemos que eso está pasando pues simplemente lo hacemos a nivel general, vale, preparamos nosotros

01:14:05

algo para abordar ese tema, pero que nos sean ellos porque obviamente sí puede ser una persona que

01:14:10

es una pescadera y no va a saber esto, entonces no ha de acuerdo que lo va, entonces no

01:14:18

sobre todo cuesta de privacidad, entonces le va a llevar por ejemplo bloqueos generales o que

01:14:23

pueden ver esa línea de tiempo como va avanzando esa persona,

01:14:26

mira esa persona ya trabaja o crece, trabaja mentalidad,

01:14:28

trabaja o esto, esa persona no se está conectando últimamente,

01:14:30

qué cosa, te mando una visita y se nos ha conectado un full anito,

01:14:35

pues yo te recomiendo que los contáctes que vea que les pasa,

01:14:38

ves si tienen algún problema personal,

01:14:39

esto es tipo de cosas, bueno.

01:14:43

Y perfecto, muchas gracias, excelente todo.

01:14:47

Genial, alguna pregunta, chicos, chicas, a ver, cuéndenlos,

01:14:50

que estamos aquí y los dos para que nos cuenten.

01:14:53

¿Qué les parece que no les parece? Pues muchísimas gracias general también por todas las ideas porque están buenísimas me encantan.

01:15:00

Todas las ideas yo apuntado dos no sé si se enrique apuntado más pero yo apuntado dos de las ideas que me han dado el código afiliado en el lándima parece una idea formidable.

01:15:10

Este de verdad que me gusta mucho.

01:15:14

Este, a ver, que otra cosa más, que otra pregunta, dudas, o que emociones y sensaciones les

01:15:22

dará el programa. A ver, o queremos saber su sugerencia también, todo lo que ustedes

01:15:29

pierden, interesa. En tus cías manos, en tus cías me parece muy claro esto, eso es todo

01:15:37

quiero saber. Aquí estamos en confianza. Dime que ha tenido. Bueno, en tus cías más, sí,

01:15:49

y bastante, o sea, me parece que es maravilloso todo lo que ustedes están planteando aquí.

01:15:55

Yo me gustaría quizás tener como yo sé, evidentemente, por mi propia experiencia de cómo me ha ido cambiando el programa,

01:16:07

pero sería bueno, no sé, bueno, creo que tú lo dijiste que vas a pasar como un PDF con todo el contenido que tenía el programa y todo esto,

01:16:15

yo creo que instino, pero es con todo lo que hay en el land,

01:16:19

todo lo que es en el land, todo lo que es paso a paso,

01:16:21

la metodología, todo.

01:16:24

Maravilloso, sí, porque creo que es bastante, bastante

01:16:28

interesante, aunque yo no voy a hacer una cosa.

01:16:30

Cuando ustedes prueben el programa general, van a ver que

01:16:35

en ese land, y ni siquiera describe todo lo que hay en el

01:16:38

land.

01:16:39

Porque es una tan bien lo que te iba a decir, que ya ahorita,

01:16:44

cuando dice yo quiero que ustedes lo prueben estas dos semanas y mamá ya me

01:16:48

viene dos semanas más de bastante movimiento pero bueno chebre excelente

01:16:53

sabes después está por supuesto a mejorar a cambiar lo único también que creo

01:16:59

que también está claro pero solamente para confirmarlo por ejemplo yo tengo en mi

01:17:04

biografía de instagram tengo un link in tree entonces a través de allí yo también

01:17:09

podría poner de repente para poner el enlace que caiga directamente a los

01:17:15

testimonios, no a los testimonios, perdona, al test de prosperidad que podrían ser

01:17:21

como exactamente, después ser a tres personas que me ven a mí pero no hemos tenido

01:17:27

ningún tipo de contacto y podrían ser como potenciales, lo podrían colocar allí.

01:17:32

Exactamente, ya esa persona es medir directamente con tu código directada.

01:17:36

¿Vale? Y lo más interesante y lo más bonito de todo fíjense esto, fíjense lo lo

01:17:41

chulo, lo de el funelo y lo de main marketing. Resulta que esas personas ustedes creen que ya

01:17:47

se apuntaron en ese registrarnos, en ese en ese test que hicieron con ustedes y ya fue su

01:17:55

visión de contacto, no, esas personas entran a un funelo donde esas personas eléfano triendo y se

01:18:01

le va haciendo diferentes cosas y siempre lleva tu enlace.

01:18:05

Y entonces, ¿qué ocurre que de repente compraga?

01:18:07

No te compraron inmediatamente, pero te compraron en el mes 5,

01:18:10

el mes 6, pero ya lleva tu enlace.

01:18:13

Bueno, en la cuestión de por qué yo se les va a seguir nutriendo.

01:18:15

Yo se le va a seguir nutriendo ya a la entrada en el enlace

01:18:17

y contestar el test y dar su correo para que les llegue

01:18:20

la información del test que va a pasar, que ellos entra en ese fúner

01:18:24

para ver una lista de una serie de correos automatizados

01:18:28

que le van a ir llegando poco a poco, donde se le va a ir enseñándose,

01:18:31

se les va a ir hablando siempre buscando venderles constantemente el curso, no se les da información,

01:18:39

se les ayuda, no se que no se que no se que no se que y luego al final siempre en las otras

01:18:43

veces para que pague con tu código por supuesto y así todos con cada uno. Sí, perfecto,

01:18:50

explicado, ¿no? Sí, así que era ellos van a tener bastante rato para que ellos puedan seguir,

01:18:57

decidían. Además de eso que yo también voy a ganar link para el programa general que voy a hacer

01:19:02

otra cuando vaya a crear estrategias y se lo comparta a ustedes. Y entonces también esos

01:19:06

lits son para ustedes, obviamente yo también, no solamente los lits que ustedes consiguen, sino que yo

01:19:11

también le estaré dando lits que gente que quiere trabajar conmigo tal que se yo, yo no voy a

01:19:17

mentorizarlos el público general ni nada, entonces se les paso a ustedes directamente.

01:19:24

que también no solamente me van a tener por mi parte sino por su parte aquí la idea es que todo

01:19:30

podamos ir avanzando, ¿vale? Excelente, bueno, muchas gracias, gusta, tendrace más cuántos quieres

01:19:37

y claro que sí, me tienes pensado, yo tengo aquí no te haya varias personas de tengo una, dos, tres,

01:19:45

cuatro, cinco, tengo seis personas de mi, que son como que creo que se adapta a mi, son como

01:19:52

como tú dices, crear ese equipo con el que tú quieres trabajar, que tú quieres.

01:19:56

Sí, sí.

01:19:58

Que te sientes como moda, y recuerden siempre que hay personas que simplemente lo van a

01:20:02

aprovechar a nivel personal mucho, pero no mejor no quieran expandir la vez, vale, y bueno,

01:20:07

no pasa nada, o al mejor lo quiere más adelante, no sabemos más. Pero lo interesante es que

01:20:12

realmente esa persona puede tener esta transformación y recuerden lo que les estoy diciendo.

01:20:16

Ahora empezamos con este producto, este servicio, que bueno, ya lo conocemos, ya lo estamos probando

01:20:21

y todas esas cosas. Tuve la idea de que ustedes también desarrollen sus propios productos

01:20:26

y servicios con todas las estrategias de cuerdas para que se han efectivo y un paso

01:20:30

por delante y también entre todos los venados.

01:20:35

Pero vamos promoviendo por parte, vamos por nivel como logrando ítems, vamos a ir logrando

01:20:42

logrando ítems y sobre todo yo lo que quiero es que ya desde el principio ustedes empiezan

01:20:46

a tener, empiezan a ganar dinero, saben que empiezan a darse cuenta yo y yo mira, si yo

01:20:51

hacer tanto esfuerzo porque yo no aquí a ojo, yo no quiero que las

01:20:54

mentorías si puedan ser una mentoría grupal genial, si se

01:20:58

reunen a seis y pues nada, alguna mentoría grupal genial,

01:21:01

vale, pero que las mentorías no duren más de 60 minutos,

01:21:05

vale, no duren más de ese tiempo, porque recuerden que no

01:21:07

van a ser terapias, porque que va a pasar que ustedes van a

01:21:10

sentir la tendencia como por lo siempre tire para el

01:21:13

monte, vamos a tener la tendencia de querer hacer terapia y

01:21:16

no van a ser terapias, lo que vamos a ver si ustedes tienen

01:21:19

y ya lista del tiempo del consultante,

01:21:21

van a saber cuáles son sus bloqueos,

01:21:23

pues bueno, hablar de los bloqueos,

01:21:24

hablar de cómo lo superearon ustedes,

01:21:25

si no saben, pues simplemente decirme,

01:21:27

vamos a crear un contenido rapidito allí con el,

01:21:30

con el, este bot que tienen allí o si no,

01:21:32

con otro que les crearé, tal y que si yo,

01:21:33

como algo para quitar este bloque con esta persona,

01:21:36

tacatata y lo hago directamente con algo,

01:21:40

pero algo sencillo, no algo que implique y que sea para todo el grupo.

01:21:44

¿Eh?

01:21:45

O bueno, si tengo que hacer, si van a ser de uno a uno,

01:21:48

pues no se tarden más de 30 minutos con esa persona, porque si no van a terminar haciendo

01:21:52

terapia y el que no quiero, no quiero que reales su servicio recuerden que es su tiempo,

01:21:57

¿vale? Y su tiempo es oro. Entonces la idea es que si puedan ayudar y puedan fortalecer,

01:22:02

pero es que es que declaro ya dentro de un programa se explica que es llamatoria y que no

01:22:06

es servicio terapéutico, si quieren ser visos terapéuticos de como en sus servicios, pero no

01:22:11

es servicio terapéutico, vale, ya eso lo hace lucía y lo hace bien. Entonces si yo

01:22:15

que tienen todavía se les removea algo, todavía Lucía, porque Lucía, claro,

01:22:21

Lucía, aunque ellos quieren armarse de rollo y hablan muchos rollo, son rollo, son rollo, son rollo,

01:22:26

Lucía lo va a encaminando, ¿vale? A veces más que nosotros. Entonces, ¿qué hacemos? ¿Qué hagan

01:22:31

ese trabajo con ellos? Y necesitan más, vale, le vendemos estos servicios de terapia, pero dentro de

01:22:36

elementos, no sé, dentro de los elementos, a ver qué problema tiene ese aquí, que se está movido, que nos

01:22:41

nos hemos vivido como hacemos qué reto podemos hacer,

01:22:43

y eso planificaremos estrategia que sea el trabajo de dinar,

01:22:46

connmigo, planificar esa tegia para los reventos

01:22:49

se van a ligar para mantener, para las dudas,

01:22:51

te van a tener, para que cosa podemos hacer para mantener

01:22:54

los motivados, ¿vale?

01:22:55

Pero no terapis, ¿vale?

01:22:57

Qué es diferente.

01:22:59

¿Qué pasó? No pusimos un momento al mes pasado,

01:23:01

no reunimos la semana pasada, tuvimos una meta,

01:23:04

en principio, puede ser que los primeros días,

01:23:06

bueno, una vez la semana nos ponemos en un momento

01:23:08

pero luego ya vamos a agarrar 15 días, ¿no?

01:23:10

Porque no tengo que estar allí todo el tiempo y que mi tiempo es sagrado.

01:23:14

No puede quitarme más tiempo de lo que hago.

01:23:16

Pero sí, debo dar una buena mentoría de vos tan cercanos.

01:23:19

Hay sensibles guastadas, dejarlo un tor.

01:23:22

Aún en las cosas también interesante, sería chulo que cada quien en su grupo

01:23:26

oye será como un grupo de telegram.

01:23:28

¿Por qué?

01:23:29

Porque en ese grupo de teléneos se ven todos.

01:23:33

Entonces todos los que ustedes tienen se ven, entonces, ¿qué pasa?

01:23:35

Que se da fibas.

01:23:36

si como nos va a ofirban, nos ayudamos, no sé qué, eso es chulo.

01:23:39

Entonces si ustedes se acostumbran a manejar,

01:23:42

ese grupo de teléran ir creciendo su grupo de teléran

01:23:45

y manteniendo a estas gente conectada allí.

01:23:48

Porque en ese grupo de teléran,

01:23:50

recuerden ustedes cuantrar, metir en vivo,

01:23:51

cuentas de dar a audio,

01:23:52

cuentas de dar muchas cosas que también es interesante

01:23:56

activar, ¿vale?

01:23:57

O ya no sea un grupo de teléran,

01:23:59

puede ser un grupo de guasadas,

01:24:00

no nos deshacienda más cómo vos trabajan, ¿vale?

01:24:03

O a les son las ventas de algún otro,

01:24:05

pero yo viía que lo que, y bastante también llenen mucha ventaja, entonces, está bien. Pero que lo me dan allí, que siempre es

01:24:12

empeniente, atento que siempre usted va a estar accesible, todas esas cosas, ¿vale? Pero, eh, assertivos, ¿no? Es que,

01:24:19

¿muy bien, rollar, replán, lidar, dolebra? No, voy a assertivo. Así como yo soy con usted,

01:24:26

algunos que otros me reunieron, algunos que no se que por algún problema específico, alguna situación, pero bueno,

01:24:32

no hemos reunido esto pero no estamos reuniendo todos los días, entonces eso es importante y yo no

01:24:37

vaya a terminar dando terapia, usted ha visto, han visto que el mar reunió con usted,

01:24:41

cuando le da otra terapia a ninguno, le he dicho lo que me he reunido, pues mira, yo creo que

01:24:47

puedes hacer esto, esto, esto, esto con crédito directamente, mira, parece el problema que tiene,

01:24:51

mira, yo te recomiendo esto, esto y aquello, vamos a ver si tienes algún problema para

01:24:56

nada, cualquier cosa, yo estoy allí, la mano, para lo que necesitas, pero es como muy concreto,

01:25:01

nos muy enfocados porque si no nos perdemos el edad es que ustedes con estos

01:25:07

tenéis ingresos pasivos y que no se ocupe demasiado su tiempo, no tienen

01:25:12

ingresos pasivos, no tienen preparación constante y van a formar un equipo y que luego

01:25:17

dentro de ese equipo, ustedes podemos vender entre todos servicios de ustedes que sean

01:25:22

de calidad, que sea como de calidad de expandir, vale que sea procesos chulos donde

01:25:28

de podemos, pero para eso necesitamos y de que se gracias cáterin normal. Hola,

01:25:39

bueno, por aquí. Hola. Hola.

01:25:43

¿Qué pasa?

01:25:49

Sí, bajito, pero bueno, yo suelmico, ¿qué? A ver, cuéntame.

01:25:54

¿Qué pasa? A ver, habla.

01:26:01

¿Por qué? ¿Me escuchas ahora?

01:26:03

Sí, bien, bueno, sí, vale, habla y después. Sí, sí.

01:26:15

se te baja, se te baja el audio, si es mal conectado para el diálogo, se te baja,

01:26:36

se escucha más. Va y viene. ¿No es el mundo? O que se hace que bastante el ordenador.

01:26:50

O se se se se se se habla no por lo auriculario, pero el ordenador. Ahora sí.

01:26:55

Sí, me vale, mejor. Vale, vale, vale. No, era mi oricular.

01:27:01

A ver, ahora no. Sí, sí, se te escucha. Ahora sí, perdón. Era mi oricular que no está muy

01:27:08

muy bien que digamos, a ver, yo estoy muy encantada con toda la

01:27:13

información que pues nos ha dado hoy, de hecho tengo muchas

01:27:18

expectativas, creo que te lo había comentado en algún momento,

01:27:22

pero bueno, como buena, como buena...

01:27:25

A expectativa no llevan a sufrimiento, cuidado.

01:27:28

Bueno, sí, eso sí, hay que ser optimista,

01:27:31

hasta hoy es el vocabularico y a mí sí, el PNL, pues sí, bueno, como buena docente,

01:27:44

eso hoy tengo alguna pregunta en cuanto a la entrevista a luz, en cuanto a la entrevista

01:27:50

que vamos a hacer, va a ver algún tipo de formato o parámetro específico, tú nos vas a dar un modelo,

01:28:01

o lo tenemos que elaborar nosotros mismos.

01:28:05

A ver, pregunta.

01:28:07

¿Y ustedes dentro del curso de

01:28:10

expandir no tiene una entrevista y no

01:28:12

fue una de las primeras cosas que trabajamos

01:28:14

y les dio dos modelos entrevistas o no que me

01:28:16

cursó en mi lágrano o no con entrevistas de venta

01:28:18

de madres o entrevistas de madres.

01:28:21

Alucía, no me acuerdo por las dos, creo que sí, ¿no?

01:28:24

Sí, sí, sí, pero precisamente por eso quería

01:28:27

ya clarar eso, si podíamos utilizar nuestros propias entrevistas en la hora de acurnos

01:28:33

otros mismos que ya, por supuesto, ya yo había elaborado una con esos modelos que tú

01:28:38

diste, pues los dos modelos. Entonces, bueno, yo he elaborado una, vale, y con eso yo

01:28:44

entreviste a una persona, solamente a una persona lo hice, también hice una entrevista

01:28:49

conlucia y me fue maravilloso, pues, conlucia me fue muy bien, pero la dudara esa, que

01:28:56

si había que tener algún tipo de patrón o algún formato,

01:29:01

bueno, ya me lo sigas.

01:29:02

Sí que sigas más o menos esa estructura.

01:29:06

¿Qué sucedía?

01:29:08

Esa sería lo ideal.

01:29:09

Vale, ver cuáles son las necesidades, escuchan ser empática,

01:29:12

ver cuáles son las necesidades de las personas,

01:29:14

ver realmente, y ser honestos.

01:29:16

Si realmente programas se adapta lo que busca esa persona,

01:29:19

todo eso.

01:29:21

Ahora recuerden que las personas,

01:29:24

ahora están viniendo el de expandir general que es un trabajo bueno yo me

01:29:32

llamo los pruebas y entonces ya después hablaremos de eso, pero entonces sí eso

01:29:36

es ese formato de entrevista no, que otra pregunta tienes? La otra pregunta es que para

01:29:43

promocionar el curso en las redes sociales, tiene que tener algún tipo de

01:29:53

formato específico, tiene que ser uniforme para todo o cada quien pueda hacerlo a su forma, a su criterio.

01:30:02

Yo más o menos lo voy a preparar el loco que estaba conversando ahora.

01:30:06

Yo más o menos lo voy a crear una, más o menos una plantilla que tenga más o menos.

01:30:10

Pero lo idea, como ya hemos venido trabajando que cada uno tenga una estructura más o menos bonita

01:30:16

con el saque tipo y con los arquetipos a los que nos estamos dirigiendo, que lo tengan su

01:30:21

en su real social, entonces esa es la idea, que sea más o menos del mismo estilo.

01:30:27

Si hay personas que se les dificulta, que se les cuesta, yo más o menos va a tener una,

01:30:33

como voy a hacer unas plantillas que ustedes simplemente lo que tienen es compartir las plantillas y listo

01:30:37

directamente lo ponen su nombre, lo que sea y ya directamente ya tendría las plantillas,

01:30:42

que no tendría que hacer mucho más. Entonces, voy a hacer para la dobersión.

01:30:46

Ahora lo que ya tienen en eso estructura, su gigante marca, ya saben,

01:30:49

recuerden que nos estamos debiendo público, que principalmente es un público

01:30:53

milennial, no quiere decir que no pueda venir uno que no sea milennial, pero no

01:30:56

dirigimos principalmente ese público por los arquitectivos.

01:31:00

Ya ven el tipo de letra que se utiliza dentro, está dirigido específicamente

01:31:04

ese público. Pero sobre lo que es una persona que se dispuesta a trabajar o

01:31:10

que quiere trabajar en sí mismo, personas interesantes, crecimiento personal, en desarrollo personal,

01:31:14

que quiere trabajar en sí mismo, porque si la persona quiere trabajar en sí mismo, olvides

01:31:17

que este programa no es para ahí. Porque ya lo verán ustedes a partir de mañana.

01:31:23

Que no, no podrán, es que no le encontrarán sentido venir a trabajar aquí, si no dirán bueno,

01:31:29

por eso que tiene que ver con la propiedad, hay que ver mis pensamientos y como me sentí,

01:31:33

cuando era pequeño, como me sentí, no, entonces tiene que estar dispuesto a eso.

01:31:39

son las primeras características. Yo los voy a hacer una plantilla para que ustedes

01:31:42

más o menos puedan compartir. Vale, hay muchos yo sé que le cuesta la parte

01:31:45

diseño. Yo voy a crear unas plantillas tipo que puedan compartirlo directamente,

01:31:50

ustedes le ponen suelas, ¿vale? Que yo pueda tener que ustedes puedan bajar y hacer

01:31:53

para historia, para ril, para todo esto que ustedes lo puedan compartir, ¿vale?

01:31:58

Me daré la tería de creárselo más o menos. Lo que suceda es que si yo se las creo,

01:32:04

cuál sería la idea de la idea es que eso sea coherente con su perfil de redes,

01:32:10

vale, para que no choque una cosa con la valentocent por eso les hemos venido

01:32:14

trabajando antes de que más o menos ten un perfil dirigiendo, o sea, se publico con

01:32:19

ya un archetype o telecreción, entonces es mucho más fácil hacerlo, pero si no tengo nada de eso

01:32:23

hecho, simplemente utilizando las plantillas y ya directamente no tienen que elaborarse, vale,

01:32:29

Y le paso la imagen, le pondré las imágenes, seguramente le pondré un enlace a Mi Google Drive

01:32:36

y directamente ahí, porque se la descaren directamente.

01:32:39

Y pues compartí todas las que quieran.

01:32:42

Y también tengo el logo de expandir, con un sequead, todo esto.

01:32:46

Y con el enlace y por supuesto para que usted le pongan su enlace y con el código de

01:32:53

afiliados que usted es cuando enlace todo eso.

01:32:55

¿Vale? Es supendo. Más o menos en cuanto tiempo luz estaré en un,

01:33:03

haciendo esta promoción.

01:33:08

¿Cómo quedó durante, durante cuando tiempo empiezos?

01:33:11

¿Durante cuando tiempo lo vamos a hacer?

01:33:13

No, no. En cuanto tiempo vamos a comenzar, vamos a comenzar a funcionar.

01:33:19

Vale, vale, vale.

01:33:20

¿Ya? El tiempo que más?

01:33:21

estos vale ya teniendo todos estos detalles lo que nos han dicho acerca del

01:33:26

lándin con su código afiliado y todas esas cosas pensamos que

01:33:31

perden lo que me digan rique cuánto tiempo pero no sé en rique tu cuánto

01:33:36

tiempo dices yo pensaba ya que a partir de esta semana pero lo que me

01:33:40

ven en rique yo creo que tengo todo preparado lo único que fate iguales esos

01:33:44

detalles es cambiar el tipo de la enlace o que lo hace poder poner en la

01:33:48

la página pero solo hago mañana, la primera hora, o sea, mañana lo tengo.

01:33:53

Mañana, por la tarde, subo una versión nueva, que tenga esas cosas ya.

01:33:57

Y yo, a red, como yo saben que yo soy de listas y de pasito a pasito,

01:34:04

haré un apartado entre el curso, el pasito a pasito para que lo haga.

01:34:10

este por ejemplo lo primero que tienen que hacer es ir a expandir este colocar ahí a hacer

01:34:16

superfiil no sé qué ponerlo bonito este una vez que hagamos el lándico en el código de ustedes

01:34:23

ya directamente que tengan ese código y ya lo tengan guardado pegarlos se van a pegar todo ese tipo de

01:34:28

cositas y le dicen luego que tengan que yo les pasaré los contactos también entonces tengan un

01:34:33

pueden pasar el enlace de expandir la prosperidad para que hagan el

01:34:41

misioner esta cosa el test el cuestionario a que a cuestionario lo pueden

01:34:46

pasar porque hay al cuestionario para que hagan el año se les diré

01:34:49

y ahora como una una un checklist de cosas que es bueno que haga y que

01:34:56

tenga más el industria se los compartiré para que diga mira este

01:34:59

el pasé este el pasé todo yo lo sé ya lo hice ya lo hice lo hice y entonces ya

01:35:02

entonces ya para esta semana imaginamos que ya lo están, lo tienen que estar promocionando.

01:35:08

Durante cuando tienen por durante el tiempo que ustedes quieran,

01:35:12

durante todo el tiempo aquí no es un programa como de inicio, en tiempo ustedes,

01:35:15

si tuvieron una iniciación final, pero para todas las demás personas,

01:35:19

no hay un inicio y un final,

01:35:21

cada quien viene a los mentores viene a su tiempo, a su ritmo,

01:35:24

una vez al mes va a verse todos conmigo en general, todos los grupos que tengamos,

01:35:29

y eso ustedes tienen acceso conmigo directamente siempre a capacitaciones y tenemos capacitaciones conmigo, lo que quieran

01:35:37

hacer siempre, pero si tiene capacitaciones, pues miráme adecuando, te oganes a ver al un, no asisto, vale, y lo hago grabado, lo que sea, vale,

01:35:45

pueden asistir a las capacitaciones conmigo, las capacitaciones generales a todo ese grupo, viendo cuando son las necesidades, cuáles no

01:35:52

nos preguntamos habituales y todo para fortalecer y darle a todos ese equipo, este verificando

01:35:59

constantemente el principio vamos a estar como muy pendiente, luego ya será como más

01:36:03

sencillo, pero el principio tenemos que estar para que ya quede todo finito, finito, finito

01:36:07

para que empiece a arrogarse, pero el principio vamos a estar como muy ojito, muy dando

01:36:12

una ofida de uno al otro para que ustedes nos digan que cosas tenemos que mover, que cosas,

01:36:16

no sé qué cosa le gustaría, no es de sugerencia, todo eso, eso sería importante.

01:36:23

Yo sé, ya me imagino que para esta semana pueden empezar a hacer. Yo también lo tengo que

01:36:27

pasar a esa lista de contacto que les dije para que ya hablen o a esa persona, a, por

01:36:32

favor, antes que se me olvide. El que no quiero hacer lo que no quiero hacer entre

01:36:37

y sal y que no quiero, no sé qué pasen para vender, no sé qué pasen para hacer, por favor,

01:36:42

me dice no en luz yo mira esto ahora quizá más adelante pero ahora no me deslo

01:36:48

libre porque eso es libre puede ser bien o eso compañero, eso es contacto lo pueden ser bien o

01:36:53

eso compañero entonces lo estamos quitando sino si no son lo vamos a tener la mano pero no vamos a

01:36:59

ser más con ellos, entonces si mientras más este estén dispuesto pues simplemente lo lo hacemos,

01:37:05

¿Vale?

01:37:07

Genial. Alguien otra pregunta, comentario, gracias, norma.

01:37:10

Y que bueno, que tenés tu si es madar.

01:37:12

Gracias a Tilos, gracias.

01:37:16

Ay, yo estoy tu si es madar, con nuevo, no es pandírpulico general, de verdad, que estoy con unas ganas de darse,

01:37:21

lo quiero darse a lo esta noche.

01:37:23

Entonces, tengo muchas ganas de que lo tengan ya.

01:37:27

Bueno, a mí saben que a mí me encanta la lecaña, entonces, me gusta y quiero que proveemos que es su propia piel,

01:37:34

como se lo para los otros para que mañana me están no estoy dando filmes.

01:37:38

En el que más chicos, preguntas, dudas, comentarios, les gusta la entusiasmo,

01:37:44

la entusiasmo de la igual, lo que sea.

01:37:47

Luz, no sé cómo se pone la manita, no sé nunca cómo se pone la manita,

01:37:52

pero bueno, es igual.

01:37:52

No, pero levantarla la más, es decir, te pone creo, ¿no?

01:37:55

No tengo tomático creo, no sé.

01:37:57

No sé por qué, bueno, anyway.

01:37:59

Vale, en reaccionar.

01:38:01

No, yo ahora estaba pensando, bueno, más o menos me queda claro, es un poco que en el momento,

01:38:07

no, a mí no me hace caso, no, soy invisible, a mí tampoco. Tiene por ponerlo, pero a veces

01:38:13

de repente, poco las manos así me la reconoce, pero no reconoce, lo tiene para reconocer

01:38:18

estos, vale, sigue, vale, que bueno, que más o menos, con lo que habéis explicado

01:38:24

de la Italia, me queda claro, como podemos difundirlo y tal. Pero yo estaba pensando que su

01:38:31

boca es interesante cuando ellos empiezan a hacerlo, nosotras también a la vez, porque ahí

01:38:39

es la mejor forma de ver cómo funciona, de poder pintar, no, no, no, es ideal que lo

01:38:47

vamos a hacer antes. Porque cuando yo se le presento un problema, se dice, ¿qué es el mentor?

01:38:52

el que ya recorrió el camino del otro. Vale, pues entonces que usted sepa como lo

01:38:57

suicionaron, que fue lo que hicieron, que fue lo que se lo movía, mira yo cuando hice

01:39:01

es elucía, wow, medio un trancazo, me di vuelta, no sé qué, pero mira el ejercicio que me

01:39:06

recomendó que era tal y tal tal cosa, me sirvió a mí particularmente. Entonces la idea es que

01:39:11

ustedes lo hayan probado antes, pero a usted sepa como lo he superado y como lo hemos resuelto

01:39:16

conmigo para que ustedes puedan ayudar a que haya yo también. Claro, pues antes de vender,

01:39:20

si nos lo, o sea, si nos da los contactos ya iguales es bueno esperar un poquito una semana.

01:39:26

No, no lo van a tener esa semana y ustedes van a empezar a trabajar con Rusia ya a partir de hoy o

01:39:31

mañana. Vale, vale, vale por eso, porque claro, a mí lo que más me asustaba es eso que

01:39:36

es la persona entra y hace y yo no sé, no he visto esto, pues no sabría guiarlas. No, no, no, no,

01:39:43

lo van a tener ustedes antes, chicas.

01:39:45

justamente el este es lo van a tener hoy o mañana, espero que hoy, pero si no,

01:39:49

le dije, le voy a prometido originalmente el lunes, pero bueno, yo soy fíjula y no sé

01:39:54

quiero ya que lo tengan, pero bueno, este, la idea es que ustedes los ponen a venir antes

01:40:00

y que ustedes vean, es que ya les digo que les va a dar una retorción ahí, entonces pues

01:40:06

bueno, que ustedes vean cómo van, cómo su proceso y que ya ustedes vayan apuntando, oye,

01:40:11

y mira, tomo muy bien así, de esto aprendí esto, y entonces cuando ustedes hablen con su

01:40:15

con su mentorizada, va a decir, ah, no, mira, no, yo eso lo pase, bueno, a mí me

01:40:20

me chonre volco, fenomenal, pero lo supede así, así así, tal la forma, vale.

01:40:24

Entonces, es por lo que simplemente al final, el mentor es el que va, el que acá ha recorrido

01:40:30

y al camino.

01:40:32

Entonces yo, simplemente mi experiencia es lo que yo voy a compartir su testimonio de ese constante,

01:40:37

es el que ustedes van a estar en todo el tiempo de no refirte de cómo ustedes suprarón

01:40:40

lo que pasa es que no lo

01:40:41

lo sé, y si no saben cómo

01:40:42

supera no está culo para eso

01:40:43

estamos aquí para reunirnos y ver como

01:40:45

lo superamos porque mira tenemos esto

01:40:47

tenemos tal grupo entonces que me

01:40:49

pasa pasando esto vamos a ver no

01:40:50

resolvermos entre todo toda la cabeza

01:40:52

pisa más que bueno. Esa es la idea.

01:40:56

Bueno, pues bueno, os dejo ya me voy a

01:40:58

emocionar también y con ganas de verlo

01:40:59

ya de verlo de palparlo de esto.

01:41:01

Dentro un ratito lo tendrá. Venga,

01:41:04

venga pues, venía.

01:41:06

la primera semana, la primera semana es

01:41:08

disponible para que ustedes sigan,

01:41:09

mismo procede eso como lo seguirían ellos,

01:41:11

¿vale?

01:41:12

Vale, esto pues.

01:41:13

Yo sé, para trabajarlo toda la semana,

01:41:15

lo pones varias veces,

01:41:16

lo pones una vez lo que ustedes quieran,

01:41:17

pero tienen para trabajarlo toda la semana.

01:41:19

Vámonos, vámonos, vámonos,

01:41:20

la que nos nos espera.

01:41:22

Genial.

01:41:23

Ya, ya.

01:41:24

Gracias.

01:41:25

Ya, vale, genial, un besito.

01:41:27

Ciao.

01:41:28

Gracias, Sonia.

01:41:29

¿Qué te llevas?

01:41:31

Bueno, me llevo, me llevo,

01:41:34

impresionada. Bueno, cuando enrique empezaba a poner los numeritos allí, los ojos me hacían

01:41:39

chilíf, pero...

01:41:44

Están fácil, no. Bueno, a ver, me hizo...

01:41:47

Esto es muy bonito, pero hay que meterle también, hay que implicarse, hay que meterle y...

01:41:56

No, y sobre todo, estar dispuesto lo que decimos el principio, ¿no?

01:42:00

de los que está dispuestos a servir.

01:42:01

Porque al final ya te digo no tengo que meter tantas personas,

01:42:05

a veces no tengo que meter tanta,

01:42:07

simplemente que la redes sigue creciendo.

01:42:09

Serán unas buenas mentorías que la gente esté estimulada,

01:42:11

que la gente esté motivada y que les va.

01:42:14

Pero tengo que estar motivada.

01:42:19

Pues bueno, súper interesante la verdad que...

01:42:21

Genial.

01:42:22

No me llevo estoy en shock todavía,

01:42:26

en impresionada y con ganas, con mucha más.

01:42:29

es la idea que todos a final de años podamos, ahí estábamos haciendo,

01:42:34

hayar de que cuento esto antes que te vayas, hayar de estar haciendo las

01:42:37

intervenciones con probando todo lo, porque no sé qué era que todo esto,

01:42:40

esto me lo tengo que probar yo como 10 veces para cada uno para ver si no se

01:42:45

quedan caminos, me mueve y me recatemos, me revuelcan, entonces uno de mis

01:42:48

sueños cuando estaba planificándolo del gran sueño, no mira, el sueño es que no

01:42:52

sé que en cinco años estemos celebrando siendo eventos en vivo, celebrándolo,

01:42:56

bien que nos ha ido este lugar espectacular es el fillo por allí con todos

01:43:01

ustedes a eso es mi suprito, eso es lo que quisiera, entonces cuando

01:43:04

os habla que se hacía lo que me encantaría, pero bueno, aquí allá,

01:43:09

ya falta, te apunta, ¿no? Y me apunta y lo voy a soñar también,

01:43:13

me estoy metiendo fuerza y más de una persona logramos.

01:43:18

Claro, y esa es la cosa, que si necesidad tanto esfuerzo,

01:43:22

la idea es que funciona, ¿vale? Y cómo funciona? Pues simplemente sí, todas las personas estamos todas

01:43:29

alineadas con los valores, ¿vale? Eso yo creo que es lo principal. Bueno, genial, le siento

01:43:35

sonía. Les he dado un saludo.

01:43:39

¿Vale? ¿Quién más? A ver, cuéntenme. ¿Quién me diste que se llevo? Porque ya es tardes

01:43:45

y yo voy a publicar las fechas para reunirnos, este, la publicó mañana, ¿vale? No lo va a colocar,

01:43:51

para el Procóis, me lo prometí colocarlo a esto.

01:43:54

Pien, no llevamos.

01:43:59

Vaya no publica nada nada más, porque con esto.

01:44:01

Que nos han despertado la curiosidad.

01:44:03

Ya aquí estamos así, conozco para la operando.

01:44:06

La 12 de la noche se inicie...

01:44:11

¡Vaya!

01:44:11

¡Vaya!

01:44:12

¡Vaya!

01:44:12

¡Vaya!

01:44:12

¡Vaya!

01:44:13

¡Vaya!

01:44:13

¡Vaya!

01:44:13

¡Vaya!

01:44:14

¡Vaya!

01:44:22

¡Vaya!

01:44:22

¡Vaya!

01:44:23

Vamos a hacerla rápido que hería su hijo.

01:44:29

No tendrás a todos en línea.

01:44:32

Ya, ya, ya.

01:44:34

A ver, yo creo que nos vamos a ver.

01:44:35

Sí, pero pase que el primer día se...

01:44:38

¿Cómo que no?

01:44:38

¿Cómo que los sigo?

01:44:40

Pasado.

01:44:41

¿Cómo que los sigo?

01:44:42

¿Cómo que los sigo?

01:44:43

Imagínate, si todavía con las cartas, vamos.

01:44:46

Ahí, en con entero, los llegan a la pata, pata, pata.

01:44:50

No, pero esta ya les digo que ustedes estaban flipados no con Lucía, que les tocó ustedes,

01:44:57

van a flipar diez veces más con esta que les toca a lo suar.

01:45:01

Por eso, primero que estamos pagando, les cuento, primero que estamos pagando un pastizal,

01:45:06

el burín del género artificial, carísima de paso.

01:45:10

y entonces claro todavía es mucho mucho mejor la interacción todo es mucho más bonita y

01:45:18

mucho más potente en todo el mundo con la expansión se va a mortizar pronto exactamente entonces

01:45:25

pues nada lo estamos dando todo y sin importarnos absolutamente nada la idea es que sirva realmente

01:45:31

que se útil bueno pero ahora me han hecho además del trasnucho y y que después no voy a poder

01:45:37

porque cuando la revolcada que me va a dar los siguientes, no, en serio, me llevo mucho, mucho

01:45:46

timismo, tengo ganado de trabajar.

01:45:52

Vaya, es un asañ, gustado, que en verdad el testimonio, yo le había dicho enrique,

01:45:58

yo le digo, bueno, gustado, no chita, según que del testimonio, porque me decía, viden, yo

01:46:04

nos hace falta un poco el testimonio, yo digo, bueno, no sé, yo gusta un ocarado, no invida,

01:46:09

quiero ver el maestro, perdido.

01:46:11

Cuando te dije, voy a hacer un testimonio, justo me llevaba mi alma y me ha notido mientras

01:46:16

hablo con ella, seno, aquí se se no temprano, aquí en Dina Marque, terminaba la cosa y

01:46:22

dije, mira, de Nena, yo te dejo porque tengo que hacer un testimonio, tengo que mirar la camisa

01:46:27

y...

01:46:28

maquillar, mental, no te vas a pasar las fotos cuando más cada.

01:46:32

No, no, no, no tengo.

01:46:38

Y me senté, dije, faltan 20 para la 7, esto tiene que estar listo ya.

01:46:42

Y sé cómo, 3, en uno me dio ataque de todos.

01:46:49

¿Sabes qué es muy interesante?

01:46:51

Y eso tienen que prohibíse a las personas que ustedes le hagan también,

01:46:53

en este sus, sus mentorías y todo lo que le hagan porque es importante de la

01:46:58

norte a Simone, no la gente le gusta mucho. Pero además de esto nos ayuda a

01:47:04

vernos como hablamos en cámara como y no soltando, saben, y no soltando en

01:47:08

cámara. Yo ahora tengo ejercicio también que casi nunca comparto realmente

01:47:13

el valor que tiene un servicio y entonces estoy practicando en hablar del valor que

01:47:19

tiene honestamente no ocultártelo, no quedarme callada de que, porque siempre me da la

01:47:25

sensación de cobrar más de lo que por ahí está cártelo, yo tengo a mercurir las rolas,

01:47:30

entonces como tengo mercurir las rolas, soy consciente y entonces procuro no decir más de lo

01:47:35

que porque me puedo ir, se me puedo, hacemos peír la olla y cuando en jupiter ahí se fue

01:47:39

la olla de hablar de más, entonces procuró ser prudente, entonces mi trabajo ahora ha sido

01:47:44

grabar videos cortitos para transmitir el valor de mi servicio sin este bien no me como lo ha,

01:47:53

porque casi siempre esa parte se me olvidan, entonces solamente video, entonces fíjense todo el tiempo,

01:47:57

podemos aprender y mejorar y lo bonito cuando hablas en cámara, por ejemplo que la auto queda mejor,

01:48:02

que la auto queda mejor, que habla yo, por ejemplo una de las cosas que tenía cuando tenía los dientes separados,

01:48:08

que no entrocía más la boca normal. Entonces ese tipo de cosa pues vamos mejorándolo y eso es la mejor

01:48:14

manera de bien no nos grabamos el vídeo de vivir como nos vemos sin sin criticarnos sino viendo cómo

01:48:21

podemos mejorar simplemente. El hacía que ha gustado.

01:48:25

A ti de todo.

01:48:26

Te meto el tímico mi te de la bebé, el curio, con eso ya hablas bien.

01:48:30

Sí, bastante.

01:48:34

pero claro también puedo irme a irse a

01:48:37

la olla y puedo emender la moto y es lo que no me gusta

01:48:41

vale, es lo que procuro mantener mi mi capricón

01:48:44

de me lo frena y dice no no te extienda entonces

01:48:47

normalmente casi nunca hablo a a a a a a a a nosotros

01:48:51

sino hablo de todo las maravillas pero afuera

01:48:55

no entiendo hablarme, me quedó lo valioso de de mis servicios, a ver, me lo guardo. Entonces eso

01:49:03

me lo indicó más de una estudia de mis estudios porque tú no lo sabías que tienes esto,

01:49:07

pueden de una hora que tienes lo que yo, normalmente me lo guardo. Entonces eso es importante.

01:49:18

y yo creo que no se escucha muy bien, yo creo que le sube volumen, yo haira le subir volumen de cuenta.

01:49:26

Y como dice, como diez, decía más de mi, no, aquí me he trabado, no, aquí no se llama.

01:49:32

Además, por allá alguien me dijo que saliste guapísima, no, ese tiempo alguien me dijo, mira,

01:49:36

pero esta chica es guapísima, yo no se veía que era tan guapada.

01:49:40

así pero doctor el maquillaje que va a que va a que va a que va a que va a que va a que va a

01:49:45

no muy bien lo hace muy bien y todo esa cosa pero alguien me dijo ahí si es guapísima y yo pues sí

01:49:53

muchas gracias pues me llevo así como todos mucho entusiasmo mucho agradecimiento

01:49:57

mucha ilusión y aquí esperando hasta las dos de la noche trabajar con el cien

01:50:06

Gracias.

01:50:07

A ti, vale, alguien más que se lleva chicos.

01:50:10

Gracias, Enrique, por cierto, por haber estado aquí.

01:50:13

Ya hemos llegado y habéis sabado abierto a todas las cosas.

01:50:17

No vas a querer que queremos hacer que siempre.

01:50:19

Y ya imagino que si él no tenía suficientes conmigo que lo he trabajado como lo,

01:50:23

ya no tiene todo, creemos más trabajo, todavía pida, pida, pida.

01:50:27

Aquí entrenos.

01:50:29

Vale, ¿quién más que se lleva?

01:50:36

Bueno, chicos, pues yo me llevo un poco.

01:50:37

en tus días, mala verdad. En tus días muy y quizá ahora estoy sintiendo que ya lo estoy

01:50:44

tocando. Ah, qué bueno. Que ya lo estoy tocando. Todo lo ni recorrido, estos días bueno.

01:50:51

Ha sido también unos días un poco durillos y si que me ha llevado mucho a reflexionar

01:50:55

todo el camino que he venido haciendo y ahora decir como que ya estoy. Así que boniuchisimas

01:51:02

que se enrique muchísimo, que es a ti, por todo el apoyo y por haberme guiado hasta aquí.

01:51:08

¡Ensi, gracias!

01:51:10

Sí, sí.

01:51:14

Entonces, si ya estoy dando caña, que ya tengo pacer una entrevista, que han trabajado conmigo,

01:51:22

así que bueno, ya veremos, seguro que sí, alguna, alguna seguro que entra.

01:51:29

y ahora pues ahora estiliada con el con el bueno me pierdo mis diseños como siempre

01:51:35

diseños de ambas. Y sable, mira lo que has, has como como quieres que se te

01:51:42

valtablero y yo te ayudo a me comparte Jualo y te ayudo a mejorar lo que vea tal que

01:51:47

es yo. Luego aquí o lo hago entre grupos se lo subo lo que tú quieras, pero yo creo que es eso,

01:51:53

No comparte conmigo, como yo tengo canba de pago, simplemente te lo arreglo, no sé qué,

01:51:58

igual y el cosa que vea, y ya menos me llamo mucho tiempo.

01:52:01

Ahora tengo el mes ratuito que lo cogí, pero me van a cobrar 270 finales que viene,

01:52:06

me siga pareciendo eso, o sea que no sé, no sé, y creo que lleve ahora mirando que te tengo

01:52:12

a ti, porque me dice que para volver a canba pro, tengo que eliminar a mi equipo, y yo no tengo

01:52:18

equipo y cuando entro en personas me apareces tú. No sé, ahí hago muy raro. No, yo creo que una vez

01:52:24

se me tiene mi equipo, yo creo que una vez se me tiene mi equipo porque yo tenía para equipo.

01:52:30

Y entonces claro, éramos, te permití en tres, pero claro, ahora me lo dejaron, me lo dejaron,

01:52:34

me lo dejaron, me dejaron dos, yo lo reviso y te digo, porque lo vamos a ver.

01:52:39

Eso no me permite bajar a cambio a cambio a proitis de...

01:52:42

Vale, lo veo y de cualquier cosa te digo, pero sí, no, te preocupes que no tienes que pagar

01:52:46

lo sé, no sé si lo sé, cualquier cosa lo es.

01:52:48

El cable dice.

01:52:49

Sí, sí, sí, sí.

01:52:50

En un medio de intención, sino de hablarles.

01:52:52

Justamente tiene la opción de volver a Canva Pro, pero tengo que eliminarte.

01:52:55

Entonces, estábamos mirando porque los diseños lo compartiste conmigo como que te lo llevas.

01:52:59

Estaba en eso cuando me escolan clases, así que lo miramos tranquilamente.

01:53:03

Hay una cosa.

01:53:03

Vale, vere, que el Leo tenemos ahí, es, vale.

01:53:06

Vale, genial.

01:53:09

Bueno, gracias, Alti.

01:53:10

Alguien más.

01:53:16

Bueno, yo general no voy a ser contenta de que todos quieren tu si es malo.

01:53:19

te he contenido de lo que van a ver, quiero ver su feedback, quiero que me cuenten como les va y pues nada ya esta semana empezamos

01:53:28

manos a la obra a ver qué tal, un abrazo muy muy grande, este ya les digo cuando vaya a planificar la estrategia que estará entre mañana y el martes por allí, entonces la

01:53:39

grabo y le subo para que ustedes verán un poquito el proceso de estrategia para que se

01:53:42

puedan hacer, ¿vale?

01:53:44

Una brazo muy grande, nos vemos en la siguiente, Rika, si queréis decir algo.

01:53:49

Las gracias a todos y que estoy disponible, nos preocupéis decirme todos los cosas que

01:53:53

veáis o que se pueden mejorar, que yo estoy ahí para mejorar.

01:53:57

No brazo a todas.

01:54:00

Encantada.

01:54:01

En Rika, ¿qué está tan parco en palabras como yo, verdad?

01:54:07

y se va a hacer esta la balanza aquí.

01:54:10

Definitivamente.

01:54:11

Te la pole estoy, sí.

01:54:13

Muchísimas gracias.

01:54:15

Vale, un besito.

01:54:15

Nos vemos entonces, esperen a las 12 de la noche.

01:54:18

Le llegas a Patilla.

01:54:24

Gracias, que tengan buena semana.

01:54:27

Igualmente.

01:54:28

Vale, de todas manales, voy a publicar la fecha para ver las dudas y todas las cosas que

01:54:32

tengan.

01:54:33

Un besito y nos vemos en la siguiente.

01:54:34

¡Chao, chau!

01:54:35

¡Chao, chau!

01:54:37

Gracias.