

# Transcripción

## Abundancia Práctica y Ventas desde el Servicio

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

00:00:00

¿Pero si tienes que ir a rastrándote? ¿Y las haciéndolo que te piden? Los demás sensación de no llegar, de agotamiento, de aportar y que nadie se ocupa de ti, desgastada.

00:00:30

algo te sientes tu culpable por ser directo de mala persona y los demás también te retribuyen

00:00:36

eso de que eres mala persona.

00:00:39

Es suficiente con todo el orpor que lo que nosotros tenemos que hacer con la gente.

00:00:45

Cuando nosotros vamos a vender, tenemos que hacer una cosa, hacer que las personas resuenen con lo que

00:00:50

nosotros estamos diciendo que la persona nos escucha y diga pero si eso yo está hablando de mí,

00:00:54

eso tú te creas un personaje, por ejemplo, puede ser el personaje tú misma o puede ser un

00:00:59

personas que yo utilizo mucho a nadie. Nadia es el de su se y lo por

00:01:04

otra vez que tengo una ciencia que yo le digo nadie a los siento pero tengo yo

00:01:08

utilizo nadie a nadie y entonces la que nadie se llama nadie yo le digo

00:01:13

mi la nadie a los siento pero ya yo de ese personaje la tenía que hacer un

00:01:16

ton de tiempo entonces me gusta hablar de nadie. Entonces cuando yo hablo de

00:01:20

nadie es lo que digo bueno nadie tiene un problema, tiene un problema que le

00:01:24

cuesta tal y de cosa no sé qué y siempre hablo de ella no sé claro la gente

00:01:27

de cuando me escucha, ellos tienen que sentir,

00:01:30

oye, pero me está hablando a mí y de eso me escriben.

00:01:32

Me escriben súper bonito de que a mira el lujo de eso

00:01:35

que tú dijiste, es que me digo en el clavo,

00:01:36

me llegó justamente de proceso de claro,

00:01:38

pero es conozco bien a mi cliente.

00:01:39

Soy conozco bien a mi cliente,

00:01:40

tú puedes hablarle directamente y vas a hablar cada vez

00:01:43

de los problemas que tiene el otro.

00:01:45

Entonces, ¿qué sucede de que mientras más tu imparte

00:01:48

a las personas tienes lista de correo, ¿no?

00:01:51

Lista de correo.

00:01:52

¿Aguéz de estilo de el leymate marketing?

00:01:56

¿Sí? ¿Sí? De hecho lo voy promocionando de vez en cuando.

00:02:02

Vale, eso tienes que hacer siempre este a tu lista de correo, enviarle información,

00:02:08

invitarlos a talleres y en el grupo de basalmes y tres de los grupos de basal

00:02:12

que le estaba dando, entonces ir abrenándoles todos los días, impacto, impacto, impacto.

00:02:17

Entonces, ¿qué vamos a hacer ahora?

00:02:19

¿No? Vas a crear como una línea del tiempo. En esa línea del tiempo vamos a ponernos,

00:02:26

vamos a ponernos esa línea del tiempo un mes. Ya sé que ahora es un tiempo complicado,

00:02:31

pero bueno, un mes creo que sería una buena línea del tiempo. Entonces en ese mes vas a hacer

00:02:36

acciones, vas a vivir la semana y cuatro. ¿Vale? Sí. Y entonces en ese mes al final, la meta,

00:02:44

¿Cuál es la meta de ese mes?

00:02:45

La meta de ese mes es vender un producto mínimo viable.

00:02:53

¿Un producto mínimo viable?

00:02:55

¿Cuánto sería el costo?

00:02:56

¿Más o menos para ti que piensa

00:02:58

para un producto mínimo viable?

00:03:00

Siempre producto mínimo viable es

00:03:01

mínimo que quiero saber si esto funciona

00:03:05

para luego potenciarlo, mejorarlo y luego venderlo

00:03:09

ya más grande.

00:03:10

Pero quiero saber ahora más o menos cuánto sería tu.

00:03:13

Pero es que o sea realmente yo tengo una cosa bueno no bueno no sabes pero de

00:03:19

güa. Hice un juego para la niña está de centro de agogida que era para

00:03:23

hacer planes con con los niños vale o sea eso no las cartas y se va dejando

00:03:28

fichas y luego hace una foto y lo puse a siete euros vale claro lo que pasa que

00:03:32

no sé qué tendría que hacer como producto mínimo de qué tengo que hacer para

00:03:37

no tiene un problema. Eso es lo que te explica, ¿vale?

00:03:40

Un producto mínimo, claro lo pague, nos ha visto

00:03:43

toda esa parte, toda esta en el recurso.

00:03:45

El producto mínimo viable es una propuesta mínima,

00:03:49

que tú puedes hacer, vamos a suponer, yo voy a vender

00:03:53

este un taller de un día para que las personas aprendan

00:03:58

a poner límites.

00:03:59

Bueno, es un taller de un día, voy a vender un curso,

00:04:03

este de tantas horas, salga, que soy yo,

00:04:05

que la gente aprenda a poner límites. Vale, algo muy chiquitín, ¿no? O sea, algo que

00:04:11

valga 7 euros. No, por ejemplo. No, no, no. Ah, yo pensé como en mínimo. No, no, no, no.

00:04:19

No, no, no. Tienes que pensar siempre, mayor. Tienes que ver cuánto te cuesta vivir

00:04:23

aquí, mensualmente, cariño mío. Carlos, lo que pasa aquí como tengo el otro negocio.

00:04:30

Ya, pero bueno, tienes que ir pensando ya en eso. Un producto mínimo viable, estamos en

00:04:35

Europa, no sé, yo creo que un producto mínimo viable sería...

00:04:44

No sé, puedes pasarte a 150, 140, 100, no sé, algo así.

00:04:51

Pues si no consigo casi vender sesiones a 40 niños.

00:04:55

¿A cuánto?

00:04:56

45.

00:04:58

Mira, mi...

00:05:01

Bueno, yo siempre digo esto y siempre se los pongo a ustedes de ejemplo.

00:05:05

si ustedes van, imagina que tú que tú vas a agarrar tu siguiente,

00:05:10

verdad? y tú vas a un médico de amulatorio, aquí en

00:05:13

vas tuvo médico de amulatorio, un médico, me dan tu que el médico

00:05:15

amulatorio es grat, aquí en Europa porque en esta

00:05:18

unido dice piensa, ¿no? pero aquí en Europa es grat, y tú vas a un

00:05:21

médico amulatorio, vas al médico amulatorio, si tienes un seguro que

00:05:23

para casinar mensual, vas a ir a ver, ah mira, y vas al

00:05:27

médico utilice, mira tengo que comprarme un poco para todos

00:05:29

aquí en los días, esta alí que es yo y el médico llega a

00:05:31

si claro tranquilamente yo siempre lo he de pongo unos hilos tal y que se yo no sé qué y te va a salir

00:05:36

gratis y tú vale o baja el que te va por el índice la que te va a costar 3.500 euros y te va a decir

00:05:42

mira que es un proceso que te atarda aquí tal y que se yo y es un experto con cuadros bajos ver

00:05:47

está claro y va a ser en este caso en concreto pero también he perdido de que en pisi laina ahora mismo

00:05:53

ya tiene fama lleva un por donde años aquí la igual tú vas a ir para que te veas los nientes

00:06:23

al médico general o bajar a un tólogo especialista.

00:06:27

Bueno, yo suelo a

00:06:31

terminado. A veces creemos que cuando acueramos el nicho, cuando acueramos el nicho, yo creo

00:06:39

que voy a eliminar clientes, no. Siempre tengo a venir clientes de todas las áreas, pero

00:06:45

tú estás especial y calidad a ser desperto en una área determinada. La ingresaria que

00:06:50

tú conozcas, porque tú vas a ser una experta en esa área. A la ingresaria, tú tienes que

00:07:01

pero me ellos perten sistémica y a lo largo del tiempo

00:07:04

de la experiencia a todo esto y es verdad pues es bastante

00:07:07

el sistema económico porque me he preparado a topel

00:07:09

sistémica.

00:07:10

No quiere decir que con eso que no conozco otras áreas

00:07:12

si las conozco bien, pero este me he especializado en esto.

00:07:16

Entonces claro, la gente sabe que sea su visiente

00:07:19

de sistémica.

00:07:20

Entonces, eso es lo que tienes que hacer.

00:07:22

Así que hace un nombre, así la gente te conoce ya de un área

00:07:26

de terminación.

00:07:26

Si tú hubo gusta a un montón de gente que es famosa,

00:07:30

por ejemplo aquí tenemos Walter D. D. Sons, uno que trabaja con pareja, que es un colombiano,

00:07:35

argentino y aquí en el mundo de libros. En qué es a Perto del? No pareja. Y es psicólogo.

00:07:41

Y sabemos muchas áreas de psicología que lo conozco que es buenísimo, buena lista

00:07:45

y convivito, es buenísimo, pero ese expresa les daba en la área de pareja. Si nosotros

00:07:51

buscamos, no sé, a Donny Robbins, a Donny Robbins que se dedica a Covishina desarrollo

00:07:56

y aportesse a. Entonces cada uno se dedica, no quiere decir con esto que también o con

00:08:02

hacer un trabajo es notaria, así pueden hacer trabajo es notaria, pero se han especializado

00:08:06

en una área específica, es decir, los reconocen un mensaje. Por ejemplo aquí, a mí en

00:08:11

el área online, en Sistémico online, muchas gente han trabajado después que yo, pero que

00:08:16

sucede que yo le llevo, gananse ellos, porque en TNT en Sartén, en Sistén, en Sistén,

00:08:21

en Sartén. Onde llegué aquí, obviamente, hay gente que era muy importante aquí en Sistén,

00:08:26

y que tenía mejor recorrer antes que yo, sabes, arreborrido un camionante que yo por lo

00:08:31

tan duro que llegué a mi ojo para mi lugar, colocarme al final de la cola. ¿Cómo puedo subir

00:08:37

en la cola haciendo algo que sea diferente que ellos mañan hecho? Entonces tengo que revisar

00:08:43

primero que es lo que yo no han hecho para yo hacerlo y el área que da entre un área

00:08:47

o el like que ellos no vienen ellos y que después todos se volvieron como loco con la

00:08:51

pandemia, querer trabajar a la vida. Sí, sí, sí, sí. Pero lo hacen ahora a su manera

00:08:54

de la regla me dieron caña, lo hacen ahora su manera y todavía la manera antigua porque yo le

00:08:59

llevo muchísima ventaja en el Olai. Entonces eso, eso es lo que tenemos que hacer. Ir a un área

00:09:06

que sea suficientemente amplia, que el problema sea suficientemente gran y que la gente esté dispuesta

00:09:12

a pagar por ello. Está claro que en la área del límite es una área fascinante porque la gente

00:09:20

yo veo que realmente es un problema

00:09:23

no es un problema en todo

00:09:26

área lo que pasa es que como se

00:09:29

trabaja con las personas educándolas

00:09:31

yo confío siempre en educación si

00:09:33

un cliente educado un cliente dispuesto

00:09:35

comprar entonces tiene que estar educado

00:09:38

tiene que conocer su problema en

00:09:40

mayoría hay una competencia inconsciente

00:09:42



verdad el cliente cuando está el

00:09:45

va evolucionando en la verdad del

00:09:46

tiempo el cliente al principio tiene

00:09:49

no es consciente de que tiene un problema, no es consciente de que tiene un problema, de que

00:09:55

tiene un dolor, pero no sabe cuál es ese dolor. Lleguen un momento escuchándote que se da cuenta

00:10:02

que tiene un problema del límite, es mira, yo tengo un problema del límite, vamos a ver que más me

00:10:07

cuenta Natalia con nuestro problema del límite. Ah, en Natalia de paso tiene una propuesta, oye, mira,

00:10:12

que interesa, decí, es que esto que me enguenda Natalia, yo de verdad que lo tengo mira así y cada vez

00:10:17

que no te da el mango el volar pero es que sí que esto lo tengo pero que si esto esto esto esto

00:10:21

llega un momento que yo digo a ver a Natalia está ofreciendo un producto oye mira yo creo que ya

00:10:27

les escucho bastante ya confío en ella me ayuda a un chisimo y ya con lo que me va a agarrar

00:10:31

tuitamente ahora quiero comprar ese modo entonces por eso hay que educarlo porque al principio él

00:10:38

sabe que tiene un dolor pero no sabe de qué es el dolor no sabe de por qué le duele entonces la idea

00:10:44

es educar. Que es sencillo que es un proceso fácil? No, desde ya te lo digo. Es un tiempo que la

00:10:53

policía funcionó muy bien. Hoy día la gente copó el mercado y con cosas juntas, no sé qué,

00:11:00

y fatal, no. Si yo lo tocó, creo que con la pandemia, ya como un activo oramiento de información

00:11:07

ser un terribuño. Sí, por lo que funciona.

00:11:10

Ir pasito pasito. Entonces, ¿cuál sería el pasito?

00:11:13

A hacer ese producto mínimo viable, es de más o menos

00:11:17

estructuralo. Y ya te voy a contar cómo se va a estructural.

00:11:19

Mal, ese producto mínimo viable en todo.

00:11:22

Esa sería un precio que no fuera más de 180 euros.

00:11:26

Puede ir entre, yo iría entre 90.

00:11:30

Yo lo pondría, mira, 97. 97.

00:11:33

bueno, pues genial, un producto mínimo viable que saldría no me

00:11:37

te siente genial, entonces este producto mínimo viable sería como para

00:11:41

un mes, tú le pones fecha, es un mes y entonces producto mínimo

00:11:49

viable, ya no solo sabemos que es aprender a establecer el

00:11:53

hintes, ahora que tendrías que darle un nombre potente que fuera el punto

00:11:57

de dolor de las personas, nombre que para ti fuera algo es como el nombre tiene que ser ya la

00:12:06

solución, como yo tengo despego, entonces no eres tonta, puede ser o no eres tonto algo así, no,

00:12:15

es que me he encontrado que se me ha cerca mucha gente, que a mí me he pasado de jovencita, que me pregunta,

00:12:21

que me cuenta de que bueno que a veces van a decir algo o que están en grupo y tal y que no lo

00:12:28

dicen porque tienen miedo a quedar como si fueran tontas. Tienen miedo a quedar como si fueran tontas.

00:12:38

A ver que me pasa con tres chicas, tampoco una barbaridad pero es algo que me llama la atención porque yo

00:12:43

antes sí que me sentía, o sea que grababa, me sentía tonta. Claro pero a ver sentirte tonta es una

00:12:53

la solución, ¿no? Claro, ese sería el punto de dolor.

00:12:56

Claro, es un mundo de dolor.

00:12:58

Tienes que ponerlo después en tu lengua,

00:12:59

es cuando este es hablando, no sé qué eso.

00:13:02

A veces este es el testón, ¿tá?

00:13:03

¿Por qué te sucede esto?

00:13:05

No, no, no, no, esto puede ser un ril.

00:13:07

Entonces, ¿qué vas a hacer?

00:13:08

Por ejemplo, fija de tú.

00:13:10

Ese es un ril, ¿vale?

00:13:12

Está.

00:13:12

Todo lo que te surja, ah, vale su volta.

00:13:14

Bueno, estamos funcionando correctamente, la lista.

00:13:17

Me hablas un momentito para ver si...

00:13:20

Hola, hola.

00:13:20

Sí, sí, no sé por qué dicen que me está...

00:13:23

Ah, no sé, ya.

00:13:26

No sé, que es que mi altavón no está funcionando.

00:13:29

A ver, mi trófono, Yeti, sí, mi trófono,

00:13:32

pero a esta voz...

00:13:35

Sí, está, cuarentemente está funcionando.

00:13:37

Ya.

00:13:38

Bueno, entonces, todo eso que te surja y imagine el educador

00:13:42

hablando, hablando con tu cliente que cosas ponen,

00:13:44

y tienen problemas ahí, invitar, ver qué problemas tiene,

00:13:47

bueno, tú vas a hablar con ella.

00:13:48

Porque sientes que vas...

00:13:52

el día, porque siempre quieres decir una cosa y terminas diciendo otra, todo ese tipo de

00:13:59

cosa, tienes que hacer como una lista grande, todo las problemas que puedes surgir eso,

00:14:04

entonces eso vale, yo hago así, una lista completa de todos los problemas que puede tener en

00:14:09

una área terminada y no sé, es el empiezo, corte y todo, corte y todo, te dedicas, no sé,

00:14:15

una media mañana a servirse un minuto y media, te toca, toca, toca, mira, esto es por qué,

00:14:20

lo de otra cosa es hacerlo a la siguiente manera.

00:14:24

Hace un haber, ¿no? Tienes todo los títulos,

00:14:26

está acá, está acá, está acá, te ponés a escribir este en tip.

00:14:30

Funciona muy bien cuando es tip. Bueno, pues mira,

00:14:32

esto tiene porque estas terminas sin falta de energía al final del día.

00:14:38

Bueno, porque le has dicho que sí, cuando he querido decir que no,

00:14:41

este porque te has quedado callada o momento determinada o tal,

00:14:45

no sé qué, no sé qué, sí que me si quieres saber cómo mejorar esto,

00:14:48

no vamos a los soluciones ahora, sí que me si quieres aprender a mejorar esto mal.

00:14:52

La segunda.

00:14:52

En día siguiente, te has sentido tanta hoy a ver este bueno porque ahí si puedo decir

00:14:58

a porque te está pasando esto porque te sientes tanta bueno porque este cree que eres

00:15:03

enfriable los demás porque tal no sé qué ver.

00:15:06

Y esto te puede venir por acá una mínima solución en un tiempo.

00:15:09

Bueno, otro día, otra cosa.

00:15:11

Y así todos los días tú tienes tu documento donde tienes ya tu obra o que uno lo vas a

00:15:16

la cámara que te va a dar cedar de que tienes que hacer.

00:15:19

Tú tienes todo ilusión a tu base.

00:15:21

Como vas grabando a ver tal cosa lea a ver.

00:15:24

Mi yo tengo la memoria de apoyo.

00:15:25

Entonces, tengo que estar leyendo y volver aquí.

00:15:27

A ver si estoy así y miércoles.

00:15:30

Yo sé, yo tengo un secreto, es para eso luz,

00:15:32

que eso te lo puedo dar.

00:15:33

Hay una aplicación en el móvil.

00:15:36

Yo no sé, creo, yo no sé cómo te grabas.

00:15:37

Cariño, yo tengo un teleprontena así de grande.

00:15:39

Ah, vale, vale.

00:15:41

Pues yo tengo, pero claro, tengo un estudio de grabación

00:15:43

y logro, pero claro, a veces me ha afectado

00:15:45

de aquí para allá tal y que se yo entonces estoy aquí rápido, pasó un ril, lo hago aquí con la

00:15:50

cámara, la puedo poner así en vertical y yo lo hago. Vale, vale. En ordenador. Yo que lo hago con el

00:15:55

móvil y tengo, o sea, el lo del telepronte me sale justo además donde tengo que mirar que esa

00:16:01

la desgracia arriba del móvil y entonces tengo ahí, me dejo como unas pautas y entonces ya lo leo y

00:16:06

tiromilla. No, yo no creo que yo grabo con la cámara de esta cámara de mi. Claro, si yo es esa cámara,

00:16:11

para ver que yo puedo organizarla de la otra manera también.

00:16:14

Vamos a ver aquí.

00:16:16

No sé lo que parece mucho más para ello.

00:16:17

Tengo una cámara incluso porque la verdad es que

00:16:19

para que tengo los videos de YouTube,

00:16:21

no me decís si lo hago ayer.

00:16:22

Mira, vas a ver aquí, ¿ves?

00:16:23

Ah, vale, claro.

00:16:25

Yo aquí con esta cámara puedo hacer lo que yo quiero,

00:16:27

puedo ponerlo del tamaño que me deragana y todo.

00:16:29

Pero por eso que lo grabo aquí porque es un rápido.

00:16:33

Vamos a ponerlo.

00:16:33

Y para allá, ponerme a hacer el documento,

00:16:37

en hacer eso, pasérdiles, me muero.

00:16:40

la vida de YouTube si lo hago así y los videos que son mas serios o nuevos grupos formativos

00:16:46

que estoy haciendo ahora cortitos también si los estoy grabando así con telepronter y

00:16:50

todo me da presa. Bueno, pues que le he hecho YouTube ahora ha sacado, bueno, ya me vas

00:16:55

a decir hace años y yo me acabo de enterar ahora YouTube y yo. Y yo me am petándola. Así

00:17:03

que si quieres meter de en esa área están petándola. Es que voy a intentar, porque al final

00:17:07

que es el mismo formato que rir.

00:17:11

Sí, sí, sí.

00:17:12

Entonces lo que puedo hacer es grabarme, hacerlo para Instagram, para TikTok, que TikTok

00:17:18

ahora no lo tengo la verdad. Y luego, y luego también en short, al final no pierdo

00:17:23

nada.

00:17:24

Lo que pasa que tengo que perdá que mi problema es que al estar trabajando voy como

00:17:28

pollo sin cabeza.

00:17:30

No, pero bueno ahora vas ahí como una estructura.

00:17:32

entonces la estructura es hacer una lista Natalia de de videos que vas a hacer en esa lista de video,

00:17:39

mira, en esa lista de video lo que vas a hacer, todo vamos a suministrar cuántos videos que vamos a sacar

00:17:45

de no sé cuántos videos que vas a hacer para un mes así cortitos para nutrir en la semana. A ver,

00:18:06

8 videos, ¿no? 8 videos, ¿donde rils, donde vas a hablar de temas de puntos de dolor?

00:18:17

Necesitamos hacer no solamente eso, necesitamos hacer una publicidad pequeña, puede ser una publicidad de un

00:18:22

video, una publicidad pequeña, que no enviertes mucho en esa publicidad en bajar en ver tiempo,

00:18:28

poquito tienes cuenta publicitario ¿no?

00:18:31

Supongo que será el de Facebook creato.

00:18:37



Sí.

00:18:38

Ahí es donde, sí de hecho, vale, me acuerdo que por ejemplo,

00:18:42

la relación con mi hermano es a la promoción ahí por ahí.

00:18:45

Lo que era un post.

00:18:47

Supongo que lo mejor que puedo promocionar es un vídeo, ¿verdad?

00:18:50

Un vídeo que sea interactivo, que está rápido, tal y que sea yo.

00:18:53

No sé qué.

00:18:53

O puede ser un imagen que tenga algunos lo hacen en cama,

00:18:56

que tengan como algunos sí lo hace como algunos estichas a veces que cambie tiene para hacer

00:19:02

videos también sí entonces tienes una de los muertos para el momento funciona muy bien aunque

00:19:11

la publicidad ya te digo que ahora está haciendo no está funcionando también tengo tiempo que no hago

00:19:17

publicidad, bueno, carraquí, este, este, este, para ver, vamos a caro, vamos a ver aquí,

00:20:05

no me acuerdo ahora, pero no me acuerdo ahora, no, no, no, si este es interactivo, no, si

00:20:36

este es interactivo, justamente, sí, siempre me salen, me voy a interactivo y ahora, a todo,

00:20:44

es una creativa, es una creativa, es una creativa.

00:20:47

Es una creativa, es una creativa.

00:20:47

Qué cosa es, ¿no?

00:20:49

Si vamos a salir un movilio interactivo, no te gusta interactivo, me salen un movilio.

00:20:53

Yo diría que usan interactivos, pero esto va a haber una creativa,

00:20:56

se la puede poner uno, así que de igual.

00:20:59

Mejor más fácil yo hacerle la creatividad, te he listo.

00:21:08

Un momento aquí.

00:21:12

Vamos a mostrar aquí la pantalla.

00:21:26

Imagínate tu aquí, no?

00:21:27

Este es interactivo, fíjate tú, aquí tienes este, imaginemos que tú vas a poner batalia, tal y que se yo, fíjate esto aparentemente, y de ello incluso tiene música, ¿no?

00:21:37

Entonces le puedes poner, le puedes subir tu audio, bueno, si se utiliza el cama, ¿no?

00:21:41

Sí, sí, sí, sí, se utiliza lo.

00:21:43

Vale, entonces le subes tu audio todo lo demás, lo que tú quieras, tal y que si díjate que aquí te parece que es un video, ¿es?

00:21:49

Entonces esto incluso como post de Facebook tiene mucho éxito, porque como ahora yo está evaluando que sean videos y que no sea

00:21:57

esto es una foto, esto que pasa que se va a reproducir automáticamente muchas veces y entonces

00:22:03

reproducirse muchas veces este tiene esto, tú lo descargas y lo descargas como video directamente

00:22:09

¿Ves? que esto también puede ser directamente y lo vas a descargar como video, esto le puede poner un

00:22:13

boñón de material interactivo, elementos, por ejemplo, no, no poner un mariposa, ¿Ves? que puede

00:22:20

poner una mariposa si tú quieres volando lo que tú quieras, lo que a ti se da atrás, tiene

00:22:24

y tenemos un elemento interactivo que se lo puedes poner tú.

00:22:27

Esto le va a dejar ya como un video directamente.

00:22:30

Cuando lo vayamos a cargar,

00:22:31

recuerda, siempre descargarlo.

00:22:33

En este caso, cómo este video,

00:22:36

le tiene para seleccionar aquí que quieres que lo bajas,

00:22:39

tú lo vas a bajar.

00:22:40

Sí, sí, sí, sí.

00:22:41

Bueno, entonces tú lo descargas en video y directamente lo sube.

00:22:44

Una solo post, tal y que sé yo, no sé qué,

00:22:47

a ver qué eso.

00:22:48

Puede hacer varios modelitos a ver cuál de todo funciona mejor.

00:22:52

Yo siempre hago varios y entonces veo un poco

00:22:56

el que se va a ver, ¿eh?

00:23:00

Y cuando invierto, poquito, lo que se va a ver, poquito, poquito, yo te invitaría

00:23:06

invertir, este no sé, máximo, máximo, exageradamente, este es 50 euros, exagerada,

00:23:12

pero no lo hagas como solo por lo vas a hacer máximo eso, puede ser 10, 20 euros, simplemente

00:23:18

para que pruebes la opción de tener publicidad para ver qué tipo de gente atrae, qué tipo de gente esto,

00:23:26

que tengan contacto con tu baza. Entonces, ¿qué vas a hacer?

00:23:30

Esa publicidad va a ser para nutrirla, ¿vale? Esa publicidad puede hacer una publicidad para que se escriban

00:23:38

directamente en tu taller que es una publicidad un poquito muerta. La verdad. La verdad.

00:23:43

Sí, un problema por el que se ha muerto.

00:23:46

Mucho mejor porque no te conoce.

00:23:47

Entonces, mucho mejor es lo siguiente.

00:23:50

Mucho mejor es hacer una publicidad para que te se apunta en el

00:23:54

algo que estás haciendo, que se ha gratitud.

00:23:56

Entonces, hay que tu vas a tener oportunidad de impactar a esa gente.

00:23:58

Entonces, un grupo de telégrafos donde el doctor lo lleva dejando.

00:24:00

Oye, bueno, vamos a hacer tal oven días gente.

00:24:03

No sé qué vamos a hacer, tal cosa.

00:24:04

No sé qué.

00:24:04

Oye, esto.

00:24:05

Simplemente.

00:24:06

Cinco minutitos diarios, que tú le vayas dejando un mesajito.

00:24:09

Es ejercicio cosas para este curso.

00:24:12

en ese curso tú lo vas a enseñar el tú metodología, vas a crear una metodología para un pequeño curso,

00:24:19

que puede ser ese curso, puede ser, no sé, dos, tres encuentros, para que no te complique

00:24:26

este sequerando material, de repente puedes crear un PDF si tú quieres, mira va a tener un PDF,

00:24:31

voy a tener, no sé, cuatro audios cuando no sé qué, lo que tú quieras, o simplemente son

00:24:37

en cuanto a los directos también pueden ser, en cuanto a los directos de la basión,

00:24:41

eso también, que mucha gente lo hace así, sobre todo para no complicarse mucho la vida.

00:24:45

Esto es un piloto, eso para ver si hay público, suficiente para esto y están dispuestos a

00:24:50

pagar por ello.

00:24:52

Vale.

00:24:53

Simplemente eso, lo que vamos a hacer es testar si esto realmente potente con la mínima inversión

00:25:00

posible.

00:25:02

Vale.

00:25:04

¿Te parece complicar?

00:25:05

es que creo que te voy a sensación de que el mercado está saturado con esto.

00:25:17

Es una creencia, es una creencia.

00:25:23

Supongo que eso y yo la que se ha saturado, porque sí que es verdad que hice hace tiempo y ya

00:25:28

difícilse tiempo que. Pues por ejemplo me acuerdo de que salió un bootle que es bueno, era un pack de muchos

00:25:37

curso online y osc. Hice unos cuantos y no sé, me saldure.

00:25:45

Es que yo prefiero ser vicio personalizado para tu luque de escursos online.

00:25:52

Quiere para que quieres para que compren tu servicio y ni viva.

00:25:56

Sí.

00:25:57

Yo soy lo que quiero.

00:25:59

No es.

00:26:01

Entonces vamos a hacerlo todo.

00:26:03

Bueno, es mucho más sencillo todavía.

00:26:05

No pasa que yo no creo en el trabajo.

00:26:06

No, yo pienso que trabajo.

00:26:07

una una muy agotadora y no te genera suficiencia en ingreso, pero eso es mi creencia.

00:26:11

Fíjate, ya hablamos de creencia y esa es la creencia. Yo de texto y de ellos que no lo hago,

00:26:16

yo tengo un equipo que hace trabajo y uno a uno por mí, yo no hago el trabajo,

00:26:19

uno tengo equipos de chiquitas que se han formado conmigo y que están preparadas y que yo

00:26:23

las papacitos para que acompallen a otro. Yo es que de texto se trabaja una una. Yo he de trabajo

00:26:27

una uno con mis clientes y con gente del revista de venta del resto no hago trabajo una

00:26:33

no puedo, bueno, pues eso sí. De hecho, yo es que es lo que sabes

00:26:38

actualmente estoy buscando y es lo que me gusta, o sea además me siento súper

00:26:42

cómoda, sabes o sea veo que la gente sale con mucha energía, o sea la verdad que

00:26:47

vale vale vale, vale, vale, vale, vale. A ver, en verdad, estoy empezando que quitar

00:26:50

aquí a dos años te digo, y el uso ya es para el moño.

00:26:54

¿Sabes? Pero bueno, ahora por lo que tenemos más fácil todavía, porque entonces

00:26:59

Esasciones uno a uno.

00:27:00

Esasciones uno a uno a hablar, hablar, hablar.

00:27:02

Entonces, cada ril, si te interesa este tema, yo te

00:27:05

puedo ayudar tal que se yo, tú se imaginen cada ril,

00:27:08

puedes dar ella a la volación, decide interesa,

00:27:10

pido una consulta conmigo.

00:27:12

Vábalo.

00:27:13

Y entonces, ¿qué sucede?

00:27:14

¿Qué esas consultas?

00:27:16

Digimos que vas a subir la consulta a que presse.

00:27:19

Porque claro, ahí tenemos que subir la consulta para que

00:27:22

esa calidad y tienes que decir exactamente,

00:27:23

describir exactamente que van a lograr en una consulta

00:27:26

contigo.

00:27:26

en una consulta o en todo el proceso.

00:27:30

¿Qué vas a ver?

00:27:31

Más a vender proceso, a vender consulta.

00:27:34

A ver, en verdad, vende consulta,

00:27:36

pero es para obtener un resultado.

00:27:38

¿Más a que ir?

00:27:39

Entonces, cuando va a costar el proceso.

00:27:42

Ah, pues, yo haría lo que haces tú.

00:27:44

5 sesiones para gente, así más despistada.

00:27:48

8, creo que dices, 8, ¿no?

00:27:50

5, 8.

00:27:51

8, 5, 8 y 10.

00:27:54

5, 8 y 10.

00:27:55

Sí, y en tu caso te recomendaría también hacerle de tres, ¿vale?

00:28:00

Vale, y para empezar, ¿no?



00:28:01

Es sería como un pack así chiquitín, de tres, que se yo.

00:28:06

Entonces, tiene que poner el precio de los tres que van a lograr en esas, en esas sesiones.

00:28:10

Vale, verdad.

00:28:12

Vale.

00:28:13

Aprender a colocar límites, a ver dónde viene la falta de límites, mejorar tu destima,

00:28:19

todo esta cosa, pero bien concreta.

00:28:21

Y dirigiéndote hablando con esa persona cuando estás relatando esto,

00:28:25

tiene que hablarles a persona que tiene problemas del límite realmente y hablarles sentido, dime?

00:28:31

Bueno, supongo que no han visto mi email, pero es que si lo han visto no, lo de Luf, mi primer

00:28:38

cliente ideal era Luf y de hecho el cuento que hago que yo me pongo, es en verdad soy yo de pequeña,

00:28:45

yo me ponía ya Luf. Mira que bueno. Sí, sí, sí. Bueno, tenía varias personas, Luf, tenía una

00:28:52

los rodrigues de canarias que fueron a excelente estudiante que quiero mucho y se llamaba

00:28:57

los rodrigues, tengo otra Susana Rodrigues que por de una vez y si la hubiera no sido

00:29:04

lo veríamos los rodrigas también. Entonces, ahí es historia como ese nombre. Este vale,

00:29:12

entonces vale, tienes tu cliente luz, lo vas a hablar directamente a luz, lo vas a decir y vas

00:29:16

a ir a gastrando detal y que se yo, todos los ril tienen que tener llamada a la acción. El

00:29:21

el ril tiene que ir en el nace directamente, pone a los rilos y días los estiquen, pueden

00:29:28

este comuyamente interaccionar con los estiquen.

00:29:31

De lo nerle me gusta a tu jamisada.

00:29:36

Sí, en verdad, bueno, a la gente que, que de esto, porque a tu jamisada no le pongas

00:29:43

me gusta.

00:29:46

¿Sabes mi problema?

00:29:46

¿Qué es el tema?

00:29:47

Bueno, es que realmente pongo me gusta...

00:29:53

No, solamente le vas a poner me gusta la gente que interaccione contigo.

00:30:00

Solamente que interaccione contigo, que sea como recompensa.

00:30:05

Porque así vas a ayudar a Facebook a que ellos pueda interaccionar y ofrecerle más

00:30:13

tus servicios a ese grupo de personas que están interaccionando contigo.

00:30:16

si yo por ejemplo yo tengo a familia en mi ril en mi instagram y obviamente este

00:30:24

vale no la hago mucho caso pues tengo ya mucha gente seguidora no solamente

00:30:29

quise no por en mi instagram donde menos tengo porque en instagram la verdad que no me gusta lo hago por

00:30:34

obligación literalmente este pero tengo mucho tiempo el frejgo y en fejo si tengo

00:30:40

mucha más interacción pero en ril tengo que contrarme siempre por ejemplo que

00:30:44

mis primitas y esto, me pone un me gusta, me gusta porque si no le van a poner ni mis

00:30:51

historias y ni mis cosas a público como ella, es decir, son jovencitas de 20 años, este,

00:30:58

que se ha que suena una universidad a tal que se yo, entonces obviamente se nos mi público

00:31:02

entonces no puedo ponerle a mí, gusta ella, pero si no mi contenido van a colocarse a lo

00:31:06

todo el tiempo, ella es que todo el tiempo no es algo de ritmo, hasta eso cambia. Entonces

00:31:09

ahora tienen eso. Entonces si tú le pones a tu familia, tu sovenita, tal que se yo no sé qué

00:31:15

pasa, que te vas a poner siempre público de ese tipo. Entonces tienes que ver las

00:31:19

interacciones con tu, con tu, con tu contenido, entonces con ellos, si ponerle, eh,

00:31:25

de todas formas, donde me heces que yo estoy muy por la labor de, de ponerme a, o sea, yo sí

00:31:32

que es verdad que alguna vez me conecto y le debo, me gusta a cosas, pero no es para mí, o sea,

00:31:38

Yo estoy un poco, o sea, a mí yo no ha de conectar con Instagram.

00:31:43

O sea, me cuesta mucho conectar con Instagram.

00:31:45

De hecho, yo quería...

00:31:46

Pero mi buena estrategia, pero es una buena...

00:31:48

Es un buen sitio de verdad.

00:31:49

Es un escaparate.

00:31:51

Es un escaparamente.

00:31:52

Un buen sitio que digo que yo lo de texto.

00:31:54

A mí no me gusta.

00:31:55

Sí, sí, sí.

00:31:55

Pero te digo que yo lo trabajo porque es que se ven.

00:31:59

Sí, sí, sí, sí.

00:31:59

Yo que sé, de honesta porque la verdad es que es que se ven.

00:32:02

Sí.

00:32:02

Yo lo que me gustaría hacer, que eso incluso he pensado en buscarme a alguien,

00:32:08

de intentar hacerlo de Newsletes.

00:32:12

Newsletes. Bueno, pero en Newsletre funciona muy bien si tienes público. Claro, claro,

00:32:17

es lo que te estaba diciendo, pero tú no lo tienes. Es muy sencillito. Ahora no tengo,

00:32:23

o sea, no tengo público. Claro, eso tienes que hacerlo en función a creas algo y que las

00:32:30

en ese punto en base a eso que creas.

00:32:32

Claro, yo lo tengo eso.

00:32:34

Tengo un poder...

00:32:40

Claro, bueno.

00:32:41

Si tienes tu blog, tiene un blog y es suscribir.

00:32:45

Sí, tengo...

00:32:46

Pero es que te quiero decir específicamente porque quizá lo que haya que hacer es cambiar

00:32:51

el manayer este o, como sé, lláme.

00:32:55

Claro, lo que sucede es que esa gente que se apunta siempre tiene que enviarle cosas.

00:33:01

cositas, mensajes, tal y que eso yo creo que funciona muy bien y gente que tu vas

00:33:04

notriendo. Entonces quedarse hace como un correo de noturni. Entonces a alguien te

00:33:10

crea un correo directamente y entonces que va pasando. Es una serie de correos y le

00:33:16

llegado automáticamente a las personas.

00:33:18

Sí, eso lo quiero preparar. Lo que pasa que pensaba en buscarme una copi, no que se

00:33:24

encarga de esto, más que nada porque al final yo tengo otro negocio y quiero que

00:33:27

estas partes más técnicas que se encarga otra persona.

00:33:30

Totalmente.

00:33:31

No, no, no, no.

00:33:31

Si no, al final me voy a volver loca.

00:33:33

No, no, no, totalmente.

00:33:34

Y viene un poco de la idea.

00:33:35

Una vez que te diga ver, mira, yo quiero redactar todo esto,

00:33:38

que me lo alas.

00:33:39

Aunque hoy día, yo te digo, hoy día hay robos y todo lo demás

00:33:42

que te lo hacen.

00:33:43

Hay aplicaciones que te hacen, te escriben,

00:33:45

te escriben, te escriben, te escriben, te escriben, te escriben,

00:33:46

te escriben, te escriben, te escriben, te escriben, te escriben,

00:33:48

Sí.

00:33:49

Allá aplica.

00:33:50

Sí, sí, sí.

00:33:51

Ya te digo que los copios hoy días son mucho así.

00:33:53

entonces detienes y me metes las cosas después de paso enlace para que veas este

00:33:57

una directamente a mi mi me encanta escribir ilusión necesito eso.

00:34:01

De hecho lo provee para ver qué tal funciona en mi impacto.

00:34:05

Le escribes, yo quiero que hablo de tal tal cosa, no sé qué no sé qué, y te redacta el

00:34:09

texto de Manaville.

00:34:11

Ah, eso no me había escuchado nunca.

00:34:13

Si puedes pasarmelo por curiosidad, si te lo paso.

00:34:17

Mira, te voy a decir ahora el list manager que tengo, ¿vale?

00:34:20

que, que hecho, mira, descárgate mi vuelvo con los ocho pasos para caminar libre de

00:34:26

resentimiento, que esto, claro, quizá lo debería cambiar, ¿no? Y hacer un, un PDF que fuera de

00:34:35

otra cosa, claro, yo esto lo utilizaba por que hacía. ¿Cuánto descargaron suficientes de esto?

00:34:44

Yo tengo muy pocos seguidores al final, piensa que no tengo ni 200. ¿Sabes o sea, claro?

00:34:52

pero esto es poco a poco.

00:34:53

De tu lista de 200.

00:34:56

De mi lista de 200, si me preguntas cuantas personas tengo,

00:34:59

creo que tengo cinco personas en el que hayan descargado eso

00:35:05

y se ha apuntado a la newsletter.

00:35:09

Sí, que dejo muy muy poquito.

00:35:11

Exacto.

00:35:11

Entonces lo que yo mi estrategia que quería es conseguir,

00:35:15

primero, centrarme en qué voy a hacer,

00:35:18

y si va a ser esta área.

00:35:19

Yo te voy a pedir que me haga eso, ¿no?

00:35:22

sería buena idea que será como un PDF donde vais a ser una clave, un video y todo. A mí me gusta mucho

00:35:29

los videos más que como se llama que PDF es la verdad, no sé si es que la gente,

00:35:38

o no sé si por mi modo de ser que el PDF ya para mí ya está como soletto.

00:35:44

Yo de hecho este librito era un ejercicio, bueno son ejercicios, que está muy bien porque es

00:35:50

para darte cuenta que la gente no te bute a posta, ¿sabes?

00:35:55

Claro, entonces tú que me dices que me ha sido...

00:36:00

Pero hacerlo, no, no, está bien, pero hacerlo y ese es el sirve para los límites.

00:36:06

El PDF, este PDF está más destinado a desencadenarte del pasado de quitarte, como cosas que

00:36:19

te dice, es la cabeza.

00:36:23

¿Ya es o sea?

00:36:24

Ya le he ruido mental.

00:36:26

Sería como las historias estas que me puedo contar de que mi padre cree que soy

00:36:30

son normal.

00:36:31

¿O cree que soy tonta?

00:36:33

¿Incontre?

00:36:34

¿Sabes?

00:36:35

Sí.

00:36:35

Sería un poco apuntado.

00:36:37

¿Más?

00:36:40

Ese está bien.

00:36:42

Pero claro, la idea es eso, eso pudiera ir a unábalo otro, ¿no?

00:36:46

Pero realmente lo que quieres trabajar es aprender a enseñar las personas a poner límites.



00:36:50

No, claro. Yo te invitaría a que hicieras un bebé y toportito de acerca de como puntos acerca de como saber si tiene falta el límite.

00:36:59

Vale.

00:37:00

Como saber si tiene falta el límite que está pasando. No sé qué esto, como qué es lo que está pasando contigo, con los límites, que es lo que sí, creo que no.

00:37:11

y bueno y si quieres te ayudo pero eso si tienes que tener tu heto de la gente se puede suscribir o de la gente

00:37:17

pueda controlar algo que pueda estar y sale de para comprar algún servicio. Sí, lo que puedo hacer es que yo el

00:37:22

milista de correga que tiene una lista corregrande. Este mando algo mío y así te pongo allí debajo te digo bueno

00:37:30

mira conozcan a Natalia, grabarlas de Natalia, Natalia, a la línea para el límite, hasta el que soy yo, pero eso sí,

00:37:35

a mi se una muy ser cosa con llamadas a la acción, es decir, que ver en este vídeo, pero luego que

00:37:41

que tengo una llamada a la acción, porque si no, no tiene sentido.

00:37:45

Vale.

00:37:46

A la acción es esto, o que fíjeme una sesión contigo, o que, o que vayan a, o que se suscriba

00:37:55

a tu buedo, o que vayan a algo que tú estás haciendo, esos seres que pensar que lo que

00:38:01

que ya quieres tu vende y tienen que estar en el lase,

00:38:04

tiene que ir directamente a eso que tú estás viniendo.

00:38:08

Vale, tú que me recomendarías, hacer el primer olvídio

00:38:11

que se suscribirán a la newsletter o que pidan cinta.

00:38:15

Yo creo que pudiera ser las mismas dos cosas.

00:38:20

Cuando tú vas al correo que vayan a pedir cinta contigo,

00:38:24

vale que pidan cinta contigo.

00:38:26

Y luego también que en tu web, cuando te empiezas,

00:38:28

no sienta que le diga, ah, que le suscribiría, también no le da.

00:38:30

Me voy a escribir, suscribir también.

00:38:32

Bueno, yo lo tengo, eh, todo.

00:38:35

Bueno, por ejemplo en el Instagram, si tú le das a la...

00:38:40

Claro, para te va a ir gente ahora, porque yo tengo mucha,

00:38:44

tengo una lista de 25 mil personas.

00:38:47

Y entonces claro, esa lista te va a ir gente,

00:38:49

porque yo soy una restaurante para ellos,

00:38:51

son gente que ya están muy nuturiados conmigo,

00:38:53

soy una referente para ellos,

00:38:54

y van a ir a tu web a pincharte y a suscribirte,

00:38:57

yo estoy recomendando. Vale. Y tú lo que me hice es estar preparado el vídeo, ¿no?

00:39:03

O sea, yo preparo el vídeo. Tienes que tener preparado el vídeo porque tú vas a tener un sitio

00:39:09

donde tú vas a vender tu web, ella directamente con tu vídeo vas a tener el vídeo donde vas a dar

00:39:15

alguna clave. Yo tenéis que convencer a esa gente de que realmente va a pedir tu servicio y que tú

00:39:21

realmente resuelan con ellos.

00:39:22

Eso es una prueba.

00:39:24

Sí, simplemente.

00:39:25

Tú vas a ver cuántas entres, realmente ve, cuántas entres son

00:39:27

a con eso para que puedan vender el servicio.

00:39:29

Eso son pruebas que hacemos.

00:39:32

OK.

00:39:33

OK.

00:39:34

Mira dónde te va a hablar acerca de los límites.

00:39:37

Hablas acerca de por qué no está pasando con los límites.

00:39:40

¿Cómo saber?

00:39:41

¿Dóse tú la hablas?

00:39:41

Bueno, puede ser luz de sucede esto.

00:39:44

Y esto y esto.

00:39:45

Ah, pues mira, te sientes de gastado.

00:39:47

Sientes no sé qué, pues mira, esto es realmente un problema de

00:39:50

límites donde tienes que aprender que estás haciendo una energía porque cuando quieres

00:39:54

desgraciado, cuando quieres decirnos, tienes que estar creando con las demás personas, tal

00:39:58

que se yo, he sido, tengo una metodología que ha desarrollado, que ayuda a muchas personas,

00:40:02

con esto, que consiste en que en la primera sesión hacemos eso, en la segunda sesión de

00:40:08

ese mujer, en la tercera sesión de la ciudad, estamos en el chuto, así que les avanza,

00:40:11

pues pues, ha sido, pues, tengo un servicio, sí, ha sabido. Pero claro, primero tienes que

00:40:15

de darle e e e e e e e e e engancharle con el punto de olor. Tienes que darle claves ya y encima este

00:40:21

el discolo, una llamada, la acción de vender tu servicio y si esto te ha servido lo que te da

00:40:25

o si te ha sentido identificada con esto pues entonces puedes escribir una sesión conmigo.

00:40:31

Vale y esto lo tiene que hacer en YouTube. Entiendo verdad?

00:40:36

E e e e e, el vídeo bueno, lo puedes hacer con cualquier, porque siempre y cuando me dejen en

00:40:46

no tengo ni idea cómo se hace. No tienes idea cómo se hace de qué? Lo de el vídeo y colgarlo donde sea.

00:40:52

Ah, vale, no. El vídeo, tú lo sues. Como suves un vídeo, tú tienes Facebook, tienes Instagram, tienes todo.

00:40:58

Si, vale. En YouTube directamente sigue el canal de YouTube. Mira, yo tengo aquí mi canal de YouTube y directamente le das, pero a un momentito, tengo que comprar.

00:41:06

Vale, pero yo tendré que crear el pelo y todo. Ah, no tienes canal de YouTube? No.

00:41:10

no, vale, entonces no, entonces en otra parte que a niño tienes feeb, bueno, si feeb

00:41:18

bulo que pasa que no tengo seguidores pero Instagram tengo. La verdad que Instagram

00:41:23

tiene que ser por IGTV que son los que tienen este video más largo porque Instagram

00:41:31

recuerda que no tiene videos largo, tiene IGTV, es que tiene videos más grande y mucha gente

00:41:35

tiene Instagram pero no sé, es que hurga el IGTV. Yo me lo descarga en su época, no sé si

00:41:40

ya ves si lo debe tener pero este mucho mejor entonces si tienes en Facebook yo creo que es mucho mejor en Facebook

00:41:47

vale por lo hago en Facebook o sea a todos vivos si quieres también

00:41:52

lo enseño antes verdad si es una idea vale pero paso a ti y tú me dices eso y pues si o pues no y

00:42:01

y que ya hacemos.

00:42:04

Sabes lo que pasa a Luki,

00:42:05

que aquí esto es muy perdido en esto.

00:42:09

Bueno, pero no, no, no, no,

00:42:10

pero por qué estamos todas.

00:42:12

Así que no te agobie, tranquilo.

00:42:14

Y la cosa que vas a estar haciendo algo

00:42:15

de que te guste, que te museone,

00:42:18

que te amas tienes muy bonita,

00:42:21

muy bonito rostro, se te da muy bien cámaras,

00:42:24

de hacer el dulce.

00:42:26

Entonces yo creo que eso cala mucho,

00:42:28

creo que eso es lo más importante.

00:42:30

Otra de las cosas que podemos hacer,

00:42:31

bueno, se no ocurre cosa que podemos hacer, ¿no? En mi era mi lista es un videito tuyo donde

00:42:36

tú vayas a enterar su tu mali. Mi lista, otra de las cosas es este, puede hacer una entrevista,

00:42:45

también entre Facebook y Instagram. Yo y mi todo loco, por Instagram casi nunca, Instagram

00:42:50

no te preocupes por la gente que esté conectada, momento, a veces frustró un poquito, ¿no?

00:42:54

Que tú dices, hay poquitas en yo, normalmente tengo cierto y tico, o ciertas personas metidas

00:42:58

en Facebook y en Instagram menos, porque tengo menos seguidores, pero no importante es un importante

00:43:03

es que este video quedan grabadas de lo que he tenido en diferente y eso no bonito.

00:43:08

Y para no tengo que ver.

00:43:10

Yo es que Instagram y también te compunto que veo que me siento poco apoyada, o sea las cosas

00:43:17

como son, o sea esto que tienes que afinar, yo soy yo por ejemplo no sé tú como ver la vida,

00:43:23

pero yo por ejemplo soy la típica persona que hay diferencia entre amigos, amigos,

00:43:29

aligo, tengo dos amigas, y luego lo demás son como los conocidos apreciables,

00:43:35

que yo le llamo, y sé que es verdad que me siento un poco ignorado, que está

00:43:39

por los conocidos apreciables que es normal, porque también hay gente que,

00:43:44

o sea, yo siento que ellos no han avanzado, y quizá puedo hacer recelo porque en

00:43:49

final, yo he partido de una autoestima su cuerpo de baja y siempre he ido como

00:43:54

sabés para arriba y conozco mucha gente que no creen esto y se han quedado como

00:43:58

estancadas. Bueno, y igual nuestras amistades también me han cambiado nuestros

00:44:02

intereses, me han cambiado en mi plan de la que vas matando, tu interesa es

00:44:07

cambia y así así que no se quedan un nivel, otros van avanzando, otros más o

00:44:11

menos y después ya que un momento que de repente uno que estaba bajo evolución

00:44:14

a veces a nosotros nos involucionamos, entonces, así va, eso es como movimientos de

00:44:18

la vida. En portandese esa sensación de no sentirte apoyada es una sensación interna ojo

00:44:25

porque la vida te sostiene en Italia. No si, y realmente te confío la vida porque luego

00:44:33

me sonrío. Sabes pero si quieres ver a este piezojo de er tío hay gente que dice tío de verdad no

00:44:40

le podría tan ni un me gusta tío que tienes a una persona yo que sé que luego me pillan a sola

00:44:45

así me vienen pidiendo consejos y nos apapate.

00:44:49

Bueno, pero es que a lo mejor esa no es el público tranquilo.

00:44:52

Ya sí, sí, yo.

00:44:53

Uno nadie es profeta en su tierra, cariño mío.

00:44:56

Eso me dijo mi padre el otro día.

00:44:58

No, sí.

00:44:58

Lo mismo, eh, de verdad.

00:45:00

Y tú tienes que abrir de la naturale a un público,

00:45:03

tú tienes una ventaja.

00:45:04

Y te deco decir que lo digo a todos los españoles.

00:45:07

Ustedes tienen una ventaja fenomenal.

00:45:09

¿Saben cuál es?

00:45:11

El público que más compra servicios

00:45:13

el saljo latinoamericano es el público que más compras el viso al precio que sea, pero

00:45:22

a lo mejor que más, pero divina aquí más de compras el servicio. ¿Quién más a quien le compras el

00:45:29

servicio? Ah, los de aquí, claro, no sabía. Exactamente, el asiento de ustedes no los convence

00:45:41

totalmente. Así que eso es una ventaja que tiene y esa ventaja tiene que aprovechar.

00:45:47

Tuvieras que es rico volver, el rico volver ha tenido más éxito fuera aquí. Aquí tiene éxito,

00:45:54

sí tiene éxito, pero no ha tenido más éxito afuera, porque porque primero es el hombre, el

00:45:57

padre, que él necesita en toda Latinoamérica, segundo puede tener un asiento español.

00:46:02

Vale. Virillía ha tenido éxito aquí sí, pero ha tenido más éxito allá. Están unos latinoamericanos,

00:46:09

tenemos invierte mucho en su educación.



00:46:13

Te lo digo yo.

00:46:14

Casi todo en Latinoamérica no tiene dos o tres carreras.

00:46:16

Tuve todo lo que están formando.

00:46:17

Entonces, eso no tiene formación.

00:46:19

Y casi todos tienen dos o tres carreras.

00:46:21

Eso es muy latinoamericano.

00:46:22

Si invertimos mucho en nosotros mismos.

00:46:25

Entonces, el hecho de hacer y que te pagan es que se endeudan

00:46:29

se hacen todo para comprar tu servicio.

00:46:32

Invierte mucho más afuera que aquí.

00:46:34

Te lo digo totalmente por experiencia,

00:46:36

conozco muy bien el público Latinoamérica

00:46:37

y con los como en el público de aquí. Aquí, la escuela,

00:46:41

tenemos facilidad para...

00:46:42

Claro, lo que te iba a decir ahora,

00:46:44

tienes más dinero, ¿no? Aquí la gente tiene que...

00:46:47

Económicamente, ¿no?

00:46:49

La posición es mejor aquí.

00:46:52

Claro, obviamente ustedes en muchas ventas aquí,

00:46:54

pero no se han cuenta de eso.

00:46:56

En el de ese momento hay una cosa de que

00:46:58

necesitan más de que no se que de que todo es

00:47:00

encambió en la automédica,

00:47:01

que no tiene mucho, están acostumbramos a invertir,

00:47:04

porque saben que sin vierten en ellos,

00:47:06

este va a tener mejor futuro en el que a ustedes ya tienen el mejor futuro por excelencia.

00:47:11

Y lo único que más aquí trabaja es una cámara era si se quedan totalmente fíjate,

00:47:15

trabaja una cámara y ganan mil euros, es más lejos de una gente en Latinoamérica,

00:47:18

para ganan mil euros, le cuesta muy guayón. Entonces sí, mientras más preparado,

00:47:23

mientras más trabaja el sí mismo, más oportunidades tienen de poder...

00:47:27

Entonces es una ventaja, tuala hablar aquí con el asiento español, es una

00:47:32

ventaja fenomenal que tiene sobre este

00:47:35

un público entonces es una ventaja y que muchos han

00:47:38

aprovechado por eso por tener el asiento español

00:47:41

de ayuda, eso es aquí entre nosotros.

00:47:43

No creo que ya sigue el antes de público general, pero te

00:47:47

lo digo que tienes una ventaja de que puedes llegar mucho más

00:47:50

y y resonar con algún tipo de gente que que un público más

00:47:55

un público más cercano. Entonces, yo creo que puede tener mucho éxito si lo trabajas bien.

00:48:05

Y lo que me interesa más es que sea suficientemente enfocado.

00:48:10

Este es suficiente. Y una de las cosas que te ayuda, pues bueno, yo te digo que te incluyo

00:48:14

mi lista, entonces claro, así, pero ya tienes que tener algo que la gente vaya, ya sea, o que

00:48:20

que se te suscriba o que vayete con lo que sea, pero tienes que tener directamente algo, eso es importante.

00:48:26

Vale, sí, sí, sí, sí, sí, lo pensaré, el vídeo por ejemplo si hago un vídeo de cuánto rato.

00:48:33

Un vídeo hoy día a la gente no me tanto vídeo, un vídeo que no más de 15 minutos, yo creo que ya a la gente ya sabes que está acostumbrado a los ríumatos.

00:48:42

entonces vale pues mira 15 minutos ya es como que es muchísimo no yo creo que ideal

00:48:48

incluso sería 12 pero bueno puedes alargarte las aquí.

00:48:53

Para que te dan la chance de que te conocen de que un poquito de que hablas de

00:48:57

personas con ellos con su punto de dolor que te diga mira esto hoy en día las cuantas

00:49:04

aquí, se cuesta una ventana abierta y sueno. Este bueno, que te conozcan hablar con ellos,

00:49:12

que tocar ese punto de loundarlas es unas claves que les puedan servir y encima,

00:49:18

este bueno, ofrecerle ya directamente tu servicio. Bueno, nada más de esto si esto te

00:49:22

ayuda a otra servida, pues me imagina el de tu te puedo ayudar más a estas sesiones así así,

00:49:27

así, ¿sabas? Vale. Vale. Vale. Vale, perfecto. Pues lo preparo y te digo, o sea,

00:49:32

todo esto en un mes y tengo que tener también preparado lo de limey marketing.

00:49:38

Sí lo de limey marketing porque vamos a suponer que a lo mejor no te compran una primera

00:49:43

sesión, una primera idea que vayan a verte, no te compran pero este te pueden comprar,

00:49:48

te pueden, le puedes innutriendo, aquí quieren saber más de ti, necesita más de un público

00:49:54

todavía tibio, no está suficientemente caliente, entonces tú vas calentando con tu

00:49:59

Entonces si es recomendable que tengas una persona que diseñe, te diseñe un plan de marketing donde tú crees, por lo menos unos cinco correos,

00:50:09

unos cinco correos, donde el correo uno va a hablar de esto, por lo dos de hablar de aquellos, correo tres de hablar de esto.

00:50:15

Si no te gusta escribir, también puedes hacer videos cortitos.

00:50:18

No, no, a mí me gusta escribir, o sea de hecho yo he pensado en escribir yo los correos y la que la del email marketing que me lo revise por el tema del copy.

00:50:28

Ah vale vale vale, sí vale, pues bueno, pues bueno, ah sí, me vende porque te lo revise, pues mira genial.

00:50:34

¿Sabes? A hacer algo así, ¿no? De preparar unos cinco y me de yo que sea posible, uno que sea

00:50:39

posible es causas, ¿no? Algo un poco así, los fotos de dolor, alguna historia de la mía, ¿no?

00:50:45

Típico. Exactamente, me les he tenido un vende bastante.

00:50:49

Total. Y por ejemplo ahí sí que me atrevo, por ejemplo, a contar la historia con mi hermano.

00:50:55

exactamente genial pues mira, hablé acerca de eso, escribí a sacar eso que es súper bonito y que

00:51:00

la gente le engaña bastante. Vale, pues hago eso, le he despedido a alguien que me prepare también

00:51:07

lo de, o sea, que sería alguien que te llevó el servicio de la web que te haga ese tipo de cosas.

00:51:14

Yo tengo, bueno la web ya la tengo, sabes y de hecho la hacemosificar, o sea no hay problema, de hecho,

00:51:20

Pero mi hue...

00:51:23

No sé qué pasa con la puerta aquí hoy te lo juro.

00:51:29

Bueno, de igual, lo que te iba a decir, creo que tengo alguien que me podría ayudar

00:51:37

con el tema de que los iméis en pie solos, pero tengo que hablar con ella porque no

00:51:40

estoy segura a situaciones.

00:51:43

Vale, vale, sí, porque sí...

00:51:45

Si no tú conoces a alguien para recomendarme o...

00:51:48

Sí, bueno, fue una persona que te puede ayudar con eso.

00:51:51

Este ha subido 27 grabalos de temperatura.

00:51:54

Muy bien.

00:51:55

Sí, sí, sí, te puede ayudar.

00:51:58

Sí, habla con tu yover que te puede hacer,

00:52:00

sino directamente que te da.

00:52:03

Aideas ir aumentando salistas.

00:52:04

Aize eso aumentando poquito poco.

00:52:07

Le poquito poco.

00:52:08

Este, la Igual e Instagram,

00:52:10

tienes que poner un canal directo para ti.

00:52:14

No te vayan también, que vayan a tu web,

00:52:16

donde vean un poco, mira a la gente cuando va a comprar que un servicio en Atalia, se ve todo de ti,

00:52:21

se ve en videos, se ve en este, tu huele, se ve en todo algún proceso, no lo decían así tan raro.

00:52:29

Así va a partir, medio entonces, ya va un proceso y lo bueno es que tú vas a vender un producto

00:52:37

servicio bajo que tampoco es un servicio alto, entonces pues nada, puedes invertir bien eso. Una

00:52:44

una de las cosas que sería chula es hacer que me parece interesante es hacer como una

00:52:50

sesión de de lo tengo sesión de descubrimiento, no? De hecho tengo hasta para que se apunten

00:52:59

en la lista para que ir directamente coja la hora con mío. Vale, vale, eso sería bueno

00:53:05

tenerlo también y y te apuntan a gente de asiones así de ese tipo. Es lo que te digo es que de

00:53:13

momento se lo me promovieron por Instagram y lo tengo, tengo a todos los conocidos metidos.

00:53:18

Vale, pues cuando hagas ese video también puedes hacer esa sesión de descubrimiento.

00:53:22

Ah, vale, como le hace, vale, sí.

00:53:25

¿Qué te invito a que hagas allí?

00:53:28

Vale.

00:53:28

¿A tu vas a dar tus sesiones de descubrimiento tal que se yo?

00:53:31

Pero ojo.

00:53:32

La verdadero objetivo de igual es cuando me parezve la verdadero objetivo.

00:53:36

El verdadero que vengan a mis sesiones.

00:53:39

Que exactamente que se apunden a la sesión por lo tanto en esa sesión tú tienes que convencer

00:53:44

para que se punten. Vale, yo creo que también un poco que se

00:53:48

que tú escucharlo mucho y en vez de estar con él y que se

00:53:52

sientan entendido, ¿no? Sí, pero no solamente eso, no, no

00:53:56

entendido, tú tienes que mover la emoción con ellos allí,

00:54:00

que realmente es logre en algo en esa sesión. Si logre en algo,

00:54:05

va a decir, ni el boletista, esto logre con una sesión,

00:54:07

la tuita que puedo lograr como una sesión de paga.

00:54:10

Vale. No, o sea, que tú harías un asesión de un

00:54:12

No, ahora no. No, no, no, tampoco.

00:54:16

Yo haces tu sesión, no sé, media hora lo que sea.

00:54:19

Pero yo, sí, tenía media.

00:54:20

Pero que logre, aunque sea una sola cosa de quimita,

00:54:25

con una sesión que realmente sea impactante,

00:54:28

que le muevas la emoción, tú vengas a las emociones.

00:54:30

Entonces, es que se ha insubiciendemente impactante,

00:54:33

que le enganche para que tú digas,

00:54:35

mira, si con esta media hora logre esto,

00:54:38

que no voy a lograr como una sesión,

00:54:40

pueden hacer.

00:54:45

Y eso es lo que hago siempre cuando las personas tienen un problema en la excepción de diagnóstico,

00:54:50

una excepción de diagnóstico.

00:54:51

Y eso es lo que se está ocurriendo, esto y esto y esto y esto, lo que te pasa, por ejemplo,

00:54:55

a veces la gente que quiere con su negocio, quiere algo, yo digo, mira lo que está pasando esto,

00:54:59

una opción que pudiera hacer aquello, no sé qué le doy claves, que le van a servir,

00:55:03

tal y que sí, pero solo hago yo rapidito porque ya tengo experiencia, pero bueno,

00:55:08

tú también porque en el área que tú se ayudas, ¿no?

00:55:10

Tú tienes experiencia, entonces tú lo vas a decir,

00:55:12

ah, mira lo que te vas sucediendo esto,

00:55:14



tú te pasa por eso, no sé qué.

00:55:16

Bueno, esto es un problema que quizás no te veas lo cuenta,

00:55:18

pero bueno, quizás ya se hace esto, te mejoraría,

00:55:21

tal que soy...

00:55:21

Ya que me voy a hacer eso, muchas veces,

00:55:22

ah, pues mira, me ha solucionado bastante.

00:55:25

Vale.

00:55:26

A los que realmente puedan y quieran pagar,

00:55:29

pues, en el momento de que vas a decir,

00:55:30

ah, tienes que dejarle claro, ah, pero bueno,

00:55:33

si compras mi servicio, vas a lograr este problema

00:55:36

que tiene lo vamos a lograr porque yo tengo un método tal no sé qué te va a ayudar a superar esto.

00:55:41

Este otro punto que te estoy diciendo, te me lo vamos a superar en la siguiente sesión y este tercer

00:55:46

punto lo vamos a superar en la sesión. Lo hace primero en un diagnóstico, le trabaja a un punto más

00:55:51

importante, bueno, en punto más importante que yo veo es que tienes la emoción ira, contenida, no sé

00:55:57

qué, ex, no me lo estoy viendo así, bueno, son de típico, claro, tienen la ira contenida y entonces pues,

00:56:03

Bueno, vamos a hacer un ejercicio ahora para que suelte esa ira, tal y que suyo, no sé

00:56:07

qué eso va a hacer.

00:56:08

Sí.

00:56:09

Y luego, bueno, aparte de eso, te he diagnosticado esto, esto, esto, esto, esto, y entonces,

00:56:14

tienes esto, tienes esto, tienes esto, entonces en una primera sesión, podemos ver esto,

00:56:19

vas a la centripeta, tenéis que vender siempre que como te vas a sentir, que es lo que vas

00:56:23

a lograr en esta sesión.

00:56:24

En la segunda sesión, vas a lograr esto, esto, esto, y la tercera sesión, más lograr

00:56:28

esto.

00:56:28

Vamos a tratar de ver la tercera sesión y luego si está suficientemente enganchado, va a

00:56:32

que le comprar más.

00:56:34

Vale.

00:56:35

¿Ves?

00:56:36

Entonces ya le estás dando la solución y encima le estás

00:56:39

veniendo ya las otras opciones.

00:56:44

Vale.

00:56:45

Y entonces ya intentan lo vender a través de packs.

00:56:48

¿De qué?

00:56:49

Depends of packs.

00:56:50

Exactamente.

00:56:50

Pack de tres sesiones, ¿no?

00:56:52

O sea, y ahí, por ejemplo, te parece bien sesiones 100,

00:56:57

por ejemplo, 150.

00:56:58

¿Qué te cuenta?

00:56:58

Me voy a ver un momento en el que en Chufo la batería que me escuchas bien.

00:57:16

Vale.

00:57:16

Pues, o sea, ahí, por ejemplo, sería... Yo la tenía la sesión a 45 euros.

00:57:22

¿Tú lo querías es vender?

00:57:24

O sea, por ejemplo, 150, redondeo a 50.

00:57:28

La sesión.

00:57:30

Vale.

00:57:31

Yo vendería si la persona quiere una sola sesión.

00:57:36

¿Este tú dijiste que te gustaba el número 97?

00:57:39

Sí, sí.

00:57:40

Pues sí, que en una sesión cuesta 97.

00:57:43

Y si quieres, tres sesiones, 180.

00:57:46

Vale.

00:57:47

No parece bien.

00:57:48

Y entonces es una manera para empezar y la misma medida que tú vas avanzando,

00:57:52

este vas viendo cuál es el procedimiento que lo tengas bien depurado,

00:57:55

porque la idea es que tus sesiones tienen que ser como una estructura.

00:57:58

Y sobre todo porque estás trabajando en una área determinada,

00:58:00

estás trabajando en el área del límite, entonces un área donde ya tú llegas

00:58:03

establecer como una estructura de tus sesiones. Tú la rentabiliza y a lo tienes como automatizados.

00:58:09

Y no ves que la tenías automatizado, lo voy a hacer siempre, son tus paquetes iguales.

00:58:12

Es muy sencillo ver la dinámica, donde tú tienes que ver a este del pasito, y lo tienes que estar buscando,

00:58:18

donde tienes que estar viendo yo de hecho, porque me encargaron la sesión porque yo en 10 minutos,

00:58:23

en 15 minutos, ya sabía lo que tenía la persona, podía intervenir, lo podía hacer todo.

00:58:28

entonces ya el resto de ahora, claro, yo no la he dado una expresión y costando carísimo,

00:58:33

este el 15 minutos de sesión, entonces claro el resto del tiempo me agotaba.

00:58:40

El resto del tiempo era llenando espacio, yo decía, no lo puedo creer, entonces ya dije que no,

00:58:44

y eso que vendía paquetes, paquetes que costaban milípicos de euros, imagínate. Y no me agotaba,

00:58:50

me agotaba, me agotaba, que ya no quería, dije no puedo seguir haciendo esto porque me agotaba.

00:58:56

pero ya llegue, eso es el año de experiencia, cariño, yo estoy de acuerdo.

00:58:59

Cada todo desde hace años, entonces ya llegue un momento que dije a hacer como

00:59:03

no sé, ocho años que dije, mira ya no quiero hacer esto más.

00:59:08

Eso me gusta más de contar con ustedes que es mucho más informar, mucho más like,

00:59:12

a más de otras cosas que te ha estado dando la sesión.

00:59:14

Eso se yo entiendo que si estás empezando, si necesitas dar sesión,

00:59:18

para que te atreves la experiencia.

00:59:19

Sí, sí, eso es obligado, si tienes que hacerlo.

00:59:22

Bueno, pues sí me parece bien, 27 euros una sesión, este 180 y 13 sesiones. Entonces aumentamos un poquito su sesión.

00:59:31

Vale.

00:59:32

Eso no parece bien.

00:59:35

Una de las cosas que puedes hacerlo también, darles como algo que no da la gente.

00:59:40

Por ejemplo, una de las cosas que puedes hacer dice, mira, no sé, grabarle o darle como un pedeste de lo que hicimos en la sesión de cosas.

00:59:48

Sí, sí, sí, sí.

00:59:49

Yo hay que hacerlo para que lo veas diferido lo que tú quieras.

00:59:53

Algo como algo plus, un plus-elfra que sea la ventaja de hacerlo en la idea.

00:59:58

Vale, es que yo hay algo que hago, que bueno, no sé si te parece ser interesante o no.

01:00:03

Lo que yo, como muchas veces, voy dando herramientas.

01:00:07

Imagínate que tienes una anclaje o un audio de gestión de la ira.

01:00:14

entonces yo cuando empiezo un proceso lo que hago es abro un grupo que estoy yo solo con

01:00:20

esa persona, vale, y por ejemplo si tiene problemas de ira, le envío un audio que tengo de gestión

01:00:26

de la ira y todo eso lo tienen en ese grupo, vale, entonces si yo por ejemplo en un momento tengo

01:00:32

la ira, mi móvil siempre está mano, vale, y está fácil como ira al grupo y tener acceso a esa

01:00:40

es muy buena idea. Lo que sabe lo que sucede allí es muy muy buena idea. Lo que sucede es que está

01:00:49

como disperso en el tiempo. Entonces, hay que hacerlo uno a uno. Recuerda que tienes que utilizar tu

01:00:54

tiempo siempre. Entonces, no es solamente porque estás trabajando tu aparte, sino que indiferentemente

01:00:59

que tengas la más inocable momento vas a crecer y va a tener muchos clientes. Entonces, tienes que

01:01:09

de hacerse lo individual personalizado, tienen acceso a un lugar en tu huella donde tu hue

01:01:14

tú vas poniendo servicios para la ira, servicios para tal, tal, tal. Y así ya puedes ir formando

01:01:19

más adelante tu material para tus cursos. Vale, vale, vale, vale. Entonces ya tu huella

01:01:26

en lugar de un grupo de WhatsApp, sino que con acceso también con tu teléfono, con la

01:01:32

a tablo, con lo que sea, tú vas haciendo,

01:01:34

tu grupito vas poniendo tus audios.

01:01:37

Ehh, ir a este tristeza de presión, lo que sea,

01:01:41

yo soy a tu vas colocando tus cosas,

01:01:43

metes pd, es que metes todos, se vas miriendo como carpeta,

01:01:46

donde tu tinta.

01:01:47

Si si te parece muy complicado en la web,

01:01:49

lo puedes hacer también directamente por Google.

01:01:52

En Google metes en carpeta, exactamente.

01:01:54

Tu si yo te paso, eh, paso, ah mira, si quieres tal cosa,

01:01:57

quieres accesar a esto pues lo tienes aquí, no sé qué esto.

01:02:01

otra de las cosas que puedes hacer, te apeta Natalia tal, vamos a tomar, tienes un grupo de telegram donde un grupo de telegram tu también recuerda que el grupo de telegram puede subir audio, puede subir videos, puede subir el NGC que también, entonces también todas las personas que son tus clientes pueden hacerse a esta material,

01:02:19

este no de no puedan tienen que hacer el grupo que no pueden escribir ellos ni nada por el estilo

01:02:25

sino que estuvieran en la que publicas y siempre están nutriendo y así vas a tener a tus clientes

01:02:29

todo el tiempo dandole más información y información actualizada y lo bueno de teléragas que tú

01:02:35

puedes ordenar por ejemplo tiene todos los audios en las no sé qué está está bastante bien otra de las

01:02:41

opciones en discord que en discord todavía lo puedes tener más ordenado todavía puede ser discord google

01:02:46

este tele gran, no te lo pueden tener más ordenado. Y tú vas creando y a tu

01:02:51

pack de contenido. Vale, sí. Y mucho mejor que hacerlo uno a uno.

01:02:56

Toda evita todas esas cosas de uno a uno porque es que te van a enfargar.

01:03:00

Sí, y además, que tú tienes dos trabajos, entonces.

01:03:03

Ya, no, lo que pasa es que sí que es verdad que me gustaría empezándolo haciendo

01:03:06

de uno en uno y lo que haré es crear el audio por ejemplo de la ira, pero yo es

01:03:12

que en verdad pasaba de un, o sea, yo pasaba un audio que tengo de una formación

01:03:16

que hice, no se hago yo hablando, tal vez entonces lo que voy a intentar hacer es

01:03:21

empiezo con el grupo de uno a uno, pero lo que haré es pasarme esas cosas con mi voz

01:03:26

y dejarlo en un, o sea, quiero decir, lo haré poco a poco, o sea empezaré con el grupo

01:03:32

de uno a uno y luego conforme vayan cliando, porque esto va a entrar a la gente con

01:03:36

tabotas a principio, lo normal, vale, entonces yo mientras tanto iré creando.

01:03:41

Bueno, si su material es bueno, no entra a la gente con tecota, entra a la gente más rápido.

01:03:49

Pero al final no sé, yo creo que los negocios, yo siempre he visto que me va a un poco.

01:03:54

Bueno, por experiencia propia, te digo que no.

01:03:57

Mira, yo vendí una formación y yo empecé, eso era mi creencia,

01:04:01

yo le digo por experiencia propia, yo empecé a dar una formación donde había

01:04:08

he dado un curso gratuito de 12 lecciones y el primer mes y va a ser una formación de 27

01:04:17

módulos cuando me estaba en el coge incecémico y una formación de 27 módulos y el primer mes me

01:04:23

compró un cliente toda la formación en aquel entonces en el 2010, bueno se me recuerda el año

01:04:31



exactamente me compró toda la formación de 700 euros toda la formación y yo tenía hecho un

01:04:38

módulo nada más de los 27 y en ese mismo mes compró la otra persona también, dos formaciones

01:04:48

de 700 euros de 27 módulos, donde yo solamente había hecho un módulo y me va tardado como tres

01:04:54

meses haciendo un módulo y esa persona quería todo mes una de las cosas que me dijo luz, pero

01:05:01

Pero yo puedo ir viendo, mirá, me tenía amonte porque quería terminar la formación en un año.

01:05:06

Imagínate, yo siento como loca trabajando por ser la formación por ser persona.

01:05:10

Por supuesto no lo podía dedicar nada publicidad porque tenía que estar detrás trabajando

01:05:14

exclusivamente, pues claro, obviamente los otros meses también compraron formaciones, pero

01:05:19

era una locura. Ya te digo yo que yo tenía que estar pringada, que me levantaba a trabajar

01:05:24

y tenía que trabajar a hacer la audiencia, a hacer videos, a hacer todo, todo exclusivamente,

01:05:29

porque esta persona yo controlé y me tenía perual trote que yo quiero esto no sé

01:05:33

cuando se abrieré tu módulo entonces por eso te diga que hay presionado lo sabemos te lo digo

01:05:38

que trabajé bajo presión esta formación yo estaba como lo que yo decía Dios mío y

01:05:42

hacían material haciendo todo una locura te lo digo honestamente por eso te digo que nunca

01:05:50

se sabe y aparte eso daba de pasiones, pagues, sesiones de terapia bueno estaba como lo

01:05:56

que tenía que pringar y sí me trabajando.

01:05:59

Así que a veces el éxito sí,

01:06:02

es verdad que si viene de golpe,

01:06:03

es exactamente.

01:06:05

Entonces por eso te digo si tú materiales,

01:06:07

bueno, vas a atraer gente.

01:06:09

Entonces por eso te digo siempre,

01:06:11

ver haciendo cosas donde no tenés que estar tu pendiente

01:06:14

de ser uno a uno.

01:06:15

Porque el uno a uno ya te digo que si trabajas y un mes

01:06:20

y donde tienes cliente te lo digo que vas a estar frita.

01:06:24

tú eres la que vas a estar así arrastrando, tenéis sin falta de mentiras y cada

01:06:28

se llama.

01:06:28

Te digo yo.

01:06:29

Te voy a tener que coger a alguien, no también para que me entiende.

01:06:31

Sí, entonces tienes que tener eso, ¿no?

01:06:35

Veas siendo todo ya de tal manera que ya quede el material, que quede el material, que

01:06:38

que el material, que tú lo puedas simplemente a mí, la rapidito mandarlo, enviarlo, tal

01:06:42

que soy yo y que no tengas que ser eso, que tengas un grupo, tengas creado a mí, la

01:06:47

estéba para la ira, que va a parar lo que o canales y discorps. A veces hay canales y

01:06:51

es una de la ira donde les es emoción, no sé qué, y vas haciendo diferentes canales.

01:06:57

En el color, en telegram, en vez de un poquito porque hay bastantes maneras de hacerlo y

01:07:02

puedes meterla a la gente allí. En la misma media que vas haciendo tu material.

01:07:06

Vale.

01:07:07

Además que chulísimo, porque si tienes a la gente supercumtrida de todo el tiempo de estar

01:07:10

dando de Ana Fizba te pueden darte simonio de cómo les ha servido ese tipo de cosas de

01:07:16

todo ese material que tú lo estás haciendo es super bonito.

01:07:23

que te llevas de este encuentro.

01:07:26

Bueno, más de lo que...

01:07:28

Sí, muchas gracias.

01:07:30

No me gusta ayudar de milagros cuando me han dicho lo del vídeo

01:07:33

de que tú me ibas a ayudar, no?

01:07:37

No sé, me ha caído nada del vídeo.

01:07:39

Pero por Dios, bueno, pero eso estamos,

01:07:41

Natalia, gracias por la confianza de apuntarte el curso y todas estas cosas.

01:07:47

Y le dejo eso, que siempre sepa.

01:07:48

que si estás dispuesta a trabajar, a trabajar, yo engane a la vida siempre apoyado, lo que no es,

01:07:57

yo siempre digo, me voy a ir a mi parte y yo quiero también que ustedes haya su parte,

01:08:01

de que eres una de las personas que hace bastante. Entonces yo creo que lo menos que puedo hacer,

01:08:06

así que estoy a la orden, y me voy a ser entrevistarte a hablar un día, entre Telegram y Instagram,

01:08:10

es decir, te como un poquito como se hace para hacer, hace no me cuándo en directo y hablar de

01:08:15

el tema. Siempre digo que cada una entrevista conmigo, las gente está acostumbrado conmigo a puntitos

01:08:20

a puntos, clave uno, clave dos, clave de tres, y te digo que es una técnica que funciona.

01:08:26

O sea, clave uno que es lo que es decir, que la gente no le gusta, por ejemplo, te pongas a hablar y que

01:08:33

dando la vuelta, entonces que la gente le gusta, a ver, cuál es el punto uno que me va a ayudar a eso,

01:08:38

cuál es el punto dos, punto dos, tres, punto cuatro, eso es la gente que me encanta. Te lo digo por

01:08:41

experiencia y mi público y mi público, y esta acostumbrada mucho como yo trabajo, que

01:08:46

siempre soy como esta catedrala, que tú eres muy clara, claro, entonces es muy clara,

01:08:51

entonces eso le gusta a la gente.

01:08:54

Claro, déjame tiempo por favor para que me oré el vídeo, te lo enseñaré a ti por si

01:09:00

tú me dices, oye Natalia, esto no, ¿sabes?

01:09:03

Yo te invito que primero hagas como un guion antes de hacer el vídeo, entonces conmigo

01:09:09

sobre el guión que es mucho más fácil, antes que acá.

01:09:12

Vale, te enseño, te envío a ti el guión, ¿no?

01:09:14

Sí, más o menos el guión.

01:09:15

Todas estas cosas te quedan miran así, esto sí,

01:09:17

a ver si el suficiente de punto de lo que está hecho.

01:09:20

Y tú tienes tu clave de grabarte en tu teleprotribajer

01:09:23

si lo todo te cuelga.

01:09:24

Así que es genial.

01:09:25

Entonces, lo que hacemos es que envías el guión,

01:09:29

lo revisó y vemos cualquier cambio que haya que hacer.

01:09:33

Vale, una cosa que te quería comentar,

01:09:35

y a mí me gusta mucho aunque posiblemente tú lo veas

01:09:37

más fricada como un piano, que yo la gente que hace cinco sesiones conmigo les creó un

01:09:42

cuento. No, me parece. Todo lo que tú puedes dar esto es lo que está genial, y

01:09:47

se tiene que dar solo de calidad, es una metáfora de su vida y también si lo leí me

01:09:53

gustó. Vale, le hice ese cuento de luz, ¿no? Sí, sí, es mi historia. Vale, pues,

01:09:59

vale genial, lo trabajo todo, intento en un mes tener lo todo, pero tengo un

01:10:05

es porque quiero también o sea lo de las claves te lo daré antes.

01:10:09

Vale, vale, genial.

01:10:10

Vale, pero otra de las cosas que quiero que hagamos en un momento de

01:10:14

terminado no sé cuál no tú me dices cuando.

**01:10:16**

Es una sesión, quiero que hagas esa sesión conmigo, esa sesión de

**01:10:21**

media hora que tú lo vende a tu cliente aquí yo no va a estar como

**01:10:24**

instructor o va a estar como tu cliente me vas a esa sesión para

**01:10:27**

dar tecolotaciones y me vas a intentar vender un servicio con tu

**01:10:31**

vale, su sesión de media hora vale. Vale, yo me estructuraré lo del vídeo, también empezaré

**01:10:38**

los cinco y me hice estos y es que además me irá genial para hacer la sesión porque con

**01:10:44**

el vídeo, sabes o sea, vale, me organizo todo porque es verdad para mí en mucha información.

**01:10:50**

Si yo, yo sabré, me paso. La traigo afortunadamente grabé el vídeo y entonces lo puedes ver.

**01:10:55**

de eso. Yo voy a tener que ver.

**01:10:58**

En toda esa Natalia, este muchísimas gracias. Me viste también cuando sería la sesión de

**01:11:03**

media hora para ver este como vendele tu servicio en esa media hora, como me darías algo

**01:11:09**

utilidad y como mejoraría mi servicio.

**01:11:12**

Es importante, cuando la gente te va a hacer, porque ahora es tiempo, tiempo en esa consulta

**01:11:19**

previa en esa consulta de media hora en una consulta de progresión que tuva.

**01:11:25**

Este es importante que ya le haga un test a ver qué es lo que tú quieres lograr,

**01:11:30**

qué no que te gustaría, cuál es que describiera ese problema.

**01:11:34**

¿Por qué? Porque ya tú estás ahorrando el tiempo de la media hora.

01:11:37

Entonces como una escuela en cuenta de Google For, cuál es tu problema,

01:11:41

¿qué? ¿Cuál es la dificultad de que tienes? No sé si tienes

01:11:44

algunas preguntas que tú vas a habitualmente, pero que ya tengas eso la mano

01:11:48

cuando vayas con el cliente y una de las cosas bien importantes que tienes que preguntar,

01:11:52

estás de cuartos invertir cuantos salidas de cuartos invertir en ti. Porque eso se usaba si

01:11:59

esta propuesta porque a veces te dice bueno si yo quiero la sesión pero lo tengo dinero,

01:12:04

lo tengo trabajo y tú dices a ver como que no voy a estar en medio de ahora con esta persona,

01:12:07

si no tiene dinero, no? Yo eso solo sabes previamente. Vale, vale genial, vale.

01:12:14

Eso tiene que hacer no antes de dar a probar la cita.

01:12:18

Vale, vale, vale.

01:12:21

La cita está que es simplemente de exploración.

01:12:24

Vale, vale.

01:12:26

De hecho, me mirá, ¿le porque en tu módulo creo esto es lo del Bumburi?

01:12:31

Bueno, perdón, así de cambio, el nombre.

01:12:33

Meto de offline.

01:12:36

No sé, tengo tantas cosas que no recuerdo.

01:12:40

la tal y ahora no recuerdo. Vale, me suena que leí que tenías un método

01:12:45

fluj, bueno, lo soy muy mala para un lado. Fly, butterfly. Eso, pero ese es el

01:12:52

método de coselaciones que coste el ojo, un o dos o tres. Ah vale, vale, pensaba que era para

01:12:58

antes. No, no, no, no, no, no, no, no, no, no, no, no, no, no, no, no, pero es

01:13:01

importante que si tengas en la encuesta pedevia, para saber que se se va a encontrar en la entrevista,

01:13:08

porque directamente tú necesitas saber cuáles son sus puntos de dolor, cariño para poder

01:13:13

le dar en esos puntos de dolor. Entonces tienes que irle dando con toda en ese en eso

01:13:19

cuando vayas a ser prevista, para que realmente tenga resultado. Vale, vale, genial. Entonces,

01:13:25

tienes trabajito, este, lo del mes, lo de Instagram, lo del video, lo de la cita. Bueno, por ahora.

01:13:34

y bueno, el email que vas a hacer.

01:13:38

Y lo de los emails.

01:13:40

Vale, si no encuentro nadie que me habalo los emails, te lo digo.

01:13:44

Y me pasaba su contacto.

01:13:46

Bueno, muchas gracias Natalia.

01:13:49

Una verdad, es muy grande que tenga feliz día, que el calor aquí está todo, pero gris totalmente.

01:13:54

No hay un rayito de soto hasta gris.

01:13:57

Pero creo que es el 97 grabo.

01:14:00

Así que bueno.

01:14:01

A través de la que te he ventilado la final.



01:14:05

Y ahora me diventa y la dor.

01:14:08

Dejo, diventa y la dor de los más que, pero bueno.

01:14:10

¿Para que venden uno con un quetilado o a la vez que disparas?

01:14:13

Sí, pero lo he hecho lo tuve, pero no me gustó en los ennaños.

01:14:17

Este buenísimo, te ya tiene conmigo, que espero que dures

01:14:19

este velanito también.

01:14:21

Duramos, o yo me encanta.

01:14:23

No, pero yo me voy a trabajar a la terraza, no nos mente

01:14:24

cuando es así, me trabaja en la terraza y es tarmar rica.

01:14:27

Yo tengo que editar videos, que hoy en día de editar videos,

01:14:30

tengo que editarlos aquí, lo hacemos también.

01:14:32

Pero bueno, aquí está súper bien.

01:14:33

así que bueno me recogeré las creñas y a ver vale pues nada yo tengo feliz día una

01:14:38

brazo muy grande este toca día plallita hoy así que bueno yo también gire en la

01:14:43

tarde cita ver muy bien vale una brazo no me mocha o gracias por el rato de

01:14:48

Gracias a ti.