

Transcripción

Crear tu producto digital: Llegue llegue y falta ideas

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

00:00:02

Si saben, genial. Entonces nosotros aquí estuvo un pusez todo destacado y yo lo quiero destacar.

00:00:13

Genial. Entonces yo necesito ver exactamente esa matriz d'afo me va a decir vale a quienes son las

00:00:22

personas que me están siguiendo en mí, quienes son las que interactúan con mi página si son mujeres,

00:00:26

si son hombres que da tienes. Porque por ejemplo, como les he dicho en otras oportunidades, si yo me estoy

00:00:32

dirigiendo si la gente que me está viendo son mujeres de 50 años, pues obviamente

00:00:35

yo no lo voy a poner en las imágenes que colocan la playa con mis amigos y tal, no sé

00:00:40

qué, bebiendo cerveza, no, porque ese no es algo un imagen de una mujer de 50 años que

00:00:47

repente quiere estar en la montaña meditando, que repente quiere estar en la playa pero

00:00:51

sola, con su papel, la puerta ahí, el lugar de con los amigos de fiesta o el lugar de

00:00:56

en una discoteca, entonces tengo que saber que a qué público le estoy llegando para colocar

00:01:03

mi estrategia en base a esas personas en base a las imágenes que para esas personas son

00:01:11

relevante, no son a los que me hicimos ocurrernos porque me gusta, la playa, andar con mis amigos

00:01:16

y brincar y saltar y me discoteca de repente al mi público no le gusta a eso, entonces obviamente

00:01:21

no lo hago lo que haré eso a mi público.

00:01:23

Entonces, yo tengo que hacer ese análisis detallado.

00:01:26

Cualquiera estrategia que yo, para yo primero hacer una estrategia como tal, tengo que hacer

00:01:32

un análisis y saber exactamente quién es una persona que me están siguiendo, porque

00:01:36

me están siguiendo, ¿qué les gusta esa persona?

00:01:38

¿Qué interesa, qué información que tiene?

00:01:40

Sobre todo, si tienen cuenta que por la influencia, si no tiene que ser importante, lo que quiere

00:01:45

el otro, no lo que quiero yo.

00:01:46

A partir de ese análisis, entonces, yo se puedo establecer un plan de acción, ¿vale?

00:01:52

con plantación, con ciertos, a mí de apues simplemente yo me aperece

00:01:57

hasta trabajar en los redes sociales pues en realidad yo voy a vender con las

00:02:00

historias o de repente me parece más como los ril pues yo hago ril, vale, no

00:02:06

importa la cantidad que hago lo importante es que esté en mercado dentro de una

00:02:11

estrategia, de ahí no es que me amanezco hoy y bueno se me va a ocurrir hacen un ril

00:02:16

de tal cosa, no se me va a ocurrir hace un carro de tal cosa, no, a eso nos ha pasado

00:02:19

todo, ¿vale? ¿A qué es cuál es la estrategia? ¿Cuál es tu objetivo?

00:02:22

Arcurplazo. Por el objetivo es que va a lanzar un curso astrología de tal y tal tal cosa.

00:02:26

Y pues simplemente durante otra cosa que queremos lanzar el curso, tengo el curso, el domingo

00:02:33

y quiero empezar a hacer la publicidad hoy no funciona así.

00:02:37

Tengo el curso dentro de tres meses y empezó desde ya generar curiosidad intriga, comentarios

00:02:44

de las personas. ¿Mal? Empiezo ya a generar dudas, empezó allá a hablar del tema, porque la

00:02:53

persona está dentro de cuando ya llegue, llegue, llegue, llegue, voy dándole cada vez más,

00:02:57

más, más, más, más, pero que eso genere una acción. Yo puedo tener cuatro líneas de negocio de

00:03:03

mi cuatro productos, cuatro servicios y tengo una estrategia para este servicio, lo voy a ser

00:03:08

de repente con Ril, para el otro lo va a hacer con Corrosal. Eso puede ser un estrategia

00:03:11

y otras comisorias. O no, o voy a ir cuando se acerca el lanzamiento, va a poner historias,

00:03:16

historias, historias, cuando, y en el tiempo normal, pues, bueno, depende de un día a la semana

00:03:21

en público, de el curso de pareja, de repente el otro día a la semana en público, este del

00:03:28

tarosis temico, depende de lo que vaya a ser, ¿vale? Pero la idea es que se ve a bien nutrido

00:03:33

y que sea interesante mi, mi huró cuando la gente vaya a ver si me refiero a instalar,

00:03:39

¿No? Entonces, pero todo asado por ese análisis,

00:03:43

¿Cuáles son las habilidades, para las son las forcalesas,

00:03:45

que tengo, cuáles son las oportunidades?

00:03:48

Y luego, bueno, a partir de allí diseñamos a menos

00:03:50

un plan de acción y luego ver que recursos,

00:03:52

la mayoría de las veces que estamos en los recursos

00:03:54

que nos falta, no a las cosas de allí.

00:03:57

Pense en la recursos que tienen,

00:03:58

si ustedes tienen una cámara pequeñita,

00:04:00

tienen nada más, las cámaras yo fue,

00:04:01

utiliza la cámara en mi móvil y mi tiempo no viene

00:04:03

siquiera cámara de móvil, ¿vale?

00:04:05

Y las cabías eran mucho humbas.

00:04:07

Entonces, a probar 5 días, tenemos eso que tenemos.

00:04:09

casi todos los teléfono. Entonces podemos hablar por ellos, podemos transmitir con ellos y no tener

00:04:15

ningún problema. Entonces, ¿qué recursos tengo yo para hacer esto? Y luego que más o menos tenga

00:04:21

hecho esto, entonces veo, me ha dado todo, voy adaptando, voy midiendo, voy viendo, a mira, esto

00:04:27

suba mucha viralidad, y se no en casi comentarios, esto no nos guardaron casi nada, eso no gustó.

00:04:32

Vale, no gustó porque por los colones, no gustó por el mensaje, vamos a redes señalar este mensaje,

00:04:37

a ver qué tal cosa, otra cosa que funciona funciona muy bien.

00:04:42

El Instagram, a ver si le da idea, vale.

00:04:46

Y Instagram tiene una lupita que se llama que es el evocador, ¿vale?

00:04:50

El evocador, bueno, a mí, tristemente, yo soy franticada de danza oriental,

00:04:55

lo que me parece, danza oriental, se dan cuenta que cuando yo entro ahí se

00:05:00

den al nuevo que me danza oriental, pero yo me aparece.

00:05:03

si ustedes buscan el azúcar porque hay un signo de que es lo que ustedes ven en Instagram por el lupito,

00:05:09

entonces hasta unos datos bailando danza a la vez se lo pueden creer.

00:05:13

¿No parece?

00:05:14

Bueno, entonces ustedes buscan ahí en el lupito y si ustedes buscan allí cualquier palabra de repente no sé,

00:05:22

tal o sistémico.

00:05:25

Vamos a ver, tal o.

00:05:28

entonces yo lo busco Tarot, entonces me va a aparecer todas las personas que están en Tarot, todas las cuentas, todas las personas que están en Tarot.

00:05:34

Cuando lo he buscado en Tarot, aquí me aparece, el buscado en Tarot y miren todos los que me aparecen.

00:05:39

Entonces, ¿qué me va a aparecer? Las personas más relevantes, las personas que les de río más viralidad.

00:05:45

entonces veo a uno que tiene a ver aquí, a ver cuando tiene este, a uno que tiene 17 mil,

00:05:58

17 mil visualizaciones, vale, es 517, bueno, se dense al estuvo momento, vale, tiene 57 veces compartido, 20 comentarios,

00:06:09

que a tus 117 me gusta y 150 mil este personas que le han dado que han visto ese video.

00:06:18

Entonces pues simplemente yo veo en el video está inglés, no, pero también esto a ver

00:06:25

como pican y porque es la importancia de picar en el tarot, tal y que sea yo,

00:06:29

no sé qué hacía esto, entonces qué pasa? Que esta persona hizo ese condonido y está muy bien,

00:06:34

pero ese contenido como yo a veces no sé que condonido a ser digo, mira, pues este condonido

00:06:39

por eso súper interesante pues si no me dé yo voy a editar ese contenido no copiando lo que

00:06:44

de hecho esa persona si no mira lo que yo pienso cerca de la estirada hasta el que soy yo y eso

00:06:48

tenía mucha viralidad entonces ya eso está creado a veces nos volvemos loco buscando palabras

00:06:53

clave que no sé que nos que cuando simplemente tenemos la solución aquí vale busquemos otro aquí

00:06:59

está otro que habla tiene 17 mil 15 mil que ni esa está mi inglés entonces está hablando de la

00:07:08

importarse de la intuición para leer el tarot. Entonces realmente es importante,

00:07:12

la importancia, son cosas que la gente y hay uno de todas las que tiene más imágenes de

00:07:16

tiene 834 mil ales. Este es el rentee. Bueno, está hablando de las cartas del 12,

00:07:27

las cartas del tarot. Vale, entonces ¿qué significa? Esta tiene muchísima viralidad 834 mil

00:07:34

personas. Entonces ¿qué pasa? ¿Qué allí yo puedo inspirarme para sacar contenido que ya

00:07:41

es viral. Entonces si yo saco el contenido del amor no va a tener los 630 pico

00:07:45

mil, pero bueno quizás vuelta a tener eso es cuando tenga falta de ideas. A veces los

00:07:50

creadores, lo que tiene que tener que tener que tener que tener que tener falta ideas,

00:07:53

lo que tienen que falta de enfoque. Pero entonces aquí pueden ponerse a trabajar y revisar

00:08:00

cuáles son los contenidos que realmente tienen más, simplemente buscando en la lupita,

00:08:05

por colocar una palabra trató, ya sea conselaciones, ya sea, no sé, pareja lo que ustedes quieran,

00:08:13

entonces busquen allí y vean qué es lo más, lo que es más viral o lo que tiene más viralización

00:08:19

y a partir de ahí se encaja en el perfil de la persona para usted reaccionarlo a su manera. Y esto,

00:08:27

quiere decir que eso es algo que genera mucho en engagement, genera mucho, vale, pues entonces,

00:08:33

creo contenido de esos, sin necesidad de estar inyectando mucho, sin necesidad de para para la clave, sin necesidad de

00:08:39

printear esas epítetos, nada, simplemente con eso algo real, algo tangible, entonces, voy adaptando esto que yo esta

00:08:47

campana que llevo y luego la valúo, lo hago, mira, cuál es el objetivo de esto porque aquí no han apuntado los

00:08:52

objetivos, los objetivos que se apuntan de personas a mi curso, ¿vale? El objetivo es, bueno, también darme conocer, informar, educar y que

00:08:59

esas cuantas personas de mi curso, vale, entonces tengo que evaluar después de tanto tiempo,

00:09:03

logre el objetivo, cuántos comentarios me hicieron, cuántas preguntas me hicieron, cuántas

00:09:08

peticiones de información me hicieron, o sea, yo puedo analizar mi resultado, pero

00:09:14

fíjense que es algo muy cuadrado, yo sé que a las mujeres le cuesta esto mucho de, por

00:09:20

ese cuadrado, la mente, a cómo planificar, pero funciona muy bien, vale, entonces en la red,

00:09:26

yo tengo que tener una estrategia que te da esos puntos porque si no tengo esa

00:09:32

estrategia que tenéis estos puntos, pero difícilmente me vaya a ir del todo bien.

00:09:38

Entonces, si nos queda claro que esa es la estrategia dentro de las redes sociales y eso

00:09:44

es para perfecto, eso es para YouTube, eso es para mi podcast, eso es para donde yo

00:09:48

quiero. Y ojo, yo no tengo que estar en todas las redes, yo estoy en la red que me siento más

00:09:53

con las cosas, ya les dije yo, en tarde mucho yo sé porque ya se pasa y te lo

00:09:58

50, que estamos en Facebook, entonces no gustaba Facebook y Facebook era más

00:10:04

cómodo, entonces claro los milenial están en Instagram, entonces claro yo veía

00:10:07

como Instagram como el posturero, entonces llegué a Instagram muy tarde, llegué a

00:10:11

Instagram, yo creo que hace como no sé, no sé poco tiempo, no tengo tanto tiempo

00:10:18

y me doy una retirada de Instagram fenomenales, me doy una retirada,

00:10:23

que a veces ni me asomo por ahí durante días, entonces esto en Instagram así,

00:10:30

una cosa que tiene que tener que ir costante, ¿vale?

00:10:32

Una de las cosas que yo prendí en Facebook y eso es un secreto para el Siempre,

00:10:39

para su negocio, ¿vale?

00:10:41

Mire, si algo les va bien para su negocio, adanlo siempre.

00:10:46

un hábito que yo tenía de hacer cuando yo empecé a el celo de voz yo creo que

00:10:52

casi todo a Facebook este cuando yo empecé en Facebook yo hacía las

00:10:56

publicaciones, ya escalona escalona las publicaciones, vale, pero antiguamente

00:11:01

publicaba acá a cuatro horas y una cosa que si me iba bien haciéndolo, este lo

00:11:06

hacía, vale, pero ya tenía, había hecho tantos pojas en mi vida que es lo que

00:11:09

hacía era repostiar diferentes cosas, engan todas las imágenes y la

00:11:15

ustedes vean que él funciona y si eso que la funciona hagan lo mucho, ¿vale?

00:11:20

cuál es la finalidad, pues mira, el objetivo está el cosa y que sea un hilo

00:11:26

conductor, ustedes hagan su línea del tiempo de las redes sociales con esas

00:11:30

estrategias, esa línea del tiempo. Entonces, qué es lo que yo quiero lograr y luego al final

00:11:35

evaluó si el logrado es, ¿vale? Y no me digan, dárme conocer, eso dárme conocer,

00:11:40

se recuerdan que aquí estrategia estamos hablando de números y datos reales. No es

00:11:44

darme a conocer, como sé, si me díacos no, no, no, señores, o tiene que ser medible.

00:11:51

Y eso es medible. Bueno, darme conocer a 100 personas. Entonces, coloco. Ah, he tenido 100

00:11:56

usuarios nuevo. No, no sé, informar y educar, informar y educar. Bueno, que 50 personas en todas

00:12:06

las publicaciones que voy a hacer la semana que 50 personas la pongan en guardar. Eso es un

00:12:11

datos real. Entonces eso lo puede medir y decir a mira lo he logrado 50 personas han

00:12:17

guardado mi información. Ah pues simplemente producén en que hay interacciones con la gente.

00:12:23

Ah tantas personas han escrito y me han comentado tal que si yo han dejado su casa no sé qué,

00:12:28

entonces eso es producir interacciones. Si no damos cuenta que no es porque a darme conocer

00:12:35

informar y educar no no no no no no no no no no. Dame conocer que tener nuevos 100 usuarios

00:12:41

de mí Instagram, este que tengan que me escriban 30 comentarios que guarden 50 personas en

00:12:49

este, la publicación, esta publicación, o sea, si yo sé, ah, voy lo volando a mi objetivo, o no,

00:12:55

el oro, a mi objetivo, qué cosas tengo que mejorar. Nos entendemos, no, sí quedamos menos, yo sé

00:13:04

¿Se que esta parte de la gente es algo no le fácil?

00:13:05

Sí, sí, sí.

00:13:09

Lo saben esto, ¿qué cosa?

00:13:12

¿Qué preguntas tienen jugaste temamente?

00:13:13

¿Qué jugamos? ¿Qué tengo rato?

00:13:14

¿Qué no lo hago?

00:13:18

Pregunta que tenían con respecto a esto.

00:13:25

Cada cuando es importante estar presente,

00:13:29

o sea, porque ahí a mí me cuesta tanto trabajo hacer videos.

00:13:34

es lo que más ve las personas, los videitos que hago chiquitos, ¿no? Lo que más ve la persona,

00:13:42

los videos que hace pequeño. Ajá, lo que más ven y pero la verdad es... Hay una cosa

00:13:48

anada que se llama invideo, que te hace los videos automáticamente. Ya hace los videos,

00:13:54

simplemente lo tienes que decir, de que se trata el video o meterle el guión, yo siempre cuando

00:13:58

lo hago, me meto el guión, espero que lo muestro.

00:14:01

Lo ves, momento, momento, se llama un vídeo.

00:14:06

A ver, en vídeo, en vídeo, en vídeo, sí, creo que sí.

00:14:12

Yo tengo, uso muchas cosas, la verdad.

00:14:16

Y entonces por eso es que a veces deja compartir esto, cancelar,

00:14:24

a ver, aquí, vale, vale, aquí, vale, voy a compartir este.

00:14:31

y aquí voy a buscar aquí. Yo tengo un software 200 cosas que uso en video, vale, aquí estamos.

00:14:38

Mira, esto es muy simple de usar y no dan una parte que es gratuita y una parte que es que no es gratuita.

00:14:50

Vale, yo como me gusta lo puedes usar con la marca de ellos. ¿Qué es lo que pasa? Es que, ah mira esto.

00:14:56

no, vale, en varios días, vale, entonces qué lo que hace mira, yo no tengo aquí ninguna guardada,

00:15:02

vale, tú puedes subir tu propia voz, es decir, tú grabas un, no me acuerdo como cinco minutos de tu voz,

00:15:09

grabas un video para que te casan a mi voz, tu voz directamente, tu voz la hagan, perfecta porque

00:15:14

tu voz es mexicana, mi voz es ver, no solo me tengo un asiento, un otro que no me la coge ni por nada,

00:15:19

me pone a hablar como Argentina, pero no enrique si se lo coge muy bien, entonces tu grabas tu voz y te la clava

00:15:25

totalmente y tú si tú si tú si yo tengo la voz en rique la voz en rique me la clava perfecta

00:15:29

pero la mía me pone a hablar con hace a todas sentí no ocho fenómenos pero bueno este y que hace

00:15:37

pues mira esto lo hace y se yo aquí y este es un vídeo que me lo ha hecho directamente o si lo

00:15:44

puedas ver esto seguramente está por ahí a alguna o aunque se lo hizo ustedes creo que no para

00:15:49

ustedes pues directamente mira cuatro minutos sientes que por más que se pone a la voz en rique la

00:15:54

pero este es la verdad no está en tu vida, pues esto se va hecho directamente ahí,

00:15:59

tú simplemente le pones aquí el texto que quieres que le pongas, a ver a ver a ver a ver

00:16:07

bueno aquí, vamos a ver el paso lo tengo aquí crear nuevo directamente le pones aquí o le

00:16:12

usan usar la voz que tú quieras, crear nuevo le pones que creamos un video de talita al cosa y

00:16:17

te genera el video con todo lo que quieres con los videos animados lo quieres contar no sé qué y te

00:16:22

los genera y te crea el video el solito sin que tú hagas nada más la en una

00:16:25

aquí. De ahí se queremos un video de tal y tal cosa no se que o con el guión yo

00:16:30

no realmente le le meto mi guión el que yo quiero lo que yo quiero aquí

00:16:35

diga pero cuando y le digo a mí la conavos de rica a mí la conavos de luz

00:16:38

directamente o sino y también tienen su propia voz y te hace video en

00:16:42

formato vertical te hace videos de diferentes tipos ¿vale? Tienes

00:16:46

dispara formato vertical tienes para youtube tienes para todas esas cosas y necesidad de

00:16:54

es un poco más importante que

00:16:54

Y si lo voy a buscar, está

00:16:57

increíble.

00:16:58

Sí, sí, no tienes que estar

00:17:00

matando nada, te lo hacen en un

00:17:01

momentito, te lo hace, yo

00:17:02

poto siento yo cuando me voy

00:17:04

de viaje, siempre hago,

00:17:05

son poto siento, yo lo

00:17:07

dejo hecho y lo dejo

00:17:07

pronomado, porque se haga

00:17:08

automático cuando estoy

00:17:09

viajando, ya tuve en el

00:17:11

diciembre cuando estoy y te

00:17:13

lo hacen un momentito, te

00:17:14

tardas, que no sé, tres

00:17:17

minutos, una cosa sin

00:17:18

hacerte un video de esto y

00:17:19

los de Instagram, el

00:17:20

en el último medio te lo hace un momentito, lo hacer el teopones formato vertical, formato horizontal como tú quieres.

00:17:25

Y te lo hace con tu voz, te lo grabas con tu voz, te lo grabas con la voz de otra persona o con la voz que tiene ello.

00:17:34

Si lo quieres, puedes hacer de pago, pero que paga y no recuerda cuánto pago.

00:17:39

No sé, quiero que paga el 999 si lo quieres mensual, si no quieres, si no quieres que tenga lobo, pero si puedes hacerlo con el lobo,

00:17:47

¿vale? Te lo puedes descargar con lobo si quieres, si no quieres hacerlo esto, lo para que sea

00:17:52

más profesional si no tiene lobo. Entonces, de su manera de hacerlo, que son súper

00:17:56

sencillas, súper fácil, no tienes que complicarte mucho. Entonces, lo que yo utilizo sí, a veces

00:18:01

para hacer esos videos que tengo en que son como imadas, en este video, o tal, y que se

00:18:05

llenca, a bleca, a veces escuchar a los de la requera. Pues simplemente, usted tiene el curso

00:18:08

de eso. Entonces, simplemente lo he hecho ahí. Vale, el método y el guion, y le digo que me

00:18:12

el vídeo y me lo haces. Después se inventé uno más de cargo en mi vídeo o lo subo y listo.

00:18:20

Es una más... si es lo que te cansa, lo que te fastide, pues mira, ahí tienes una

00:18:24

manera para que lo hagas como churro y tienes para hacer, no sé cuántos vídeos mensuales,

00:18:29

no me acuerdo cuántas la cantidad, pero la cantidad es como no sé, como 70 vídeos mensuales,

00:18:34

no es así, tienes para hacer. Y hay uno que también es limitado. Y ahora, a primer

00:18:38

mes, me lo gasté todo y luego el segundo me espagó un plazo más, pero era porque me iba

00:18:44

de vida entonces lo hice todo en tiempo así que está muy bien y todo funciona,

00:18:49

es por ir a te ponen las imágenes que son imágenes, todo te puedo poner imágenes,

00:18:52

te puedo poner los videos, lo que tú quieras y de hecho tienen otros sistemas

00:18:55

también que es de pago y te lo hace como caricatura, yo eso no lo he usado, me parece que es

00:18:59

carísimo y no lo he usado, pero el otro funciona bastante bien y te ponen los subtítulos también,

00:19:05

pues el subtítulos te ponen la música, te ponen la voz, te ponen los videos, te ponen todo,

00:19:10

tú puedes cambiar algún video, no me gusta esta canción, no me gusta este video,

00:19:14

le buscas en su vector y me gusta tal cosa o no le quiero poner un video mío y le sube el video

00:19:19

tuyo listo así que está bastante bien así que eso te lo recomiendo está súper chulo y no

00:19:26

tienes que matarte mucho en hacer videos que otra cosa le molesta que otra cosa les cuesta que

00:19:30

otra cosa le ha de me dijiste que cuanta frecuencia debe que publicar todo depende lo importante las

00:19:38

redes sociales no dejarla olvidada porque rápidamente pasa a su fantasma entonces lo que sí si tienes

00:19:44

que hacer por ejemplo por lo menos dos otras publicaciones

00:19:51

semanales, ¿vale? Siempre. Eso lo mínimo que puedes hacer. Lo que sí que bueno,

00:19:57

queda de repente un día hace algo informal de historia, la historia de la gente ya te digo,

00:20:01

la historia es una gente que más te sigue. La historia tiene mucho, mucha prioridad,

00:20:08

los carruceles también, porque los carruceles de la gente pasa el tiempo, la gente viendo,

00:20:13

entonces eso también y hoy día los carruceles puedes hacer un video de diez minutos

00:20:17

porque los carruceles pueden poner diferentes videos de minuto y tienes bueno ya y cuentas

00:20:23

que le permiten más de diez diez carruceles entonces puedes tener un video mucho más largo también

00:20:28

en los carruceles y explicas algo más detalladamente que otra cosa pues con el música en los carruceles

00:20:36

que le pones en video, este, los ril, bueno, los ril, lo que pasa es que más dopa

00:20:41

mínimo más así, pero bueno, también puse los ril, si tú quieres, depende del

00:20:44

contenido que crees, pero siempre todo es marcado dentro de esa estrategia. Vale,

00:20:49

de cuál es la finalidad de hacer esto? No es porque hoy me levanté y voy a hablar de

00:20:53

los padres, hoy mañana me levanto y voy a hablar de la pareja. No, todo es marcado

00:20:57

una estrategia. Entonces yo semanalmente, un domingo me organizo y digo, mira, esta semana

00:21:02

quiero publicar de tal y tal cosa. Esta semana la función es de la finalidad

00:21:06

y puede ser tu estrategia a un mes y entonces vas haciendo objetivos

00:21:11

semanales, ¿vale? Esta semana va a ser que la gente me conozca, por ejemplo,

00:21:17

hablar de tus valores, hablar de ti, de tu historia, de lo que has pasado, no sé qué,

00:21:22

en una, en eso a la gente le gusta mucho, ¿vale? Cuando te acerca, no sé qué, voy a ir a

00:21:28

me pasa esto, no sé qué, qué este tipo de cosas, yo siempre lo digo pero poca vez se lo hago también.

00:21:33

Sí, me guste más con ustedes, guardarme todo el chismo por ustedes y dejalo de más por fuera,

00:21:38

pero eso a la gente le gusta mucho. Es humaniza las maras.

00:21:42

Llega y lo dime. Y eso cuando hablas de tu historia, tus valores, etcétera, lo haces mejor con

00:21:49

rir o con un carrocer. No, no, eso lo hablo enormemente en historias.

00:21:54

de esto. En la gente que más interactúa contigo, yo mira mis valores o en un carrusel donde tú hablas y lo puedes dejar

00:22:01

pinchado arriba como destacado de que en que basas sucesiones, por ejemplo, una cosa si tú

00:22:08

das sesiones, en que basas sucesión y cuáles son los principios para llevar tu sesión. Vale,

00:22:13

yo esta semana voy a publicar uno del principio de mis formaciones, eso se lo voy a dejar enganchado arriba y entonces

00:22:19

es como cuáles son mis valores lo va a hacer por usted para usted lo vea, ¿vale?

00:22:23

Este, cuáles son mis valores, ¿qué cuáles es la importancia de mis cursos? Porque mis

00:22:27

cursos son valiosos, quedo yo mis cursos, tal que es yo que me diferencia del resto

00:22:32

xx, ¿vale? Lo sé, eso lo puedes colocar.

00:22:35

¿Puedes como varias historias o lo sé?

00:22:38

No, no, puedes hacerlo, si una manera de hacerlo ya te dije, es un, puedes hacerlo nunca

00:22:43

arroz el y lo dejas fijado arriba si tú ves en mi perfil yo tengo un cuadrado entonces

00:22:50

aparece como un árbol familiar no está aquí el árbol familiar y entonces está un carrousel

00:22:55

este de la arroz familiar y habla simplemente fíjate que se puede fijar voy a fijar una historia

00:23:00

al inicio se lo sale como un pin como un pinchito y arriba donde la tiene fijada entonces eso significa

00:23:08

que esa historia siempre se va a mantener allí o esta carrousel o esa publicación se va a mantener

00:23:12

y arriba. Entonces claro, la gente cuando llega a tu perfil, ve eso de primero.

00:23:17

Para entonces ahí tú puedes poner que te destaca a ti, que es lo que hace diferencia,

00:23:22

tu historia, porque llegaste a eso, puedes hacerlo con un carro celco, video, puedes hacerlo

00:23:27

por escrito como tú quieras, ¿vale? Pero ahí está hablando, se ya la gente cuando va a tu perfil,

00:23:32

ya directamente ve eso de primero, ¿vale? También es la historia que están en el inicio en los

00:23:37

destacados, también puedes colocar cosas importantes de ti, que la gente también suele ver eso

00:23:42

cuando entra tu perfil.

00:23:43

OK, gracias.

00:23:44

Gracias.

00:23:45

genial.

00:23:46

¿Algún otra pregunta, comentario?

00:23:49

Yo luz.

00:23:52

La pregunta.

00:23:53

El perfil de instraban también esa concezable ponerlo

00:23:57

para el que tipo al que queremos atraer.

00:24:04

Sería lo recomendable.

00:24:07

Sería lo recomendable, que sea que las personas

00:24:10

resuenen con el que tipo ya estaba viendo uno, que estaba

00:24:13

chulo y ahí no me acuerdo como se llama que los sigo pero vamos a ver si están aquí en los

00:24:20

recientes no me acuerdo ni siquiera como se van los recientes y vale ahí estaba viendo un

00:24:26

hace rato que me gustó bastante vamos a ver si me acuerdo como aquí está que me gustó bastante

00:24:38

que fijen una cosa y aquí ustedes vienen a diferencia de la arquitectura se llama somática

00:24:44

es Juan Adansky, ¿no? Este, estas chulo, pero me llama la atención que claro, ahí se

00:24:53

dan cuenta de lo que nos muércate tipo. Si usted observa, me dan aquí, ¿no?

00:24:57

también no mi teléfono, ¿no? Lo ven. Si usted ve una imagen en la de aquí arriba,

00:25:02

ve una imagen en el más oscura y otras más claras, ¿no? Si usted va a ver que él,

00:25:14

la historia que más ve la gente de la que tiene más viralidad,

00:25:19

tiene mucha viralidad, tiene 225 mil seguidores,

00:25:23

las historias que tenemos viralidad son las historias blancas,

00:25:27

las historias que tienen publicadas en oscuras, nadie las ve.

00:25:31

Bueno, si tienen viralidad, pero no es diferente a lo que tiene las blancas,

00:25:36

las blancas tienen muchísima viralidad, eso nos habla de que arquear, que tipo se

00:25:40

arquear, que tipo está llegando a él, está llegando a un arque tipo del cuidado,

00:25:45

bueno, el mezcla un arque tipo y pero él internamente y por eso se le debe salir,

00:25:50

él internamente debe ser el héroe, porque las letras y los colores que coloca son

00:25:54

del héroe, se nota que les gusta, que le gusta, pero realmente los que tienen viralidad son estos

00:25:59

blancos que tienen aquí, entonces por eso tiene que llegar, llega mucho mejor el mensaje,

00:26:05

si lo tienes, porque bueno, porque si llega un milenio que le encanta, el cuidador que va a pasar,

00:26:11

pues va a decir a mira, me enganza la letra clarita, la cosa minimalista, le va a llamar mucho la

00:26:17

atención, yo se me va a querer quedarse allí en el chau, por eso tu perfil es bien importante que

00:26:22

estén focados a esas gente. Vale, gracias. Fíjense, yo tengo un batiburrillo porque a veces que a mí me gusta

00:26:36

a traigo mucho a un tipo de particular de personas, entonces claro, yo soy fanatica del surrealismo,

00:26:44

pues surrealismo es más inconsciente, me gusta todo lo que tipo, no se ustedes ven que saco

00:26:48

sin prestar más en superar, hasta ese tiempo de cosa, a mí me gusta, llegaría mejor a otro

00:26:55

cidiera, como me diría hasta la pregunta, llegaría mucho mejor a un trapeuta tradicional de sus

00:27:01

colorcito seguramente, pero no me siento como trabajando con esta gente, así es simple,

00:27:08

yo se dice que miran no, no me siento como, y jugando con el tipo de gente que trabajo,

00:27:12

y es mucho más fácil para mí, y por eso, eso como me salvo el saludo, ¿vale? Pero,

00:27:18

ojo, ustedes, que están iniciando y quieren muchos clientes, este, ya yo voy de retirado,

00:27:23

ustedes vienen de entrada. Entonces, sí es importante que este comunique en esa lenguaje,

00:27:29

de que ustedes, el público que ustedes quieren dirigir y que todo lo que ustedes hagan,

00:27:34

este hecho para este público. Al final, cuando nosotros tenemos muy influencias, tenemos

00:27:38

que olvidarnos de nosotros. Tenemos que pensar en el otro.

00:27:44

Siempre, olvidarnos de nosotros, colocarnos en el último lugar y pensar en el otro. Entonces,

00:27:48

pensar en el otro, claramente, qué es lo que quieren. Es lo que le gusta, porque yo no me

00:27:52

va a comprar, entonces, necesito ese tipo de gente que sea lo que le gusta, ¿vale?

00:27:57

y me gusta la gente, por ejemplo, a mí particularmente me gusta la gente que él le gusta

00:28:01

la cosa rara, los ases diferentes porque si no no lo vea gustar yo, así va a estar

00:28:05

rara. Vale, alguna pregunta comentario?

00:28:11

Yo los, por así que para mí todo esto es nuevo, porita que hablaba de estrategia y de hacer,

00:28:22

por ejemplo, tengo mis talleres de constelaciones y lo que hago siempre tengo un grupo donde están

00:28:28

todos los que van a los talleres o se van anexando más y lo que mando es un mensaje o algún

00:28:34

pensamiento y recordándoles. Entonces siempre doy dos talleres al mes y siempre voy llena

00:28:42

adelantado por ejemplo ya lo de marzo ya tan llenos. Claro, pero tú no tienes una estrategia en redes,

00:28:48

vale esto, hablando de una estrategia en red, pero la estrategia sí, pues si vuelve también

00:28:52

nutrirlo un poquito más, no solamente dos mensajes, sino de repente le puedes mandar tres

00:28:56

es mensajito, de repente le vamos mandando cosas,

00:28:59

o está interesando que con ella en el día a día.

00:29:02

Eso es lo que te iba a preguntar si, si desde ahí le termino

00:29:05

o va a pasar por estar mandando la información.

00:29:08

Sí, pero más que, sí, pero más que mandar información

00:29:12

de de publicidad alterna, ¿vale?

00:29:17

Alterna mandándoles si tienes un grupo no sé si lo tienes un grupo

00:29:20

de guasa, tienes un grupo de guasa.

00:29:22

Ah, sí.

00:29:23

pues tiene un grupo de gwasa, manda información de valor, manda le de repente un audio de

00:29:27

meditación que ha hecho así que se tuvo que reconocer, se lo le manda un audio de meditación,

00:29:32

manda le por ejemplo si viste que todos en el último taller de constelaciones,

00:29:36

tenían problemas con la mamá, pues simplemente manda le esté una meditación indrotorina,

00:29:40

cualmente materno porque sólo va nutriendo y se hace que la gente todavía esté más enganchada

00:29:46

a tu trabajo, vale, eso es tener influencia en ese grupo, entonces tiene esa influencia, ya la

00:29:51

tienes entonces la autoridad lo sé cada vez lo que vas a hacer es ganando esa

00:29:56

influencia con este grupo de personas. Perfecto.

00:30:00

Gracias.

00:30:00

Gracias.

00:30:01

Un líder para ellos que es solo bonito.

00:30:04

Muchas gracias.

00:30:05

Gracias a ti.

00:30:06

Mal.

00:30:06

Alguien no pregunta que nos llevamos, chicos, si no preguntas que nos llevamos el día de hoy.

00:30:17

Si es que nos llevamos algo.

00:30:19

Bueno, yo empiezo por me tengo que retirar también.

00:30:23

me llevo mucho conocimiento, muchos tips, digamos, de todo lo que has dicho y ya me estoy

00:30:30

aprendiendo mi cuenta y lo último que has dicho para los videos, porque me parece fabuloso.

00:30:37

Así que me llevo eso, me llevo conocimiento, me llevo también alegría, me llevo entusiasmo y me llevo

00:30:44

pues sí lo del video y la estrategia, o sea digo pues no estoy no estoy por tan mal camino,

00:30:51

me aso menos tengo y hay ideas, así que muchísimas gracias. No empiezas de cero, ya estás

00:30:57

haciéndolo así que está genial. Estoy en el camino, así que dije pues sí, ya, muchas gracias,

00:31:03

gracias a todos, ya me retiro, nos vemos en el video. Ya me hagas muy bien, tu visa que no acabes,

00:31:08

lo veo mejor. Ah, qué bueno. Ya te dije que lo veo, que a veces me hagas bonito, mejor, te

00:31:13

más natural, te digo, todo está super chido.

00:31:15

Ay, viniendo de ti, ya, lo tomo como un lío.

00:31:19

No, no, sí, está super bonito.

00:31:21

Ahora le viste, me encanta.

00:31:22

Si, si no, está super bonito.

00:31:24

Lo he visto, digo, hay que bonito, está super bien.

00:31:26

¿Verdad que cada vez?

00:31:27

Sí, más bonito.

00:31:29

Así que, bueno, nos vemos mañana.

00:31:32

Está un besito.

00:31:33

Chá, chá, todas, a todos.

00:31:35

Vale.

00:31:36

¿Qué más que se lleva?

00:31:38

Lo me llevo mucha información, lo deba y mucha gratitud.

00:31:41

para que emezare a aplicar en todo esto y a ir habilitando nos gracias.

00:31:47

Daniel, gracias a ti. Pero ya te digo, tienes grupos de telenovela de

00:31:50

guasas para nutrir ese grupo de guasas que funcionan de maravilla. Así que

00:31:54

si tengo como cuatro entonces por ella ya tengo más gracias.

00:31:59

Daniel, vale, tu nutrición va a ser de tus grupos de guasas que están

00:32:04

general. Gracias. Alguien más, yo también me llevo muchos tips, me he estado planteando,

00:32:15

comenzará a escribir por las redes sociales, porque yo la verdad es que no lo uso, pero ahora

00:32:24

si voy a hacerlo, justamente hoy estás dando muchos tips que para mí son muy interesantes,

00:32:29

sobre todo el de los videos. Me llamo muchísimo la atención, el de los videos y bueno voy a empezar a practicarlo.

00:32:38

Entonces muchísimas gracias Luz, gracias por a ti.

00:32:41

Vale, hombre, si todo vale alguien más y que te mejores, todavía más, todavía.

00:32:46

Hay más.

00:32:50

Bueno, yo me llevo claridad porque a veces no sé cómo aterrizarlo del arquitectivo,

00:32:59

no sé cómo atorizar algunas cosas, pero hoy tengo claridad.

00:33:04

Sé que quiero hacer videos, sé que quiero...

00:33:07

Aquí en me quiero dirigir, como que he estado cada vez bajando más...

00:33:11

¿A quién te quieres dirigir?

00:33:13

Pues me quiero dirigir al arquitectivo inocente.

00:33:17

Ah, mira, que bonito, además.

00:33:18

Colores claritos, bonitos, minimalistas, simple.

00:33:22

Hay que venir.

00:33:24

Sí, y mujeres.

00:33:25

Y tipo, superficies de dirigirse,

00:33:27

además que es súper bonito también.

00:33:28

voy a empezar ahí porque es más fácil. Sí, sí, no, pero es que no, no es que es más fácil,

00:33:33

sino que es que es el que más hay también, entonces vas a pescar en, en una gran, en un gran mar.

00:33:41

Perfecto. Un gran banco de fíjense, tenemos ahí a nadie. Sí, señor.

00:33:45

Sí, sí, sí, sí. ¡Gracias! ¡Gracias! ¡Qué bueno! ¿Alguien más que se lleva?

00:33:51

un billó también a la definimientto, aprendizaje, o en la

00:33:54

sistema de la Secretaría de Reconectar, y bueno, pueden empezar a

00:34:02

instar la notar, así que de verdad, claro.

00:34:05

Venía, me siento.

00:34:07

Por el arquietipo no se preocupen tanto, vale,

00:34:11

simplemente piensen el arquietipo al cual se quieran dirigir,

00:34:13

y cómo se le mía ese mensaje a ese arquietipo, vale,

00:34:18

simplemente no hay necesidad de complicarse más, vale.

00:34:21

Y el que usted sea, sí, sí que trabajarlo no es otro,

00:34:23

pero ya tenden en la aplicación para trabajar de sobra en nosotros por nuestro

00:34:27

objetivo, pero el arquietipo de las demás personas es interesante, trabaja la

00:34:31

además de eso, una de las cosas que van a tener es cómo desarrollar también los

00:34:34

otros arquietipos, las otras virtudes, los otros arquietipos, como ustedes también, vale?

00:34:38

Bueno, chicos, los colores, yo lo hacía alrededor, estaban focando todos los colores y los colores

00:34:45

a ti. Claro, pero es necesitar usted tienen, pues, saber para reconocer

00:34:52

¿Cuáles son las características realmente?

00:34:55

Por lo que hablamos de que tú te dirías a la pareja y que tuve tipo claro a la mente,

00:34:59

¿verdad?

00:34:59

Pero entonces, el arquitectivo de la mente, pero realmente estas mujeres venían desde la

00:35:05

mente o venían desde otro arquitectivo.

00:35:07

Yo me he visto muchas, las muchas nochadoras, y aguantan, aguantan, aguantan.

00:35:15

O sea, en los dos.

00:35:16

Pero he cuidado, ahí me llegas todas, además de 30 y 38, 40 años en esa franja también

00:35:23

Pregal todas, así que bueno, y ahí, bajo que utilizaba el taacompañó.

00:35:27

Y tu, esto fue, tu, tu, tu, en mí, lo que te he tirado el cuidado,

00:35:31

lo que tal.

00:35:32

Fui a dorso tan, a dors, en día.

00:35:34

Mira, pues, suelísimo.

00:35:36

Ya más claro entonces.

00:35:38

Sí, exacto, lo mejor más claro.

00:35:40

En día.

00:35:41

Bueno, es como, ahora,

00:35:42

de los colores, a frito, sí, sí, de paster, también de los fritadores, la letra,

00:35:48

ya tengo ahí combinaciones de fuentes, sí que bueno.

00:35:52

Ahora.

00:35:52

Ok, te amo.

00:35:53

Un video porque lo malos los pronto, porque con las imágenes me sabía que la cosa aún

00:35:59

no conseguí bailar bien, es pronto la imagen que quiero, pero bueno, para saliendo.

00:36:05

Ah, en serio?

00:36:07

Pues no, claro, yo lo que sucede es que soy mi arquitecto creador, entonces claro, siempre

00:36:13

estoy creando cosas, entonces me molesta.

00:36:15

Claro, aquí es fácil crear pronto diferentes, pero a mí me saco muchas cosas.

00:36:20

hay que me ha salido a unas chulas porque la última que pusieron esto bien me salió

00:36:24

pero para conseguir ese tipo después en otra variedad, otra manera, ahí ya me he

00:36:28

escopado cada todo y me he sacado la otra. Pero lo paga ya GPT.

00:36:33

Y sí sí sí. Vale, pues en CHGPT puedes colocarle yo te recomiendo

00:36:38

que como yo lo tengo. Yo tengo por ejemplo un CHGPT especial para mi propias

00:36:45

más gente, entonces tengo diseñado el prong directamente con mi estilo y todo lo

00:36:48

que yo quiero que me aparezca y directamente tienes ese ya tu propio chage pet de tu sages

00:36:54

a crear tus chage pet de individuales ¿no? Lo tengo sí sí lo que lo sabes crear ¿no?

00:37:00

Es una jefe de individuación, es una jefe de ser creada. Lo que pasa es que para cada

00:37:03

tipo de imagen tendrás que tener uno, opones una información y entonces...

00:37:06

No, no, no, mira, hacerlo nuestro, ver, hacerlo un momento.

00:37:11

pero a ver, yo tengo un chat gpt especial directamente para mis colores, para ver más en

00:37:18

marca, para todo para ver, lo busco aquí, y que yo tengo supo tu cientos gpt, entonces,

00:37:26

claro, tienes muchos, porque acepta muchos individuales, ¿verdad? Yo tengo a 3, no, no, yo tengo

00:37:31

en este. Tengo, no sé, como 50.

00:37:34

Sí, sí.

00:37:37

Como 50, ¿no es cosa así?

00:37:39

¿Hepete hechos?

00:37:41

Ay.

00:37:41

¿No pasa como ya está?

00:37:42

He puesto tantas preguntas como carayán.

00:37:46

¿Se ha lo que tú dices?

00:37:48

¿Cuál da la memoria?

00:37:49

No, no, no, pero no, no.

00:37:50

Es que no me estás entendiendo.

00:37:52

Creo que no tienes claro que es esto.

00:37:53

Mira.

00:37:54

Y saber, hay una cosa.

00:37:56

¿Tú puedes hacer estas preguntas individuales?

00:37:58

¿Estás viendo aquí mi cámara?

00:37:59

Sí, perfecto.

00:38:00

Vale, tú puedes ver aquí que puedes hacer una pregunta aquí que tú quieres LGBT en el estilo que en el JPT que tú quieras, pero además de eso hay aquí yo quiero, por ejemplo, un prón para mis imágenes para mis imágenes yo para mis fotografías, ¿no?

00:38:14

como quiero, pero yo tengo este otro, ¿vale? Y este otro es imágenes, ¿vale?

00:38:19

Tú puedes crear aquí directamente tu GPD y este me va a diseñar mis imágenes,

00:38:24

donde tú vas, tú vas aquí a explorar GPD directamente. Y aquí tú tienes mis GPD, ¿vale?

00:38:31

Mi GPD, bueno, yo tengo en ella, te estoy diciendo que tengo cualquier cantidad de GPD para

00:38:37

que me hacen diferentes cosas. Tengo para que me haga webinar, tengo para que me haga

00:38:41

para una plataforma que yo usa, tengo para mis propias y mis imágenes, tengo para que me

00:38:46

mejor los artículos, bueno, tengo n, ¿vale? Pero no es eso lo que yo quiero que veas,

00:38:51

yo quiero que veas esto, explorar gpt, ¿vale? aquí, entonces tú le das crear gpt y en crear gpt,

00:38:57

tú puedes crear tus gpt individuales, lo que tú quieras. Si tú puedes ver aquí,

00:39:01

vamos a entrar el miedo de las imágenes, el miedo de las imágenes, tú tienes aquí, y lo puedes

00:39:06

editar, vale, voy a imaginar que dito esto, vale. Y aquí en editar tú tienes aquí fíjate que yo le puse

00:39:12

muy sencillo. Era un experto y el señor de imagen es surrealista porque me gusta el estilo surrealista

00:39:17

en Don Juanaj y Brón, seco alguna mariposa monarca, le pedí a los usuarios de que quiera el imagen y

00:39:21

procederás a hacer la mejor imagen que pueda crear. Simple, te das cuenta. Y este me va a crear 100

00:39:27

pero esas imágenes en lo que yo quiera, unas imágenes en color, ese color que yo quiero,

00:39:33

vamos a imaginar aquí.

00:39:35

Sí, se está diciendo que tienes toda la información de lo que quieres, de lo que no,

00:39:39

no, no, tú creas de esto y después cuando tú vas a ser, mira, y cuando tú entras directamente

00:39:45

en sechas HPT yo le digo que creo tu diseño, vale, creo tu diseño, vale, y claro que tipo de

00:39:52

imágenes te gustaría que diseñar, recuerda que es mi estilo surrealista cuando nos arranje bronce,

00:39:56

siempre incluye en amar y posamorar cada iméno detalles, asme, a figura minimalista por la

00:40:15

playa a la tarde ser, pero se me puedo ocurrir, fíjate que ahí directamente ya está yo

00:40:22

no tengo ni que me atardecer, le puedo pedir en cosas y aquí directamente me va a crear la imagen

00:40:30

como yo quiero, lo que yo le pedí y me crea en eso sí me lo va a crear con esos colores y la

00:40:36

maripositas que yo siempre quiero que la maripositas salga y en esos colores que son mis colores de

00:40:41

marca, o sea, cuéntame una figura, la pedí una figura, no le dije ni que era hombre ni mujer,

00:40:45

es una figura minimalista y tengo la figura minimalista, te das cuenta y te das cuenta que es mi estilo,

00:40:53

mis colores, vale, entonces simplemente tú creas tu chapejépeté y lo tienes para que te diga,

00:41:00

para que divir canciones, este es de me encanta este autor de a vieja aquí y entonces tengo el

00:41:06

subido, sopo tu cientos libros de la quinto, se cualquier cosa que le quiero preguntar de él o algo

00:41:10

de él. Para que yo en este video es corto, por ejemplo aquí hago fíjate tu y realiza guiones para

00:41:15

videos corto, entonces hagamos un guion, vale, entonces fíjate tu este para videos corto que he hecho.

00:41:21

Este genial primero dime el texto, básame, por eso que les digo, yo en mis videos yo nunca utilizo

00:41:26

que el MGND lo que quiera, yo le introdujo el texto de lo,

00:41:32

yo mira, yo quiero el pienso que las conselaciones familiares son

00:41:35

importantes porque para la familia, tal, tal, tal, tal, y para

00:41:39

los terapéutas no se que no se que y luego le digo a él que me

00:41:42

quiere el contenido y me crea alguien tal cual como yo quiero.

00:41:45

Entonces ese guión tiene ganchos, tiene no sé qué, si ves aquí,

00:41:49

me lo diseña súper chulo, ahí tarjepe, y entonces aquí eres el

00:41:54

mejor fíjate este promo. Eres el mejor experto del mundo en

00:41:59

NeuroMark, que te has especializado en guiones de videos cortos

00:42:02

que emocionan impactan y transforma la vida de las personas.

00:42:05

Induce estrancias leves, logras una gran carga emocional en lo

00:42:08

que transmite para redes sociales que produzcan mucha interacción y

00:42:11

enganche. Me pides que te introduce al texto va a ser el video.

00:42:15

Luego harás el guión del video introduciendo la parte del texto,

00:42:19

a parte del texto preguntas coherentes. Fíjate, yo lo pongo,

00:42:22

me va a introducir el video que el texto que yo lo he introducido,

00:42:25

abarte de esos preguntas coherentes con el texto que ayuden a que se interactúe con el video,

00:42:30

que lo mantienen atento y engañado, usando las mejores técnicas de nuevo,

00:42:34

el mar que te imparra, persona y impactar, importante, no pongas tiempo,

00:42:37

ni ideas de imagen, eso, ah, porque eso sí, si, si, si, si, tu no le dices nada esto,

00:42:41

te va a poner imagen, poner una imagen de tal tipo,

00:42:43

ponen, no sé qué, me da el música, no sé qué, no quiero,

00:42:47

no quiero, ni ideas de imagen,

00:42:48

en el solo quiero el guión del video que yo narrego, no pongas emoticonos.

00:42:52

Pregúndame que curso quiero promocionar eso lo hago porque como lo si se lo

00:42:56

va a pegar a invideo entonces no va a servir que tenga emoticones en nada.

00:43:01

Pregúndame que curso quiero promocionar en el nace para el llamado la acción.

00:43:05

Analicé el contenido y quiere un tacer potente que impacte y agregue a

00:43:09

el guión importante, el guión completo para el video no pueden man con tener más

00:43:12

de 200 palabras, porque sé que más de 200 palabras más de un minuto y medio.

00:43:15

ustedes videos cortos, video para redes, escriben los mejores hasta para este

00:43:20

video y el mejor título posible para que sea más llamativo. Y simplemente ya cada

00:43:23

vez que voy a hacer esto, esto es un video corto para esto, simplemente lo

00:43:28

vetó aquí, le metó mi texto, el texto que a mí se me ocurra, eso porque a mí me

00:43:32

gusta escribir mi propio texto, pero gente que no que no tenéis ideas para

00:43:35

escribir el propio título y le hice miráme un video de tal cosa, vale, pero a mí me

00:43:39

gusta introducir mi qué es mi propia palabra, mi propia idea y me encanta escribir

00:43:43

en entonces para mí es muy sencillo, pero si no tengo ideas pues me te le digo que los

00:43:48

escribo, pero te das cuenta, ¿no? Que tengo mi pró, yo no tengo que venir aquí preguntar

00:43:54

la no, ya yo tengo, cuál es que yo quiero una cosa, esto es para que me haga ofertas irresistibles

00:43:58

para que me diseñe el la web que voy a hacer, todas estas cosas lo utilizó. Este por ejemplo

00:44:04

uso ofertas irresistibles, hay un a les es un ormosi que es superfamoso en el libro de los

00:44:11

los 6 millones, entonces este prón está basado en sus ideas de libre, por ejemplo. Entonces

00:44:18

el sonrón es mejor funciona. Disculpe que le debo la barraesta, ¿no? Era porque esa

00:44:23

veló preguntó, ¿sor?

00:44:24

La verdad, en el caso de...

00:44:28

Sí, pero sí, ¿sí pagas? ¿Y saberlo? Para eso es bueno pagar, ¿sí? Para que pongas

00:44:35

sus propios GPD que ya no tenias que poner los colores y todo

00:44:40

cada vez, sino que ya eso usted metió en el prón y tú bien

00:44:43

directamente y ahora es GPD que ya está configurado para lo

00:44:46

que tú quieres.

00:44:47

Incluso a los GPD les puedes introducir documentos.

00:44:50

En el de Bihá, quien que tengo, tengo introducido,

00:44:53

tengo subido varios PDFs allí y simplemente el que ves que yo

00:44:57

era alguna pregunta o algo de él, pues simplemente me

00:45:01

responde a los preguntas, también tenemos el curso.

00:45:03

la glótenemos diferentes cosas.

00:45:06

Muchas gracias, gracias compañeros y compañeros.

00:45:09

Esa es la rica que me pongo aquí a hablar con ella y se me

00:45:13

olvidan.

00:45:15

Este pues está excelente aprendemos todos.

00:45:18

Gracias.

00:45:19

Ya lo siento. Ufffitá, par de los siendo chicos.

00:45:23

Este pues nada un besito nos vemos en la siguiente y pues este

00:45:29

mucho ánimo con todos los que están haciendo.

00:45:31

yo saben todo esa aprendizaje y agradecemos el aprendizaje y contento de aprender disfrutamos haciendo

00:45:37

¿vale? Porque yo creo que eso es lo bonito, yo creo que si ustedes tienen ese entusiasmo por aprender,

00:45:43

ustedes van a poder compartir ese entusiasmo en los demás, por aprender, por prepararse, por recibir

00:45:47

de fermentorías y por todo así que vamos.

00:45:50

Pueden eso y más.

00:45:52

Un besito.

00:45:53

Muchas gracias a los chau chicos.

00:45:56

Chau chau.

00:45:56

Buenas noches.

00:45:57

Buenas noches.

00:45:58

Buenas noches.