

Transcripción

Crear tu producto digital: Trabajo personal y nuevos seguidores

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

00:00:01

Bueno, como les comenté, eso es siendo mi inscrito en varios cursos que son un poquito

00:00:07

todo eso bastante, bastante, bastante, porque este quiero aprender mucho más cosas

00:00:12

este para ustedes. Que sucede sobre todo a cosas actuales, cosas que funcionan, porque

00:00:18

yo sé lo que ha funcionado hasta ahora y siempre cuando ha aprendido cosas que funcionan hasta

00:00:23

un momento determinado es porque me he capacitado en un momento determinado, como usted sabe,

00:00:27

siempre estoy aprendiendo. Entonces bueno, en esto que estoy haciendo la verdad que requiere mucho,

00:00:34

mucho fuerza en mi parte, y sobre todo un trabajo que no vean pero un trabajo bestial, bestial,

00:00:39

no se imagina. Si ustedes a veces han considerado auto exigidos por mí, tienen que ver lo que es,

00:00:45

donde estás pagando un pasí sal de dinero, se paga todo el contado, un pasí sal de dinero y encima

00:00:50

es nivel de exigencia de que tienes que hacer no un paso, sino lo siguiente, no, entonces, eso tiene

00:00:57

en el lado muy bueno. Entonces hay unos aspectos antes de empezar que yo quiero que tengan

00:01:05

en cuenta. Esto que dice aquí, la cuenta de tu banco es proporcional a tu trabajo personal.

00:01:12

Es decir, si tú dice que tienes mucho trabajo personal y que es realizado, mucho trabajo personal,

00:01:17

pero sí en tu, este cuenta no hay ingresos recurrentes, no tiene dinero rado, no hay ese circuito

00:01:26

de fluidez con el dinero. Entonces hay mucho trabajo personal de acaso. Entonces esto por

00:01:34

un lado. Otra de las cosas y ahí va este aspecto de que el trabajo personal es por ejemplo,

00:01:42

vale, yo tengo la venta. Entonces tenemos la creencia de que la venta es manipular, que la venta

00:01:46

tratar de convencer al otro, que la venta... No, mire, la venta es una habilidad importantísima en

00:01:52

nuestra vida en general. ¿Ale? ¿Por qué? Bueno, porque si nosotros vamos a hablar, querríamos

00:01:58

venderle a nuestra pareja una idea de, vamos a unos devastaciones en lugar de pequinos, vamos

00:02:03

a África, pues simplemente tengo que saber vender esa idea para poder negociar con mi pareja.

00:02:08

Si yo quiero hablar con familiar y llevarme mejor tu a esta familiar, tengo que saber negociar

00:02:13

con esta persona. Alain, yo sé claro, no hemos entendido que a lo largo de nuestra vida

00:02:19

de nosotros estamos a la hora de nosotros presentarnos ante un público, entre una audiencia,

00:02:23

un cliente o con quien sea siempre estamos mostrando y estamos vendiendo, no? Que

00:02:29

ramos o no? Porque estamos en una sociedad y en una sociedad o es importante mucho como

00:02:34

relacionamos con el otro, al menos que vivamos solo y aunque sí tenemos que relacionarnos

00:02:38

con nosotros mismos y tenemos que vendernos a nosotros mismos a ver si nos aprendemos a ser

00:02:42

más amoros y más tiernos con nosotros.

00:02:45

entonces cuando tú te dedicas y esto es para todo emprendedor, todo emprendedor

00:02:50

que tiene que tener en cuenta algo que es sumamente importante, que es eso sumamente importante

00:02:56

vamos a recordar esto porque me estoy dando cuenta de que los tengo pequeñitos, vale, va

00:03:01

a ponerme yo por aquí y así no semen todos, vale, vale, que aspectos son importantes a la hora

00:03:08

de nosotros es ser emprendedor emprendedor aunque yo sé a terapeuta si yo no trabajo para una persona en un

00:03:17

lugar determinado que me paga un sueldo en final de mes que a mí me da igual cuantas personas yo

00:03:21

tiendas sino que simplemente me paga el sueldo y yo vivo de mi sueldo genial ¿vale? entonces si yo tengo

00:03:29

eso yo no soy un emprendedor ¿vale? porque bueno yo tengo a mí me da igual si vienen mil clientes y

00:03:35

si bien un cliente, si bien, el cliente porque a mí mi sueldo me lo va a tener yo

00:03:38

acordado un sueldo con esta persona y si es sueldo, me van a pagar por hora o por mensual

00:03:43

o como sea, mal. Entonces en ese caso yo no soy emprendero, pero si yo soy emprendero

00:03:49

que quiere decir si yo se te apreuta donde necesito cliente, donde dependo de cuántos clientes

00:03:54

tengo, es donde estoy aportando algo de valor a los demás, pues obviamente soy un

00:04:02

comprendedor, vale. Y para eso entonces tengo que desarrollar alguna habilidad y bueno

00:04:07

hay varias habilidades que yo creo como un prendedor ya por allí lo tiene. A habilidades como

00:04:11

un prendedor nato tiene que desarrollar, vale. Una de las más principales es la piel de

00:04:16

cocodrilo. Tiene que tener una piel muy dura, ¿vale? Y aquí vamos, bueno, tener la piel más o

00:04:21

menos como todos los presidentes de todos los países, ¿no? Este es una piel muy dura. ¿Por qué?

00:04:27

porque no tenemos que tener una playa grandita sensible que apenas es ras que ya me importa lo que diga

00:04:33

la gente, lo que opinen, lo que va a decir de mi familia, que van a decir de mis amistades,

00:04:39

que van a decir de mi en las redes sociales, o bien, vale, eso no sirve nada, vale, entonces necesito

00:04:46

ir desarrollando esta piel dura, vale, si yo quiero emprender, obviamente aparte de emprender,

00:04:52

tengo que tener persistencia, constancia, vale, no sirve esto, vale, bueno, yo hoy aprendí a hacer esto,

00:05:01

o sea, todo le da una fiebre, voy a empezar a publicar todos los días, ya, pero el que resulta

00:05:08

que mi no me está dando resultados, el tema ha resultado, pues hay como que no, bueno, no, yo voy

00:05:13

a hacer tal cosa y al final, al final, eso no es un compromiso, vale, entonces un compromiso es una

00:05:18

precistencia. Yo tengo desde el 2010 hasta el día de hoy que ahora verán que todo el contenido de

00:05:24

Facebook estará a publicar cosas diferentes. Este yo tengo desde el 2010 hasta esta fecha, hasta

00:05:31

noche, todavía siendo el mismo contenido. Todos los días me vaya a vacaciones, no me vaya, haga

00:05:39

lo que haga todos los días publicando en fe. Pero una costancia desde el 2010, ¿vale? Entonces,

00:05:47

con eso quiero decir que es una otra de las características que tienen que tener

00:05:50

todo en prendedor, tiene que ser persistente, constante, no darse por ventiva. Una pregunta

00:05:55

que yo hice en el grupo, que es lo más importante en tu negocio, vale, mucho me

00:06:00

deyendo por allí bueno mi negocio, lo más importante es el servicio, lo más

00:06:03

importante es la atención, si hay que solamente el 25% dijo que es la venta, vale,

00:06:11

solo el 25% la venta por eso nos va como nos va un negocio se mantiene en base a que en base a

00:06:22

lo que tu vende en base a la entrada porque si no el negocio no sirve si ese negocio no hay ningún

00:06:28

entrada ese negocio cierra y déjalo porque no funciona entonces lo más importante de un negocio es la

00:06:37

venta si obviamente la venta va a depender mucho el servicio de la atención y tú lo deja a tus

00:06:42

clientes, pero lo más importante es la venta.

00:06:44

Sin venda no hay negocios, en venta hay un hobby y eso tenemos que tenerlo claro y sencillo

00:06:53

para todos para que se nos quiten esa idea de que la venta es lo peor que a mí no se

00:06:58

me da, que no sé qué, mi de señores a veces cosas en nuestra vida yo tenía que hacer cosas,

00:07:02

mi vida ojo, hasta ahora no por si acaso todavía todavía no lo sé, pero en la vida es

00:07:09

tenemos que hacer mollón de cosas que no nos esperamos que teníamos que hacer y obviamente la

00:07:13

vida nos lleva eso, vale, que tenemos que hacerlo y punto entonces si yo decidí usar el emprendedor,

00:07:18

tengo que ser esa piel dura de cocodrilo, esa persistencia, constancia y atreverme a vender si o si,

00:07:26

¿vale? Ahora hay maneras de vender, ojo, entonces una de las cosas que vamos a aprender, vale, como vender.

00:07:35

Las ventas, fíjense, creemos que es manipular. Ustedes ya saben que la venta es servir, pero también la venta es

00:07:44

acompañar a otra persona a comprometerse, por ejemplo, si ustedes están comprometidos a su prosperidad y por eso

00:07:51

compraron esto, están comprometidos. Yo lo estoy acompañando. Cuando yo les vendí este servicio, los acompañé a ustedes

00:07:58

a que se compromete con su prosperidad. Y obviamente, pues, hay unos que están más o menos

00:08:04

comprometidos con su prosperidad y es vale, o también, no, eso va a haber de todo. Pero la

00:08:09

idea es que cuando yo tengo un cliente que se compromete, y ahora lo vamos a ver con el

00:08:13

fase de la mente, cuando yo tengo un cliente que se compromete, mire este cliente, ustedes

00:08:17

no se imagina yo, de verdad, aquí tengo clientes super comprometidos, tengo, por ejemplo,

00:08:21

hay clientes como Isabel Mayol, que no se asistra por ahí, pero bueno,

00:08:27

clientes que son súper comprometidos, que han trabajado en sí, que se han

00:08:31

recregado, que se han revolcado, que han empezado, que han vuelto a caer, que

00:08:36

están a punto de mandarme para miércoles y aún así persisten. Entonces, esos

00:08:41

clientes ven resultado, tarde o temprano, pero ven resultados. Quizás lo que le

00:08:47

falta ser un sistema para poder hacerlo efectivo, que es un poco lo que está aprendiendo aquí,

00:08:52

que va a tener conmigo de ahora en adelante.

00:08:55

Vale, entonces, y yo tengo eso claro, si yo sé que estoy comprometido con esos clientes,

00:09:03

con los cuales, por ejemplo, ustedes tienen que vender a personas que se comprometan realmente,

00:09:07

porque si no se comprometen, yo teniendo mucho cliente, que no se comprometen, que dice,

00:09:11

ah, yo tengo, por ejemplo, tengo una cliente que ha comprado conmigo, no sé, yo creo que todos los

00:09:16

curso que sacaba todos todos todos no ha dejado uno y yo creo que este es que no comprado que me dijo que iba a comprar pero estaba de viaje no sé

00:09:23

Vale pues acupro a todos los cursos y a cual es la venido acero a ninguno, ella lo que hace es ella está en sus mitos, está a cada información y eso lo da el su curso bueno

00:09:34

digo bueno es una manera vale y genial pero no está comprometida con su trabajo personal, vale, si ha comprado metido bueno, si en ganar dinero, vivir de estos

00:09:43

tal, y que si yo, pero no con su trabajo personal,

00:09:45

y es válido también.

00:09:47

Pero es un cliente que afortunadamente no me da problema.

00:09:50

Vale, está con un metida con su propio cliente y eso me encanta.

00:09:53

Pero hay clientes que, si no se comprometen de que yo los

00:09:57

lleve a que hicieran una venta.

00:10:00

Entonces, cuando yo los llevo a quedar en la venta,

00:10:02

¿qué pasa?

00:10:02

Es que ese cliente no está comprometido.

00:10:04

Entonces, ella va ahí como reenquiendo.

00:10:06

Mira, yo recuerdo un cliente que yo creo que ha sido la persona

00:10:09

que más me ha dado problemas en una información,

00:10:11

se los burro, para que más, y yo sabía la dinámica de esas personas, sabía que una persona que

00:10:18

que, bueno, tenía una dinámica muy particular, y esa persona, esta persona primero ya era

00:10:25

conservadora, bueno, menos eso me dijo que era conservadora, este que está algún país sumamente

00:10:33

pobre, que no podía, que no sé qué, que no sé qué más, bueno mira, yo le dije bueno, en

00:10:39

dice de que ya era José Ladora. Envisa de que era esta cosa. No sé qué, pues mira, vamos a hablar de

00:10:46

negocio, le negocia el precio. No sé qué, porque ya era José Ladora, porque estamos aquí,

00:10:52

no sé qué, no sé qué, miren. Esta persona me ha vuelto, pero me ha vuelcado fenomenal,

00:11:00

no trabajo nada personalmente, porque ya lo sabía todo, porque es una cosa impresionante.

00:11:06

y nunca he tenido nada de eso en ninguna información de las que yo tenía.

00:11:10

Pero una persona que yo sabía que ella venía no comprometida.

00:11:14

Entonces, por eso no se lo hace de la persona que llevamos a la mente,

00:11:16

a tener esa persona que realmente estén comprometidas.

00:11:18

Porque son personas que lo que vamos a trabajar de maravilla.

00:11:22

De maravilla, pero tenemos que saber cómo hacer que se comprometan.

00:11:25

La mente es un poco lo que vamos a aprender hoy.

00:11:27

Y la mente es una habilidad que debe ayudar toda la vida,

00:11:30

como te dije, afecta a todas tus relaciones en toda tu vida.

00:11:34

¿No? Porque siempre vamos a estar viniéndonos, viniéndonos, viniéndonos, viniéndonos.

00:11:39

A ver con nuestra pareja, donde nos vamos, que veis de nuevo, vamos de vacaciones, este

00:11:43

que la hablamos, la llamamos a dormir. Vamos a ver, quiero salir un domingo, no yo quiero

00:11:48

salir usado, vamos a comer esta pizza y bueno, vamos a coparnos un aparatito una pizza, las

00:11:54

dos malísimas de en Cuychenpric, la mis deseos no cumplido. Y pues bueno, entonces eso

00:12:01

que verlo como una habilidad, una habilidad que me va a servir a mí para toda mi vida y para

00:12:06

todos los emprendimientos que haga llames, como Trump, Pult, llames y además de esto va a ayudar a

00:12:12

poder ayudar a otras personas que también lo puedan lograr. Entonces siguiendo por allá,

00:12:18

venon que son solamente tres partes y quiero hablarle de eso. Mira, la venta en general tengo

00:12:26

me apuntas no te apreje para que para que no son el video y cositas que quiero hablarle por aquí,

00:12:29

vale, antes de eso quería hablarle de algo, vale, antes de hablarlas de tapas de la venta quiero

00:12:39

hablarle de esto, pero para que van que solamente tres, estos con otro modo están de un poquito más,

00:12:45

vale, hay una cosa que me preocupó cuando estuve en una de las clases que estuve con el grupo de

00:12:52

general, me preocupo de que a una chica y ustedes vieron que yo lo hice la intervención

00:12:57

una chica y esta chica le costó definir la meta, vale. Mire, hay una cosa que se llama

00:13:02

el KPI, vale, lo van a ver en todas las cosas de marketing, todas las cosas de negocio.

00:13:07

El KPI que es lo que es, es un indicador clave del rendimiento, es un indicador que tú

00:13:13

tienes para medir tus resultados, si tú estás haciendo un buen trabajo o no estás

00:13:19

eso tiene que ser el capítulo y

00:13:21

tiene que ser

00:13:25

mediable, puede tener tanto como

00:13:27

quieras y para nada es emocional,

00:13:30

solo datos y a los que estábamos

00:13:34

en la área espiritual o terapéutica,

00:13:37

nos cuesta porque diga que yo no

00:13:39

soy de números, entonces me cuesta,

00:13:43

vechas, cantidades, eso me cuesta un

00:13:45

mundo. Yo tengo que entender a partir de hoy ustedes tienen que ponerse indicadores que sean

00:13:52

medibles porque como se yo si yo voy logrando eso y con eso quiero que trabajen con todos

00:13:56

su mentorizados, los que ya tienen varias mentorizados. Yo esto me voy a estar masacrando

00:14:01

en las clases directo a cada uno, ¿vale? Pero es importante que tengan un medidor que sepa,

00:14:08

vale, yo quiero ganar 10 mil dólares este mes, genial, ganas 10 mil dólares de sués,

00:14:14

cuantificable, tú puedes saber si a final de mesas logrados a metas, no, pero no, bueno,

00:14:19

yo quiero traer más cliente, bueno, yo quiero, entonces no tengo la capacidad de

00:14:25

medios, yo quiero saber cuantificable que puede ser, yo voy a hacer tantas publicaciones

00:14:29

diarias, vale, eso es cuantificable. Quiero obtener con esas, con 10 publicaciones

00:14:34

diarias, quiero obtener mil nuevos usuarios, mil nuevos usuarios a la semana, ¿vale? Entonces

00:14:40

todo eso tiene que ser con esos mismos usuarios a la semana fíjense esto voy a apuntar,

00:14:46

solo voy a ponerse la voy a dejar de compartir aquí un momentito, yo voy a poner un ejemplo

00:14:50

muy sencillito, disculpen aquí, voy a compartir un momentito aquí pantalla que hay

00:14:54

me encanta escribir la pisa rita, esa es la profesora antiguo, ya lo siento, pero miren esto

00:15:01

más o menos así, esto no tiene planificado pero no es lo que va a hacer así, miren, de la

00:15:06

la siguiente manera. Imagínense esto, vale. Vamos a estar hablando aquí de KPI para que no

00:15:10

ser el video que estamos haciendo, ven toda la pantalla. Alguien sabía del KPI, vale,

00:15:22

vale. Entonces, ¿qué va a pasar con ese KPI?

00:15:25

En ese KPI, vale, imaginemos yo. Quiero hacer una de las cosas que estoy haciendo, tiene que

00:15:32

ver con miralidad y todas esas cosas y vamos a ver quiero hacer seis

00:15:42

publicaciones diarias, seis publicaciones diarias, esto es un KPI, vale, esto es uno,

00:15:52

vamos a ver aquí, KPI, un, esto es uno, seis publicaciones diarias, pero a su vez,

00:16:03

de esas publicaciones diarias, tengo que saber, pero eso es un vixiel de no en donde

00:16:09

de hacer esas publicaciones de ahí, en donde? Ah, pues en donde? Bueno, puede ser en las redes,

00:16:22

puede ser en, puede ser en Facebook, puede ser en esto, como voy a destruir Facebook.

00:16:33

Tengo una página de órdenes, del amor órdenes, tengo Facebook, luz, tengo Instagram,

00:16:46

es reactivado, doctoría de lo que me estoy haciendo, este TikTok, que lo de este

00:16:51

pero, eh, TikTok, este, eh YouTube, ¿vale? Entonces, fíjense, ese capái, si son

00:17:04

seis publicaciones como la de distribuir un, yo puedo hacer simple, no puedo poner las seis

00:17:08

en todas, eso es una opción, ¿vale? O no, mira, yo voy a hacer dos para tres para Instagram,

00:17:15

o no voy a hacer dos para Instagram diaria y voy a hacer para dictó voy a hacer cuatro y para

00:17:21

youtube hacer una y para y así vale entonces pero yo tengo que definir igual fíjense este otro

00:17:26

KPI vale cuántas voy a colocar en cada uno nos vamos dando cuenta esto es solamente un KPI vale luego

00:17:35

que yo tengo ese KPI vale el siguiente vamos a copiar esto ya saben que yo soy buena copiando aquí

00:17:42

el siguiente, el dos aquí, el dos que tengo que saber que quiero lograr con eso,

00:17:48

entonces con esto yo quiero obtener mil seguidores a la semana, fíjense que son, esto es de rendimiento,

00:18:07

esto es, mil seguidores a la semana, esto es un capeí de rendimiento, ¿vale?

00:18:16

esto es rendimiento, esto estamos hablando un capeí de contenido, este es de contenido,

00:18:21

esto es de contenido, o no suponerá un capítulo, puede ser de contenido, puede ser financiero,

00:18:26

puede ser de todo. Entonces esto es lo que yo quiero conseguir mil seguidores a las

00:18:31

semanas. Entonces claro, yo puedo saber, a mí le he hecho seis publicaciones, a sé

00:18:36

publicaciones de áreas, este cuánto seguidores puedo tener. Entonces yo, a final de mes, cuando

00:18:41

yo evalué esto, si esta estrategia que yo puse en marcha funcionado o no, ¿cómo lo voy a saber?

00:18:46

porque es medible porque si yo lo mira resulta que no resulta que yo he obtenido con esos seguidores,

00:18:54

este he obtenido, he obtenido 500, ah pues mira no alcancé el 50% porque lo he dado al final

00:19:01

o miedo, miedo, que KPI logre con esa estrategia, ah pues mira lo he logrado hasta tanto, ah de esos

00:19:07

mil seguidores, malen yo quiero, vamos al siguiente, malen del siguiente, esto lo estoy haciendo porque fíjense

00:19:14

que como pasó aquella vez que, bueno, veo que, recuerden que somos todos unidad y si uno tiene

00:19:22

problema todo lo tenemos. Entonces, el capítulo 3, bueno, yo quiero, con eso, mil nuevos seguidores,

00:19:30

quiero atraer 30 nuevas entrevistas para mis productos. 39 entrevistas, ¿vale? Semanales, ¿vale?

00:19:43

39 entrevistas, semanales son si trabajos cinco días a las semanas, son cinco entrevistas

00:19:47

de hace más. Yo quiero otra vez y ahorita les voy a decir porque eso es importante.

00:19:53

Vale. Luego, si tengo eso, vale, de las 39 entrevistas voy a haceré otra cosa,

00:19:59

pues de esas 30 entrevistas que voy a hacer, de esas 30 nuevas entrevistas, yo voy a convertir.

00:20:06

Yo tengo un buen índice de conversión altísimo, si no persona va conmigo, a este

00:20:12

vista seguro que termina comprar, eso tengo un buen rato de conversión, pero eso lo mido yo,

00:20:17

como se yo, porque lo demuestra la práctica, pero si ustedes nunca lo han hecho, no saben

00:20:22

cuánto ratio de conversión tiene y ahora van a aprender las estrategias para tener un buen

00:20:25

ratio de conversión. Entonces, tienen este KP4, vale, pues mira, a partir de esas 39

00:20:33

entrevistas depende, bueno, mejor tiempo empezándolo, mejor solamente convierto 3,

00:20:36

solo mejor problem, vamos a poner de esas 39 entrevistas voy a poner, tengo una un índice

00:20:41

de la conversión bajo, a poner cinco nuevos clientes.

00:20:46

Vale, nos estamos dando cuenta de cómo esto es la estructura.

00:20:51

No sé el KPI, cómo yo voy directamente con números.

00:20:54

En el KPI tiene que ser cuantificables, son datos reales.

00:20:58

Y esto es algo cuando yo emprendo que tengo que tener datos reales con respecto a mi dinero.

00:21:03

Data reales con respecto a lo que se gasta en el negocio.

00:21:06

Data reales de las mentas y los objetivos que me propongo, porque no vimos

00:21:10

creo que la vez el grupo general pero vale no es solamente grot, hay datos en

00:21:15

necesidad de la incidencia que lo que la chica lo que más le costaba que era esos datos, no

00:21:19

sabía.

00:21:20

Pues sí, yo quiero esto, yo quiero tal, yo lo que tenía claro era unos 10 mil dólares, pero

00:21:24

claro, si tú no tienes, los 10 mil dólares es un número ahí en el vacío, pero realmente

00:21:30

como tu vas a llegar esos 10 mil dólares.

00:21:32

Entonces, así yo puedo medir y puedo hacer fijense. Una vez que yo se haga eso durante

00:21:37

de meses yo puedo medir a lo largo del tiempo, hacer previsiones a futuras y ya yo sé,

00:21:42

que mensualmente obtengo, vamos a suponiendo. Si yo mensualmente obtengo 5.000 nuevos seguidores

00:21:48

al final de año, ¿cuánto este es conseguir? Todos los meses estoy consiguiendo con las estrategias

00:21:55

de la aplicación de 5.000 nuevos seguidores, ¿cuánto os consigo al año? 60.000 nuevos seguidores

00:22:01

de chicas, ¿no? Si no, 5000 por 12, si, por 12 meses si yo obtengo 5000 clientes, 5000 seguidores

00:22:12

mensuales al año va a tener 60 mil. Yo ya yo puedo saber, pero como no sé, porque ya he hecho esto,

00:22:17

ya he hecho esto, ya esto me dice si realmente eso se puede cumplir, si mi estoy divagando o si realmente

00:22:26

tengo que modificar la estrategia y hacer otra estrategia más potente para lograr esto objetivo,

00:22:31

para ayudar sabiendo cuál lejos estoy de esos de tibulos y ya si yo en tres

00:22:35

meses en un mes y yo sé que tengo un promedio más o en el primer mes

00:22:40

tuve tras mil en el segundo pudo tener seis mil en el tercero diez mil

00:22:44

bueno un aproximado de cinco mil digo a mira pues si sigo así a final de año puedo

00:22:49

conseguir mínimos a 60 mil genial entonces ahí ese es mi nivel de crecimiento

00:22:54

es importante que nosotros hagamos esto que tengamos un capítulo claro en todas

00:23:01

de las áreas de nuestra vida. Es decir que ese cero de, bueno, si yo quiero lograr, yo quiero ser la última

00:23:06

particular del desierto, quiero tener muchos clientes, quiero que todos me mire, me refeten, o quiero servir a

00:23:11

mucha gente, eso está muy bonito, muy genial. Pero si no es, no es medible, olvíense que no sirven nada.

00:23:17

Vale, yo quiero que ir pasito, pasito, puntito por puntito, cuáles son las metas aquí, vale, y metas reales.

00:23:22

Yo les iré enseñando diferentes estrategias para ir, mi estrategia que aplica yo misma y que también ustedes

00:23:28

es la van a ayudar. Entonces, siempre como yo les digo lo que le enseño es porque lo practico,

00:23:34

porque lo aplico, porque lo pongo y porque lo que sea y hay cosas que yo voy viendo si sirva

00:23:41

o no sirva, ¿vale? Y al final lo que se queda hasta el final va a ponerle un, una, un para que se

00:23:48

queda hasta el final para decirle una clave muy importante, ¿vale? Entonces esto queda claro de si

00:23:55

tengo que tener todos los puntos. ¿Cuánto quiero ganar?

00:23:58

¿Singenuos clientes? ¿Cuánto va a ganar?

00:24:00

El siguiente pudiera ser cinco nuevos clientes.

00:24:02

¿Cuándo implicaría esto en mi servicio?

00:24:04

¿Cuándo implicaría cinco nuevos clientes?

00:24:06

Semanales en mi servicio.

00:24:07

Por ejemplo, si ven los servicios, no sea de mil euros,

00:24:10

pues significaría cinco mil euros emanados.

00:24:16

Es decir, 20 mil euros, 20 mil dólares al mes.

00:24:20

Entonces, díganme si no se puede.

00:24:21

Ahora para hacer eso, que necesito señores. Y aquí tenemos un problema todos.

00:24:28

¿Qué necesito para hacer esto? Mi experiencia personal, ¿vale? Mi experiencia personal es la siguiente.

00:24:36

Necesito mostrarme al mundo. Si yo cuando empecé esto, no me hubiera mostrar al mundo,

00:24:44

no me hubiera conocido ni Dios. Entonces primero, logré la viralidad. Si a mí me siguen solamente,

00:24:51

mi tío, mi mamá, mi primo, y todo lo mismo, no puedo crecer, entonces que tengo que hacer

00:24:59

viralizar, que una de las cosas que vamos a ver en la siguiente clase es pero que lo veamos o

00:25:03

voy a dar algunos tips, pero bueno, ya la siguiente clase, ya hablaremos de viralizar, ¿vale?

00:25:09

Entonces, porque ahora estoy poniendo muchas cosas en marcha, quiero probarla y algunas

00:25:12

se que funcionan en funciona muy bien, entonces quiero salir la

00:25:15

historia. Entonces yo tengo que tener claro si no soy capaz de

00:25:20

mostrarme, aquí hay mucha gente que se muestra, Catherine se

00:25:25

estamos dando, yo le he estado dando pasitos y saber, espero que se

00:25:28

muestra más. Tengo que mostrarme, yo soy un emprendedor y entonces

00:25:35

mientras más influencia tenga, y las demás personas mientras más

00:25:40

personas me vean más personas pueden fluir y luego vender a estas personas que le van a enseñar

00:25:45

la estrategia de cómo vender a estas personas directamente en las redes, ¿vale?

00:25:50

como ya es a Indyar y como al tener entrevistas pero que ustedes puedan vender, ¿vale? Y con

00:25:55

técnicas que funciona, esa es la idea, ¿vale? Entonces, ¿está claro lo del KPI o no?

00:26:04

Sí, ¿vale? Esto es algo que siempre tenemos que trabajar, ¿vale? No le voy a hacer la clase

00:26:10

y que se oye pesada, yo sé que soy suficientemente pesadita y lo son las reclas de pesada para decirle las estadísticas pero un día tenemos que ponerlos a medir todas las estadísticas de dicera y las redes para que ustedes vean un poquito que es lo que pasa allí y que es lo que funciona y lo que no funciona le a pondrir algunas cosas

00:26:27

las mismas marchas para ya lo estoy haciendo para después de mostrarles a ustedes que funciona y que no funciona.

00:26:35

Entonces, importante, señores aquí, ese capítulo y fuerte es por escrito que yo tenga datos mensualmente,

00:26:45

a lo mejor, bueno, yo quiero conseguir, a mí me cuesta conseguir bien, yo creo que conseguí 15 clientes

00:26:51

esta semana, 15 nuevos seguidores, no sé, las metas que ustedes quieran, pero tienen que medir, si

00:26:56

ustedes contratan una persona, cómo saben ustedes si esa persona esté resultando tiene que ser si esa persona les va a ayudar a ustedes a conseguir cliente, si

00:27:05

le va a ayudar a conseguir este, tienen que traer a ver tracción de que realmente eso exista, vale, una persona que le dice a ustedes, yo te voy a ayudar a

00:27:14

a ver realizar tus redes y esa persona tiene,

00:27:16

yo es que mucha gente lo hacen, yo estoy en un

00:27:19

otro curso que estoy y chicas que se dedican a redes,

00:27:22

yo voy a hacer redes y yo, por favor,

00:27:24

si no tienen nadie, yo sí digo, como tú puedes dedicar a redes

00:27:27

que la autoridad tiene tú para enseñarme a redes,

00:27:29

si no tienes a nadie, tienes como si en seguidores en tu cuenta,

00:27:34

entonces esto no es mi coben, entonces la idea es que

00:27:36

nosotros ya vamos por entes, mientras más,

00:27:38

más y más seguimos, mucha más posibilidad,

00:27:41

tenemos de vender, ¿vale? Pero para eso tenemos que empezar a comunicar nuestro mensaje desde nuestro lugar y eso se lo irán aprendiendo si o si ya la estoy diciendo en el siguiente

00:27:50

clase vamos a hablar de viralidad, íntesame. Bueno, vamos aquí entonces aquí hay alguna duda antes de seguir con el capí. Sí, y tengo una duda.

00:27:59

Ni me cártelo.

00:28:03

Este capái que tú mencionas, o sea, no lo estás colocando,

00:28:08

o sea, nos están sugiriendo que lo hagamos mensual.

00:28:11

Tú dirías cómo o sea.

00:28:13

No, normalmente lo hagas semanal.

00:28:17

Porque entre una semana y otra tú puedes ir viendo diferencias

00:28:21

y haciendo justes para lograr la finalidad,

00:28:23

lograr la meta al final de mes.

00:28:25

Entonces, a ver, final de mes quiero ser esto.

00:28:27

Vamos a superar el final de mes.

00:28:28

Quiero ganar 20.000 dólares.

00:28:29

entonces cuando tengo que ganar a la semana, entonces si la primera semana gané 2000, pues entonces ya yo sé que la siguiente todavía me está faltando

00:28:38

18 mil, ¿no? Entonces tengo que ver cómo justamente por eso existe para readactar la estrategia para ver que puedo modificar para que me haya

00:28:48

resultado, o puedo seguir la estrategia aquí, medir todos los resultados del mes, ver qué funcionó, ven qué no funcionó y al siguiente mes, al lo hago diferente.

00:28:56

Vale, yo le dar unos tips infalibles que le van a ayudar a ustedes a poder

00:29:00

ver el extravil, que les dije que se queda en el final, se los doy, que de verdad que le va a ayudar mucho,

00:29:06

con eso, ¿alguna otras dudas con el KPIs?

00:29:10

Caterin.

00:29:11

No, no, está perfecto.

00:29:13

Gracias.

00:29:13

Vale, ¿alguien más tiene alguna duda?

00:29:18

Con el KPIs queda claro lo que es, el KPIs un indicador clave de rendimiento para yo saber si

00:29:24

yo haciendo un buen trabajo o no, eso ya se no me entraba, es cuantificable, se lo pongo aquí,

00:29:29

vale, es cuantificable, vale, ese KPI es cuantificable, no es emocional, no es a bueno lo que yo

00:29:43

sienta, lo que me diga mis clientes, no, tiene que ser con datos números tan hibles, vale, y puedes

00:29:50

tener tantos KPI como quieras, vale esto, claro para todos, entonces ahora si vamos a hablar en

00:29:56

las tres etapas de la venta y aquí un poco bueno, miren, las tres etapas de la venta primero es conocer a la

00:30:03

persona, vale, yo sé que ustedes tienen un guión, vale, y ese guión, pues bueno, si es efectivo y está bien

00:30:10

utilizar como para empezar cuando ustedes están en el nivel de empezar, está bien, vale, porque no se nada, nunca

00:30:16

vendido, pues mira, me asusta, es para que de alguna manera yo tuviera ese papelito y me tuviera mi cincilla seguro, no, pero hay tres grandes etapas de la

00:30:25

la etapa uno es conocer a la persona, la etapa dos motivar a la persona y la etapa tres es

00:30:32

comprometer a la persona. Entonces, ¿cuál es la primera etapa de es conocer a la persona?

00:30:40

Cuando se tiene una entrevista con la liya sea o que lo contacto por redes,

00:30:44

imaginemos que ya ustedes están teniendo viralidad en redes,

00:30:46

¿cuál es la contacta por redes o ustedes ha sido su cliente?

00:30:50

entonces, ¿quién tienen que saber? Tienen que conocer a esa persona, ¿vale? Para que yo conozco

00:30:57

esa persona, para saber dónde está esa persona, qué es lo que más le dueles, porque por ejemplo,

00:31:03

a su gran persona dice, a mira yo, para que tú quieres obtener, vamos a asegurar unas personas

00:31:10

de defender la prosperidad, para que tú quieres tener la prosperidad, bueno, yo creo que tener

00:31:13

la enfermedad para ayudar a mis hijos para que me sea mi mi mi mi mi mi si no le

00:31:20

falta nada. Este es su motivación y entonces ahí yo tengo que darle caña porque al final

00:31:25

esa motivación lo que me va a llevar es al compromiso. Si yo conozco esa motivación en

00:31:31

la hora de comprometer esta en la última etapa, yo voy a apuntar a eso. Hoy te imaginas

00:31:38

que tus hijos se están bien, tú puedes disfrutar, tus hijos pueden ir a la universidad que

00:31:44

quieran, todo ese tipo de cosas, allí entonces se compromete porque ya lo estoy haciendo soñar,

00:31:49

entonces que hacemos, lo voy a decir, agro eso es un modo que hacemos aquí en cada uno,

00:31:53

conocer, bueno, conocer es saber realmente quién es esa persona, qué es la motiva, qué es la

00:31:59

mueve, cuál es su dolor luego, cuando yo sé que es la motiva, cuál es su dolor, qué es lo que

00:32:04

que quieres esa persona donde está esa persona,

00:32:07

entonces yo tengo que saber a dónde quiere llegar esa persona.

00:32:11

Y cuando yo conozco a dónde quiere llevar esa persona,

00:32:13

yo puedo motivarla.

00:32:14

Pero si yo no sé a dónde quiere llevar esa persona,

00:32:17

es que imposible motivarla.

00:32:18

Porque por ejemplo, más suponer yo tengo y cuando hablamos de conocer,

00:32:22

recuerden que tenemos las arquitecturas,

00:32:24

tenemos diferentes aspectos de personalidad para conocer a alguien.

00:32:28

Pensamos en que tenemos una persona que sea el arquitecto, el sabio.

00:32:33

y entonces es el que tipo el sabio que quiere y busca conocimiento por el placer de tener conocimientos

00:32:42

que pasa si yo le digo, a pues mira yo estoy motivando a esta persona y quiero venderle mis servicios

00:32:47

y yo le digo pues mira a partir de este programa en la de pues simplemente yo te voy a enseñar paso a paso

00:32:54

y estrategias para que tú puedas ayudar a otros. Ustedes quieren que esta persona me va a comprar?

00:33:02

¿No? ¿Qué le enje me va a comprar a un arquetipo? El sabio que viene yo le digo que aquí va a

00:33:12

aprender la estrategia para ayudar a otro. A ver cuénteme. ¿Quién me dice si y la persona me va a

00:33:18

comprar en mi servicio? No, porque ya es esa estrategia yo la sé porque yo ya yo sé dónde la voy a

00:33:23

buscar en que libro la consulte, etcétera, etcétera y tú no me la daba a mi idea porque ya yo me

00:33:30

es exactamente el sabio no quiere eso entonces eso es que eso es yo lo voy a motivar no lo puedo

00:33:36

motivar con eso entonces yo le puedo motivar con estructura le puedo motivar con un conocimiento

00:33:42

que le va a servir de por vida o ella mira este conocimiento te va a ayudar a servir, te va a

00:33:47

servir de por vida, te va a ayudar a aumentar tus conocimientos a fortalecer los conocimientos que

00:33:53

ya tiene. Entonces el sabio es decir, a eso es para mí.

00:33:56

¿Vale?

00:33:57

Una persona que está el explorador que quiere libertad por suerte a las cosas, yo le digo,

00:34:02

a pues en este curso, tú vas a aprender justamente a tener una estructura para que tú aprendas

00:34:12

a trabajar, paso a paso y se aspresse venante en tu trabajo y se as trabajando todo el tiempo,

00:34:19

se va a ir corriendo porque esto no lo que quieres a personas se presenta el

00:34:22

libertad. Entonces yo ahora decir hoy mira este es un servicio que vas a

00:34:25

poder un poco tiempo dedicarle poco tiempo y vas a poder ganar dinero

00:34:30

este mientras que aprendos. Puedes hacer dedicarte unos horitas diarias y el

00:34:34

cima pues simplemente si después te gusta pues venderla otra y mientras que

00:34:38

tú estás viajando pues simplemente puedes hacer aprender a dar tus

00:34:43

asesorías a distancia si vende es mentoría y aparte esto vas a tener este

00:34:49

ingresos pasivos con eso. Que va a ser explorador, a pues mira, me apuntó.

00:34:53

Tu sitio que saber exactamente qué es lo que quiero para poder la motivar y luego

00:34:57

compro miso, pero ya vamos a compro miso, ¿vale? El compro miso un poco cuando yo necesito

00:35:02

llevar a este cliente a comprometerse. Entonces una venta es realmente ayudar a esta

00:35:07

persona a comprometerse de dónde está, de qué salga, de dónde está a qué llega a lo que

00:35:19

que hay en este proceso de venta de conocer a la persona, bueno, te voy a saber qué tipo

00:35:23

personalidad tienes ella. Este que le es motiva, que les apasiona, pues no mirad,

00:35:28

mi lo que me apasiona es caminar por la playa y yo quisiera vivir por el mundo viajando,

00:35:33

entonces si no le puedo decir o yo mirad en curso la formación tienes 10 horas de formación,

00:35:38

tienes que dedicarle por si no estudias, entonces que no, yo vas a hacer la te puede decir

00:35:43

la persona se le creó vender la formación de consideraciones y todo eso si lo voy a ir a.

00:35:46

Aquí en esta formación más tener la libertad de poder estudiar desde cualquier parte del mundo

00:35:50

te encuentres porque bueno siempre todas las conexiones son online, además de eso puedes hacer la

00:35:55

tu tiempo y a tu ritmo si termina la formación y tú todavía terminan, no te preocupes pues,

00:36:01

dedicar más tiempo porque no se te va a cerrar el contenido, tengo que buscar la estrategia para

00:36:05

venderle a esa persona, pero si me viene otro router mail que me dice, pues mira, ¿cuándo tiempo

00:36:09

que va a aprender la formación, vale, no har posibilidades que yo pueda aprender la,

00:36:13

termina la formación en seis meses, porque yo soy mi comprometida. Mira, yo ahora estoy

00:36:18

desempleada, y entonces tengo mucho tiempo libre, no le puedo decir lo mismo que puede

00:36:22

ir con el tercero, otra parte del mundo, ¿sierdo? Entonces yo tengo que hablarles en su idioma,

00:36:26

tengo que conocer, ¿qué le motiva donde ha estado esa persona anteriormente, qué es lo que

00:36:32

intentado para hacer, yo he conocido su por qué profundo. Entonces, una persona que, por ejemplo,

00:36:39

lleva siendo negocio durante mucho tiempo o una relación tóxica durante mucho tiempo, porque

00:36:45

llevas haciendo esto durante tanto tiempo, porque lo quiero, porque yo siento que no me voy a quedar

00:36:53

sola. Entonces eso es su punto de dolor, eso es lo que la motiva no quedarme sola. Entonces,

00:37:02

en este programa vamos a tener una comunidad donde te vas a sentir acompañado,

00:37:06

de vas a tener personas que hablar. Mire, yo tengo que entender una cosa,

00:37:09

por eso está muy importante este punto de conocer. La mayoría de las personas,

00:37:13

hoy día estamos muy comunicados, pero estamos muy solo. La mayoría de las personas quieren hablar

00:37:18

de sus problemas, de sus asuntos, de sus dificultades. Y a veces, esta persona no tiene quien

00:37:23

comentarse lo, ese siente sola, siente vacía, no sabe qué quiere decir, o sea,

00:37:28

vergüenza de cómo se siente. Entonces, oye, contigo, tiene la oportunidad de que tú la escuchas.

00:37:33

En una, en conocer a la persona en una entrevista de venta, tú tienes que la persona de que

00:37:38

hablar 80% y tú el 20% y el 20% es para hacer preguntas.

00:37:43

O sea, la mayoría de las veces hablamos nosotros, 80% de nuestro producto.

00:37:46

Entonces la venta es un fracaso.

00:37:49

Entonces, conocer a las personas realmente interesadas de cuando nosotros hablamos de venta,

00:37:55

tenemos el error de creer que yo estoy aquí para hablar de mí y dime producto y yo quiero

00:38:00

comencer a mí de mi producto, no sé si pasa como cuando vamos a una tienda, cuando vamos

00:38:05

a una tienda que pasa con aquella vendedora que llega apenas entramos, entramos por la puerta,

00:38:09

o la estoy de la orden que sea, no sé qué pues vos cará algo te pongo, tranquazo, queremos

00:38:14

irnos pitando ya, seguida, entonces si esa persona nos deja aire, nos nos podemos preguntarle

00:38:19

bueno, hoy día hay muchas tiendas que no más bien tiene que ver a ese pedil favor que te

00:38:23

entiendan, pero puede pasar eso también. Entonces, yo tengo que dar ese espacio para que esa persona

00:38:32

hable de sí misma. Yo, entonces, ¿qué pasa? Que en la venta, hoy tuvo una entrevista de venta por

00:38:36

cierto efectivo, que eso sea que yo creo que es lo siguiente, de que yo ven o hablarte aquí de mi

00:38:44

producto y de lo maravillosa, increíble, que es mi formación y de lo increíble que este soy yo,

00:38:52

porque mira yo soy los Rodrigues y tal no sé qué, llamas mi formación es la ley de la

00:38:58

pera de la pera de la pera.

00:39:00

Luceja, eso no nos sirve. Si yo voy a entrevista con una persona, yo quiero conocer a esa persona

00:39:05

y que esa persona se sienta escuchada, se sienta valorada. Entonces la venta es hablar de que

00:39:12

el otro habla de sí mismo, se trata del otro y no de ti ni de tu producto. Acicer al mejor servicio

00:39:19

del mundo no vas a hablar de la otra persona. ¿Qué es sucede? Que nosotros tenemos que ayudar a imaginar

00:39:28

al cliente viviendo esa mejor versión. Entonces para eso nosotros tenemos que saber cuál es la

00:39:33

versión que tiene el cliente actualmente para que se puede imaginar esta versión. Entonces tú tienes

00:39:38

que callarte para que él hable, no puedes agobiar, ¿vale? Tu trabajo cuál es solo preguntar,

00:39:45

el 20% que tú hablo, vamos a hacer las preguntas, así de simple. Y no preguntas, decinos,

00:39:51

a, pues, a ti te gustaría aumentar tu propia así, no, no, no, no, no, no, no, no, no, no, no.

00:39:55

Me he preguntado abierta para que él se esplaya, para que él se escucha, para que él se pueda

00:40:00

abrir contigo, vale. Por ejemplo, ese tú puedes traer, fíjense una cosa, no? Ese podemos

00:40:05

tener personas que, y eso también es importante, no, de identificar, porque eso nos va a llevar

00:40:12

ir bien al segundo punto, a la segunda etapa. Hay personas que por ejemplo ya están demasiado

00:40:18

quemadas demasiado cansadas, han hecho 10 mil cursos, han hecho 10 mil terapias, no

00:40:23

sé qué, y no la funcionaba. Y entonces tengo que saber que esa persona, la manera de motivarla

00:40:33

es que ya está punto de, vamos a con el mirad, yo estaba en el paro durante un año, ya el paro

00:40:40

hasta punto de vencerse, voy a terminar este de pagar y necesito una solución rápida.

00:40:46

Entonces, ¿qué pasa? Que la gente cambia, cuando esta punto, eso será algo malo.

00:40:51

O sea, a veces ya está tan quemado de haberse otras cosas, no la he resultado.

00:40:55

Entonces, claro, eso es una oportunidad.

00:40:57

Entonces, lo que puede perder, no sé manera de motivarla, lo que puede pasar si sigas aquí,

00:41:01

puede ser, no necesariamente tiene que ser algo positivo, ¿no?

00:41:04

¿Qué puede pasar si logras este sueño? No, también que puede pasar si sigas esta situación

00:41:08

son de una de más tiempo si tienen una relación tóxica tu pareja te puede terminar matando,

00:41:12

¿no? Si tienes un programa con tu hijo, tu hijo está en la droga y quiero ayudarte con eso,

00:41:18

pues simplemente tu hijo puede perderse, morirse, lo pueden asesinar, este puede meterse, terminar

00:41:24

una cárcel, bueno, puede pasar de todo, entonces tengo que ver eso, pero si la persona ya está en

00:41:30

ese punto. Hay personas más bien que por el contrario le gusta el estatus, le gusta que me reconozcan,

00:41:37

le gusta afarronear. Entonces bueno, que hago yo con esa persona a ver qué es lo que tú quieres

00:41:41

no que da pues mira, me encantaría tener éxito poder fijar por el mundo que fuera reconocido, tener

00:41:47

el último coche del año, tener el último iPhone, tener males genial, pues entonces ese es mi manera

00:41:54

de motivar a esa persona, te imagínate tú con ese coche, esa aso tal y que sea yo, ¿no?

00:41:58

Ok, hay personas que no, hay personas que le gusta simplemente ayudar a las demás y pues simplemente yo

00:42:04

lo que la mayoría lo que estamos aquí no gusta ayudar a los demás entonces pues bueno,

00:42:08

eso es una manera de motivar las últimas ginas en la persona con la que te he visto hoy,

00:42:11

tenía eso, mente a traemos iguales. Entonces me gustaba ayudar, entonces yo digo,

00:42:17

bueno, imagínate, tú visualizas de ella, está trabajando haciendo un trabajo, está haciendo un trabajo

00:42:21

tiempo completo, ahora está haciendo un trabajo de medio tiempo, de ejemplo, te visualizas entonces,

00:42:25

empezando a tender por lo menos tres clientes diario, ya este con para las consideraciones,

00:42:33

imagínate tú, entonces, se atendiendo por lo menos tres

00:42:35

clientes diarios, como consideradoras, como se van sintiendo

00:42:39

esas personas que van, yo sé, ya es fácil, ¿por qué?

00:42:43

Porque yo sabía que lo que le interesaba era ayudar a las

00:42:46

personas, ¿vale? Pero una persona que lo que quieres divertirte,

00:42:49

una persona que quiere divertirse, quiere disfrutar la vida,

00:42:52

yo no puedo decirle que va a ayudar a los demás, ¿no?

00:42:57

Entonces yo lo puedo decir hoy, y me diría, imagínate tú,

00:42:59

extendiendo un negocio que funciona en porción, tú puedes

00:43:01

cuando a otra otra persona y tú estás viajando mientras por el mundo, en el que

00:43:04

quiero divertir, me quiero compartir con otros, imagínate tú, crear eventos, crear

00:43:09

este situaciones que tengan disfrutar y que tengan divertirse con otros, emocionamente

00:43:13

de esa manera de motivar a las personas. Hay otras personas que bueno que les les

00:43:17

hubo motiva el conocimiento, bueno ya sabemos por que has que tipos tienen cada uno

00:43:21

diferentes intereses. Dice eso es diferente, interés, yo tengo que saber cómo motivar,

00:43:26

de acuerdo, yo puedo motivarlos si yo conozco sus intereses, pero si no conozco sus intereses,

00:43:32

yo no puedo llegar aquí, no puedo llegar a motivar. Si yo te conozco, yo puedo motivar.

00:43:37

Si yo conozco lo que tú realmente deseas, puedo motivarte a eso y yo llevo la raíz de lo

00:43:44

que más deseas en el mundo, yo puedo motivarte, pero si no, no puedo motivarte.

00:43:49

No sé, empezamos por ahí. Hay algún antes de seguir al siguiente

00:43:54

tapa de motivar que preguntas le quiera en con respecto a conocer a la

00:43:59

persona. Hay alguien aquí chicos, son a los grillos en la sal. Yo puso

00:44:21

de labor por fin, así. Vale, entonces hay alguna pregunta,

00:44:25

comentarios antes de conocer a la persona en ese punto o no.

00:44:30

Hay que ahora su micro y me digas. Yo creo que no hay giv y dudas,

00:44:34

creo que lo explicaste súper bien, nos tenemos que centrar en conocer a la gente,

00:44:38

sabes, a pasear la pregunta, quizá lo mejor hay a ayudarnos a buscar,

00:44:43

¿cuáles son esas preguntas que permitan que la persona se abra a conversar?

00:44:48

Por ejemplo,

00:44:49

¡Ni me dime, dime, dime tu caso!

00:44:51

Bueno, en mi caso,

00:44:54

yo las personas por lo menos que les estoy hablando de expandir,

00:44:59

son personas que ya hayan atendido,

00:45:01

Entonces, son personas que, de repente, me han dicho antes de la consulta porque le

00:45:05

pregunto cuando vienes acá, cuál es, cuál es ahora, tu preocupación que te ocupan

00:45:11

este momento. Mira, es que tengo problemas en el trabajo. Entonces, yo lo tengo allí

00:45:17

como anotado. Ella quiere progresar el su trabajo, quiere mejorar su dinero, quiere mejorar la

00:45:23

relación con la pareja. Entonces yo voy tomando nota de eso y hago mi consulta en base

00:45:28

esa necesidad que tiene el cliente genial genial una cosa de cáteru en tu que trabaja mucho

00:45:36

los redes sociales es por ejemplo en la cuando la gente te contacta por instagram la gente

00:45:42

quiere hacer eso vale la gente quiere hablarte de sus problemas tu hablaste de la luna en

00:45:47

Virgo y entonces esto explicaba este tal y que si yo te chapaste el vídeo de hablar de la luna en

00:45:52

Virgo no sé qué no sé qué no sé qué genial y entonces bien el fue la nita de tal pepita pérdida

00:45:56

y ver, mi taperes dice, ah mira, pero es que yo tengo la luna en áreas.

00:46:01

Entonces, ¿qué significa eso?

00:46:03

Y lo sabes de creemos que decirla a la luna en área significa tal cosa,

00:46:10

creemos que eso va a ayudar más.

00:46:11

No.

00:46:12

La estrategia allí cual sería, vale.

00:46:14

Una puculanita pera quiere que esa ver que significa la luna en áreas.

00:46:17

Mira, puculanita pera.

00:46:19

Yo realmente te quiero ayudar.

00:46:20

Como realmente te quiero ayudar, quiero hacer algunas preguntas a ver si te

00:46:25

puede ayudar bien. Entonces la pregunta es pues bueno mira ver qué realmente lo que tú quieres

00:46:30

saber, ¿qué es cuál es el problema que tú realmente quieres? ¿Qué te gustaría resolver?

00:46:35

Porque preguntas es eso, no lo pasé, tengo problemas de pareja y entonces claro me cuesta

00:46:40

conseguir pareja, lo que sea, lo que sea, mira vale genial. Pues mira, y funeritas veres

00:46:45

y realmente para ti esto qué tan problema es para ti en tu vida, ¿no? ¿Qué sería

00:46:52

ya estúdispuesta a hacer para su funcionar este problema.

00:46:54

Pues mira, estoy después de hacer de todo.

00:46:56

Genial, pues mira, yo tengo que te parece bien, mira,

00:47:00

podemos agendar una entrevista y te explica un poco

00:47:02

cómo te puedo ayudar.

00:47:04

¿Qué te parece, Caterim?

00:47:08

Tuve.

00:47:09

Y agendamos una cita ya mismo, vale, que sea mi calendario,

00:47:12

tal y que sé yo, no sé qué, agendonos cita,

00:47:14

esa cita totalmente gratuita y ahí,

00:47:16

simplemente te vamos a hacer cómo te puedo ayudar.

00:47:18

Y entonces aquí vamos a aplicar esta técnica para comenzar

00:47:21

se clendieron producto obviamente no no sesiones de 40 euros por supuesto, si en un producto de un

00:47:27

tique medio o un tique alto vale, que te prestará. Bueno, Dios, lo estaba haciendo. No, no lo estaba

00:47:35

haciendo, lo estaba contestando, sabes, estaba contestando, qué significaba la luna en nadie.

00:47:40

Ah, y lo se me paso, mi tiempo se rentabiliza, imagínense y respondiendo si he hecho, imagínense

00:47:47

si llegó a ser algo viral que tenga mil comentarios en entonces donde me valdía,

00:47:52

de no puedo, no puedo con el éxito. Entonces imagínense que tenga éxito y tenga un contenido

00:47:57

que se haga viral que tenga mil comentarios. Cuando lo voy a responder, si hay métodos de automatización

00:48:02

que se lo enseñaremos, vale, que puede responder automáticamente, pero igual, entonces que yo tengo que hacer

00:48:07

esas personas que me consultan, señores, entrevista, mientras más entrevistas tenga yo,

00:48:12

los dos samanales ya sea para venderle o sus mentorías que los de lo que ustedes haga

00:48:16

o el programa expandir o los que les dé la gana pero la idea es que ya agenden entre

00:48:22

vistas porque ustedes en esa entrevista van a ser infalible. Quiero que sea infalible

00:48:26

que tengan el radio comercial mismo, el radio comercial que tengo yo es un entrevista de

00:48:29

venta, vale, pero es porque porque en ese radio comercial lo primero que tengo que tener

00:48:33

es llevar la mentalidad, la mentalidad de cuales, la mentalidad de ahí es que mi producto

00:48:38

muy caro y entonces no me lo va a comprar. Ya ahí he perdido la entrevista a 20, me voy a ver que no vaya.

00:48:43

Pero ahora si yo sé que mi producto tiene valor, mi producto realmente va a transformar la vida

00:48:48

de esta persona, mire yo voy y una ocasión normalmente la persona en las ocasiones que tienen son dudas

00:48:55

que tienen, ¿vale? Entonces yo sé que es que es impalable que esto es realmente que yo estoy haciendo

00:49:01

para transformar la vida porque yo no sé si está fan de nadie ojo, siempre se tiene en cuenta y

00:49:06

que no quiero, esas van a nadie, vale, que realmente lo voy a hacer una información

00:49:09

y si tengo convencida de que yo les he haciendo un favor a esta persona vendiéndole mi servicio

00:49:13

que es que va a ser dentro y yo obviamente tengo que comprometerme, no solo a Medellín

00:49:17

y como un meterset bien, yo tengo que comprometerme a que ese cliente te lo va a lograr en tres

00:49:21

meses, te lo lograré en una semana, uno de los errores que hacemos más graves, mire,

00:49:25

esto, vendemos sesiones 1 a 1, yo a veces estoy a punto cambiar la web, porque una sesión

00:49:30

de uno a uno a veces vale, vendos una sesión de una terapia, ¿vale? Y estamos consumiendo

00:49:36

a otra pregunta, no lo consumimos así porque ha sido funcionado siempre, entonces nos quedamos allí

00:49:40

porque funcionan siempre así, ¿no? Porque todo el mundo lo hace igual, ¿no, señores? La idea es

00:49:45

venderle paquetes, ya no funciona esto de uno a uno, venderlos paquetes y ya, ya directamente con

00:49:52

la transformación de lo que quiere lograr a esta persona, ¿vale? Que yo sé para que lo

00:49:56

lograr, porque con una sesión, obviamente sí, hay cambios,

00:49:59

profundo, telegócio, pronomé en la primera sesión,

00:50:01

quedó una revolcada y está tirado allí y no hay un proceso,

00:50:05

que bueno es lo que les enseñaré a vender en la primera semana,

00:50:08

que entramos aquí las dos primeras semanas,

00:50:10

un servicio de cuatro semanas donde lograron algo específico,

00:50:13

de ese cliente.

00:50:14

Entonces, eso funciona.

00:50:16

Entonces, yo ustedes, todas esas personas que por redes sociales

00:50:20

le hablen o que ya estamos usando, sé que estoy seguro que les

00:50:23

hablar pues simplemente vamos allí y lo llevamos a una entrevista a esas personas.

00:50:30

Las opciones de que no tengo dinero, eso no es ninguna opción, así que ya vamos a descubrir cómo

00:50:35

superar esta opción, pero le puedo garantizar que no hay opciones que es a ustedes se les

00:50:41

resista. Las opciones son normalmente dudas. Alguien más tiene alguna duda con respecto con

00:50:47

¿cómo será la persona?

00:50:52

En una pregunta.

00:50:55

Si alguien me hace una pregunta, por ejemplo, ¿no?

00:51:00

Y le digo, ¿qué es lo que quieres conseguir con eso?

00:51:06

Ah, bueno, estoy, estoy, estoy, estoy, estoy, estoy,

00:51:09

bueno, yo tengo esta servicio así, así, así, ha sido asado.

00:51:13

No, ya va, ya va, espera, no es nada.

00:51:24

y ya te vea la cara pero de

00:51:26

es nada y el gestic.

00:51:30

Te doy un típ, aplícalo, por si no está muy convencida.

00:51:36

Te doy algo como una brevoca, como un bocadito ahí prueba esto, que te va a visitar

00:51:42

y me viene a comprar la torta entera.

00:51:45

También no se puede.

00:51:47

No, en servicio no es buena idea.

00:51:49

¿Por qué? Porque hay mucha gente dando servicios gratuitos.

00:51:58

Mucha gente. Suena estrategia de venta que bueno que es una estrategia funciona, pero funciona

00:52:03

como el 1% que necesito ahora que estoy empezando muchos clientes. Y eso para esos

00:52:09

muchos clientes tengo que convertirla, mejor manera de convertir y conocer a mis clientes

00:52:13

teniendo entrevistas con ellos. Entonces en lugar de yo decirle,

00:52:18

ah, yo tengo este producto que te pueda ayudar por eso te dije,

00:52:20

enseguida no, si yo tengo este producto que te pueda ayudar,

00:52:24

hacerte cosa. No, no, no, no, no, no, no, no, no, no, eso,

00:52:26

ver, mi cuenta me cuáles es problema de tú tienes, ¿vale?

00:52:30

Y qué es lo que te mueve eso, porque quieres solucionar esto,

00:52:32

tal y que si yo, ah, pues mira, yo creo que sí, me antes,

00:52:36

vale, yo quiero darte la información, pero antes darte si,

00:52:38

ah, menos que tú ustedes prometiendo una cosa y le vayas a dar ese,

00:52:41

yo tengo un lima que es algo que le doy, el cliente escribe yo en mi en esta historia o

00:52:48

lo que sea y te doy las diez claves por tener tu casa, entonces un lima y las personas

00:52:54

luego de ese lima que te preguntan entonces tú puedes decir a pues mira si no es y el

00:52:59

lima que lo tienes es lo has ganado, si tú tienes otra pregunta pues sí yo quiero realmente ayudar

00:53:04

entonces para ayudarme me gustaría primero hacer que unas pequeñas preguntas, unas tres, cuatro

00:53:08

pregunta, cuatro preguntas, ¿qué es lo que quieres lograr? ¿Qué es lo que te duele?

00:53:14

Te preocupa esta situación cuando estamos delimitando el tema de constelaciones,

00:53:17

que es lo mejor que puede pasar sin continuar en esta situación,

00:53:21

realmente que es lo que quisiera realmente lograr, ¿vale?

00:53:25

¿Qué es lo que te inquieta de esto?

00:53:27

Entonces después de eso ya tú tienes información,

00:53:29

declinando que vas a preparar esa entrevista de porque ya sabes lo que el cliente quiere.

00:53:33

Entonces, ah, vale.

00:53:36

¿Qué? ¿Para qué es una redes social en señores?

00:53:37

y eso lo que no entendemos de la social, la resocial son para interaccionar.

00:53:42

Y ahí tenemos que interaccionar, pero no interaccionar dándole las manzanas y regalando manzanas a tu

00:53:47

el mundo, no, porque eso no nos va a dar dinero.

00:53:50

Entonces, tenemos que hacer, ah, pues mira, genial, yo te ya sé más o menos algo de ti, pues

00:53:55

simplemente voy a ir a mira, aquí está mi calendario, puedes agender un aceite conmigo,

00:53:59

le citas totalmente gratuita, donde te voy a ayudar con ese tema específico.

00:54:05

entonces que voy a ser yo una entrevista en la que voy a ayudar a la persona a con ese tema específico, sino que mi programa está, mi ser como estoy dando servicio

00:54:13

aumentoria, mi servicio aumentoria va adaptado a esa necesidad que tiene esa persona, vale, cuando yo tenemos mucha experiencia lo adaptamos al momento, cuando no tenemos experiencia lo adaptamos con

00:54:24

por eso es importante que tengas esa gente allí ya

00:54:29

parte en la página de la entrevista directamente, vale.

00:54:33

Entonces, las preguntas anteriores.

00:54:34

Entonces, ya tú directamente vamos a poner,

00:54:36

ah pues mira, entra aquí y le pasas tu vas a directo.

00:54:39

Mira, entra aquí en mi vas a directo y en mi vas a directo,

00:54:42

pues ahí ahí es una buena entrevista.

00:54:43

Tú la tienes el contacto de tu vasado,

00:54:45

en grupo tele, en uno que sea, y ahí agendas tú consultas.

00:54:49

¿Ah, le directamente?

00:54:50

Oye, mira, tenemos la cita tal, no sé qué, no sé qué, no sé qué.

00:54:53

¿Qué vas a hacer mientras ese proceso que llega a la cita?

00:54:56

Porque vamos a suponer de repente tu te pidió hoy es miércoles, ¿no?

00:55:01

Lo se resuelta que la cita va a estar para el lunes.

00:55:04

Ah, pues en ese tiempo, desde el miércoles hasta el lunes, tú lo vas enviando cosas y la

00:55:10

mujer tiene problemas de pareja y quiero ordenar en su casa, pero también problemas de pareja,

00:55:15

pero tú lo vas enviando.

00:55:17

En formación sobre ti, videos que tú tengas sobre ti, donde tú estás hablando, cerca de

00:55:22

la importancia de ordenar la casa, tal, que se yo y como afecta a la pareja, no sé qué,

00:55:27

algún webinar que hayas hecho con otra persona, algún contacto que tú hayan ganando

00:55:32

autoridad para esa persona. Entonces en ese tiempo desde el miércoles al lunes, tú vas

00:55:37

a ir ganando teoría porque todos los días le vas a ir dando contenido de esa persona,

00:55:40

el tuelo tiene en tu gaza y esa persona te contactó pero gaza que gaza, no te va a cagar por

00:55:44

eso. Entonces, ¿qué sucede? Tú todos los días, a ella mira por ahí calentando, por ahí

00:55:49

estoy preparando para la entrevista del unir y para irte ayudando pues si no me

00:55:52

te voy es para que te vayas enterando un poco de mi tal que se yo un poco lo que

00:55:56

hago no sé que no le pones presión ninguna parte de nada vale simplemente

00:56:00

vas allí calentando y el día siguiente le pones otra mira que tengo una mira esto

00:56:07

fue el último reliqué y se nos queda por si no las viste tal que se yo no sé que

00:56:10

mira es hablar sobre justamente las preas por tu y yo se sabe qué es lo que

00:56:14

quiere esta persona entonces claro en esos cinco días esa persona yo he

00:56:18

ha ganado una autoridad que no te lo imaginas con esa persona porque ya he tenido

00:56:22

esa persona ha recibido impactos impactos impactos tuyo y lo sé claro que

00:56:26

sucede de que ya esa persona cuando vean entrevista contigo tú no tienes que vender

00:56:30

la esa persona se va a vender a sí misma porque ya tienes autoridad con esa persona

00:56:34

vale si vemos cómo funciona o no

00:56:41

hola?

00:56:41

Sí bueno eso es más o menos que lo que dice lo que pasa es que yo no con yo no

00:56:45

yo no agende una entrevista. Sí, Gustavo.

00:56:51

Todo que empezamos cuando tenemos poquito su usuario ahora es indispensable, con

00:56:57

poquísimos usuarios es indispensable dos cosas.

00:57:01

Tener más usuarios, muchísimo más y luego agendar.

00:57:06

Eso ahora para ti es como tu KPI principal. Mi objetivo ahora primordial es agendar

00:57:12

necesitas para vender y obtener usuarios. Son dos cosas para ti ahora en este momento en el punto

00:57:21

que estás tu negocio que están empezando son esas dos cosas y para obtener usuario,

00:57:27

mostrarte. Y para tener ventas, entrevistas. No, no, no, no agende el entrevista y sé todo lo que

00:57:34

tú estás diciendo le pregunté que para que quería, me preguntó al dormitorio, que para que lo

00:57:40

no quería, etcétera, etcétera, etcétera, no le di ningún consejo ni por la cama aquí ni por la cama ya si no para que quieres esto, le fui dando cosas, le dios resumen de cosa, pero no no llegue a agenda la cita, se fue el error.

00:57:57

no, no, no, y tampoco darle ningún resumen de nada, vale, nada, nada, nada, no puede darle ningún resumen,

00:58:03

porque porque ya ha tenido lo que querían, entonces no te van a dar ninguna a la cita rango,

00:58:07

yo lo tengo, yo cuando se se, se conozco conozco de ti, entonces qué es lo que sucede,

00:58:12

que a partir de saber saber saber, ah pues mira, aquí tienes mi guasal, agrega mi guasal,

00:58:17

hablame ahora mismo, vale, este es mi guasal directo, tienes enlace directo para que me escribas por

00:58:22

guasal y allí mismo, vamos a gendar la cita y a partir de aquí, este simplemente lo que hacemos es

00:58:29

como se llama, te voy a ir enviando todos los días cositas que te va a ayudar y ayuno

00:58:35

con este tema que tanto te preocupa.

00:58:37

Y ese fue la, se me salte la gendar la cita, la dejé supuestamente para último y

00:58:47

pero no te preocupes, Lupa, porque por ahí tengo en el master, tengo un módulo de cuadro

00:58:54

de mano integral, entonces ahí está todo lo que es escape y los objetivos, las estrategias,

00:58:59

las mediciones, todo todo. Sí, pero mira, yo te digo una cosa, ¿gustamos? No hace falta

00:59:07

que veamos tanto, a veces más es menos, más es menos es, yo te digo una estrategia que

00:59:15

me funciona, me funciona siempre muy bien. Yo veo una cosa lo justo, no necesito porque eso

00:59:21

es el síndrome del profesionismo y la procrastinación. Ah no te propuse cuando llegué allí,

00:59:26

voy a ver no, no, no, no, no, no, ya sabes algo, lo pongo en práctica hoy mismo. Eso es comprometerse.

00:59:34

Mira, ya yo sé el capéino, es que espero cuando lo vean, no, no, no, no, no, no, no, no, no, no, no, no, no, no,

00:59:38

ya yo hoy me interesa esto y sí me interesa, yo hoy porque la vida quiere que yo vaya por allí,

00:59:42

Entonces ya le empiezo a poner en marza.

00:59:45

Cree a Esperlita que te lleves de aquí, es más que suficiente para...

00:59:49

Taka, taka, taka, taka, taka, lo pongo en marza.

00:59:51

Que luego después investigar yo de viralidad, pues mira,

00:59:56

sea algo, estoy aprendiendo y siempre estoy aprendiendo más.

01:00:01

Y en la misma medida que voy aprendiendo, mira,

01:00:04

me enseñamos día, el curso de...

01:00:06

hago un curso, uno de los cursos que hago es de contenido en red.

01:00:10

y el primer contenido en redes era un editar,

01:00:14

aunque yo lo sabes hacer, recortar tal y que se yo,

01:00:17

pero hay una cosa del zoom y el zoom que no lo sabía muy bien,

01:00:20

como se hacía en en Catco, oye, lo aprendí y lo apliqué el mismo día,

01:00:26

el mismo día que me lo enseñar, esa chorrada que le disminuyó,

01:00:30

porque ya esto lo aprendido, rentabilizo mi inversión.

01:00:33

Eso es lo que tenemos que hacer, no esperará saber y conocer más,

01:00:37

entonces ahora meter, si le he de investigar,

01:00:39

todo lo que apellino yo le veo aquí toda la información más ticada para que ustedes escuten

01:00:43

ahora no me interesa porque eso es claro eso es el arquitecto el sabio que el sabio dice

01:00:47

ah pues yo quiero aprender más de esto y no no no no es como aprendemos haciendo y esto

01:00:55

hablamos de nuestro emprendimiento y nuestro emprendimiento al cooperático a lo que realmente ya

01:00:59

tiene que empezar a funcionar y cómo empieza a funcionar que yo aprendo una cosita en seguido lo

01:01:04

como prácticamente que ya yo sé que después voy a aprender más que voy a aprender a viralización

01:01:08

pues sí mucho y seguir estudiando y seguir preparándome y seguiré aprendiendo

01:01:12

muy donde he contenido pero lo poquito que he aprendido cada día lo pongo en

01:01:16

práctica lo pongo en práctica todas las cosas que aprendo cada día no se

01:01:19

imagina las horas que me pongo a estudiar y pongo en práctica lo que aprendo

01:01:23

entonces eso es que es así porque si no recuerda que a veces tenemos el signo

01:01:28

de procrastinación que si no me procrastinación nos va dando vamos buscando

01:01:31

excusa y que es más excusa y más excusa cuando lo aprenda cuando lo haga

01:01:35

cuando no se falle. Y además hay mucha gente que es muy teórica.

01:01:39

Entonces, nos dice todas esas cosas y nos quedamos igual que como no lo explicó.

01:01:43

Entonces, hay que ser el principio que sean prácticos y aplicables ya.

01:01:48

Entonces, mi invitación es eso.

01:01:50

Si ahora ya conoces esto, ya tendrás tiempo de verlo.

01:01:53

Ya lo verás cuando te toque.

01:01:54

Pero ahora, simplemente, ahora cuantifico lo que quiero lograr, lo cuantifico con datos y

01:01:59

ajá en entrevistas. Entonces, sí, eso es caminando en el dirección.

01:02:02

no estoy combinando objetivos estoy agendando citas para mis ventas y encima estoy atrayendo

01:02:08

gente para viralizar con esto que estoy haciendo que no le doy el pez, sino que le

01:02:13

llamó entrevista para yo pescar, ¿vale? Sí, sí, ¿sigústamos? Y ya yo me sabía la de la

01:02:26

capaí porque la había visto en el máster. Genial, pues bueno, me alegra, lo importante no es saber

01:02:31

lo importante es aplicar, ¿vale? Eso es lo más importante. Bueno, sigamos entonces, ¿qué

01:02:41

es una vez que yo conozco a la persona, si yo sé a donde quiere llegar a la persona,

01:02:47

recuerden que esto estamos hablando de un viaje, no es el proceso de 20, es un proceso,

01:02:50

es un viaje, entonces si yo sé que es a donde quiere llegar a la persona, entonces yo sé

01:02:55

qué es lo que le motiva, qué es lo que puede hacer, eso puede llegar, puede tener una visión

01:03:00

positiva, una visión negativa, puede, bueno, imaginemos que si tú no adelgazas que puede

01:03:05

pasar, pues bueno, mira si no hay gases, si estoy viniendo un producto, estoy aprendiendo

01:03:10

covchin nutricional, vale. Este es bueno, mira si no hay gases, pues, simplemente tengo diávites,

01:03:15

ya tengo obesidad mórbida, entonces claro, el corazón y el médico me dijo que el corazón

01:03:20

está, entonces claro, que puede pasar con tus hijos y tu si es así o con tu pareja, pues

01:03:25

nada que sé que es sola, que me muera, que me doy farto, que me quede para pléxico o lo que

01:03:29

sea. Entonces, es una cosa positiva, o puede ser algo negativo, o puede ser, por ejemplo,

01:03:33

una persona que es jovesa, este que si no ves te ha morbido, yo no lo puedo decir, por ejemplo,

01:03:38

mi metodo de ventana, no puedo decir a mi ni imaginate tu obje en miendo sus cuadritos que

01:03:42

están todos deseados, imposible porque llegar a los cuadritos ni en toda su vida lo mejor lo

01:03:47

lo ve, vale, pero una persona que está mediocacha allá, pues mira, tú quieres tener más cuadritos

01:03:51

en dos, pues mira, es más sencillo, vale, entonces yo que se vea también por eso tengo que

01:03:54

saber a dónde quiere llegar la persona, la realidad de esa persona, ¿no? Entonces, yo tengo

01:04:00

que explorar y ayudarle a explorar cómo sería subida sin este dolor, cómo sería subida

01:04:06

si tuviera más cliente, cómo sería subida si lograra esta pareja ideal, cómo sería subida

01:04:11

si lograra ese peso ideal, cómo sería subida si ya pudiera tener ingresos recurrentes.

01:04:16

Entonces yo tengo que hacer que esa persona se imaginen esa situación. El trabajo de la

01:04:26

tapado dos que es motivar a la persona. Tiene mucho de coach de venta, ¿vale? Porque tengo que

01:04:31

allí hacer que se imagine, tiene que ser muy delicada las preguntas que le hago. Tengo que escucharlo

01:04:38

bien para saber motivarlos, conocer de verdad su punto de dolor, como les dije. Yo no puedo motivar

01:04:45

a una persona que busca conocimiento con que tenga libertad. Un arquitecto con otro,

01:04:51

no tiene una persona que se cuidará los demás. No lo puedo motivar con vas a tener tiempo libre.

01:04:57

no, no es la función, yo creo que sabes también, ah, porque claro, es que mi, es que mi programa

01:05:03

es de habla de mí, entonces mi programa es de la libertad, en su reclamo, yo no puedo vender

01:05:09

esta persona esta programa porque esta persona no le interesa libertad, no es mi público objetivo, no,

01:05:14

yo adapto esto que yo tengo a esta persona, la necesidad de esta persona, vale, y así incluso dentro

01:05:21

del contenido voy a adaptar, porque el rego, ahora sí estoy viniendo servicios de inventoria, son servicios

01:05:25

uno a uno son cuatro cinco sesiones de servicio uno a uno, entonces yo voy a adaptar eso a la persona,

01:05:30

entonces por más que usar que tipo de explorador, si una persona lo que buscas conocimiento pues,

01:05:34

bueno, yo tengo que ayudarla, que se conozca más a sí misma, o que uno es más relación,

01:05:38

con lo que sea que esté buscando conocer, o si es una persona que está buscando

01:05:45

este... relaciones de pareja de aliquei, o casi un momentito que llevarla a esas relaciones de pareja,

01:05:49

Vale, por más que yo quiera alguna otra cosa.

01:05:52

Vale, entonces yo tengo que identificar aquí para poder motivar a saber

01:05:58

dónde está esta persona y a dónde quiere llevar y que realmente lo motiva a

01:06:02

querer lograr esto.

01:06:05

Entonces, nada persona tiene un profundo por qué de esta situación, porque quiere

01:06:11

llegar allí, ¿no?

01:06:12

Entonces, cuando esa persona logra imaginar a dónde puede llegar, que es lo que

01:06:21

quieren, imaginen ustedes dando conferencias por el mundo donde son reconocidos, donde tienen

01:06:28

un fan, tiene muchos seguidores, entonces aparte los reconocen, en escrito el libro, salen

01:06:34

en los medios de comunicación, si la persona busca eso, ¿no? Entonces, ¿qué va a pasar

01:06:40

si tú imaginas eso? Entonces yo no te tengo que vender tu solito, te estás vendiendo,

01:06:46

porque ya tú te estás imaginando eso y yo tengo que entender que una persona que llega a mi

01:06:51

y tengo que meter en el un el sitio, una persona que llega a mi es porque ya esa persona quiere comprar

01:06:57

mi servicios y nunca es asunto de dinero, quiere comprar eso, porque esa persona ya trae un dolor y

01:07:05

esa persona quiere solucionar ese dolor, ¿vale? Entonces eso es lo que tengo que tener, claro. Entonces,

01:07:11

yo tengo que mostrar la persona que yo soy, ese a alguien que es capaz de llevarlo a donde está, a donde quiere llegar.

01:07:20

Entonces yo soy, esa persona, yo soy este vehículo que lo va a llevar desde aquí, de su situación actual que no sabe cómo salir de ella, a esto que sea.

01:07:28

Yo tengo que hacerle ver que soy esa persona. ¿Cómo le hago ver ah, ah, allí, entonces imaginemos que una persona quiere, por ejemplo, la chica que tenía que entrevista esta mañana que lo tengo muy fresquito.

01:07:41

Por ejemplo, yo me pregunté que realmente se o ella, pues mira yo realmente se o con ese tiempo libre,

01:07:46

pues simplemente dedicarme en ese tiempo libre, pues hacer las pelotas, hacer, porque ya estudió

01:07:54

registro a cada sí, estudiado, regresiones, no sé qué, y entonces bueno, yo quiero ya definitivamente

01:07:59

dedicarme esto y tener cada vez más espacio dedicando a esto, ¿vale? genial, entonces sí, imagínense yo,

01:08:06

ustedes que le diga esta persona que a pues mira yo a través por claro me consulto por el

01:08:12

cocin de pareja entonces mira yo a través de mi programa de cocin de pareja yo te voy a ayudar

01:08:16

a este programa está formado por cuatro módulos cuatro módulos no de tu vas a trabajar de manera

01:08:21

práctica tal y tal ya la persona se hago vio y se fue vale ya se desconectó se supensaron lo que

01:08:29

tiene que hacer y se me llueve a pura cuando timos más va a tardar esto porque también no lo estoy

01:08:33

escuchan. Ahora, si yo le digo a esa persona, a genial, pues, bueno, mía, imagínate tú a esa persona,

01:08:39

bueno, yo tenía una oportunidad de ayudar a muchas personas y ayuda a muchísimo persona y él,

01:08:44

lo que más me pasó a mí hacer. Entonces, exactamente cuál es el método para que tu aprendas de

01:08:52

coste de la acción de la manera más sencilla, el pasito a pasito que te va a llevar de no saber nada

01:08:57

de coste de la acción de familiares, no saber nada de la ropa familiar como ahora que tanto te motiva

01:09:02

de su motivación es la rofa familiar, ¿vale? Entonces a lo que les pasen, entonces,

01:09:06

imagínate conociendo, analizando la historia de las personas de tus clientes con la

01:09:11

rofa familiar, imaginación, entonces, esto es algo que yo he hecho muchísimo y he visto

01:09:16

a muchos de mis clientes que lo han logrado, que realmente se dedican a analizar la

01:09:20

rofa familiar que descubren dinámicas y que de las dinámicas aparecen y que están en

01:09:24

situaciones a través de sesiones de la rofa familiar. La mujer que me dijo que sí,

01:09:29

porque claro es lo que quería ella, se dan cuenta, entonces eso es lo que tenemos que lograr,

01:09:35

conocer qué es lo que quiere y yo venderles exactamente, yo puedo darlo vendido a las

01:09:39

cocelaciones de otra manera, pero no se lo vendí porque estaba adaptado a la cocelación a lo que

01:09:45

ella quería y eso es la manera de motivarla y que yo terminé convenciendo la hablando de

01:09:51

cuanto al final fue que le habla un poquito, me dijo a buen y cómo está estructurado la formación

01:09:55

en la formación de esto. Esto es genial. Pero a mí lo que me interesa es que yo tengo los pasos

01:10:00

para que ella, el paso a paso de aprender a constelar, aprender a constelar, pasito a pasito,

01:10:07

de no saber de cero de constelaciones, a que cuando termine vas a ver constelar directamente

01:10:12

trabajar y ayudar con sus clientes. Y sobre todo analizarlo familiar que yo lo que llamar

01:10:18

en el interés. Nos vamos a cuantra de esto. Y no solamente analizarlo familiar de una manera

01:10:23

las critas sin datos o con datos sino de diferentes manera que todos ustedes saben que tengo diferentes

01:10:27

manera para analizar.

01:10:28

¿Tú se es?

01:10:29

¿Ve?

01:10:30

La diferencia.

01:10:32

Entonces, tú tienes que hacer capaz para tu motivar a la persona, ¿vale?

01:10:36

Una vez que las motivas, esa persona se puede comprometer, pero si no llegas a motivarla,

01:10:40

con lo que quiere, esa persona no va a comprar, si va a comprar, va a hacer un problema.

01:10:47

Entonces la persona tiene que llegar directamente al cierre que es la última etapa al compromiso,

01:10:52

directamente con la mentalidad adecuada para ser el cierre y la mentalidad adecuada es el

01:11:00

compromiso. Tiene que llegar suficientemente motivada saber que tú sabes que algo que ella no

01:11:08

sabe y que la va a deslazar, tú tienes que dibujarle y que sea capaz de visualizar aquí donde está

01:11:14

y aquí donde quiere llegar. Imagínate tu ahora que no tienes si es alguien que le quiere dinero y

01:11:20

pues imagínate tú ahora levantando temis chicas tal y que se yo como aquel cochazo tal que si yo pues eso

01:11:27

vale yo tengo que adaptarme a las necesidades y eso es el la persona que ha desarrollado la habilidad

01:11:35

de vender recuerden que vender es una habilidad a vender es un servicio y vender es ayudar a una persona

01:11:42

a comprometerse a que logre un objetivo terminar vale hasta que estamos claro con la segunda etapa o

01:11:50

no, su régimen estritante de un fan.

01:11:54

Sí.

01:11:55

¿Seguro?

01:11:55

Hay alguna duda con respecto a ella, nos queda claro.

01:12:00

¿O no?

01:12:04

Todo claro.

01:12:06

Claro.

01:12:06

Sí, todo claro.

01:12:07

Claro.

01:12:08

Vale, genial.

01:12:10

Y luego, entonces, está el último paso.

01:12:13

Entonces, en el último paso es comprometer a la persona.

01:12:17

Vale.

01:12:18

Ya sé que este tú quieres ser una gran terapeuta, este.

01:12:24

que ayudar a muchísimas personas, ¿cuán comprometidas estás tú en el

01:12:30

objetivo? La cliente me dijo literalmente, nueve.

01:12:34

Vale, que interesante.

01:12:36

Genial. ¿Cuán comprometidas estás tú con respecto a

01:12:41

el trabajo que tienes actualmente? Bueno, no me queda otra, tengo que

01:12:45

estar con una metida al diez porque este me empaiga.

01:12:49

vale, genial entonces vale. Y que pasa así por esto que tu haces te empiezas a generar más dinero de lo que

01:12:56

tú estás trabando totalmente, pues nada, me comprometería el 10, entonces ahí tengo ya el compromiso del 10,

01:13:02

¿vale? Directamente, entonces está comprometida el 10% de lograr esto, ¿qué tan importante es para tí? ¿Y visualizas teniendo esto? ¿Devisualizas siendo satarapéuto? ¿Tenías que ser yo?

01:13:11

pues sí me visualizo esto entonces vale esto esto lo va a lograr con este programa si está

01:13:22

realmente comprometida bueno entonces hay bien en la ejecución para cerrar bien en la ejecución ya

01:13:27

pero es que no sé qué días a la semana son vale ya tenemos las ejeciones todas las

01:13:33

ejeciones son dudas que las personas tienen y yo simplemente que lo que tengo que hacer a

01:13:37

clarar esas dudas. Entonces, ah, lo que suceder es que no sé si igual tener tiempo para hacerla, vale.

01:13:42

Esto tú me dices que tienes la tarde libre, pues ni al porque las clases son de siete, nueve,

01:13:47

la noche, los días martes y jueves, ¿en qué? Entonces, y son cada quien se ha días también. Y una vez

01:13:52

al mes también, un domingo, ¿vale? Entonces, eso, eh, eh, decir ve, crees que tu, porque recuerda que

01:13:59

bueno, está como no metí al diez por ciento, el el el diez, ¿no? Entonces, pues sí, esto es como no metí al

01:14:04

Ah, por si no, es ningún problema. Ah, vale. Pero es que ha, pues he visto de la manera de pagar este a un error que cometemos también que yo ahí me aculpe. No, yo muchas veces también comete a este rorno.

01:14:20

Yo, por ejemplo, ofrecía algo por el pago de contado.

01:14:23

Entonces, ¿qué sucede? Que tú ofreces algo por el pago de contado si hay buenos, que lo digo que sí, en mi oso

01:14:29

bueno, pero si ya yo fresco algo para que convencer a la gente de, de, de, ah, bueno, mira, si compras ahora, tal que si yo no sé qué,

01:14:37

te doy esto y te doy esto y todo, a que yo te lo otro, no? Muchas gente a dar, ya es. Entonces, ¿qué sucede a la persona?

01:14:42

Este bueno, pero, que está en la oferta porque no me lo ofrecite del principio, ¿no? Entonces, la gente se indica como, no sé, aquí hay

01:14:47

huele a esto, entonces ahora si la persona dice, es que no tengo dinero, vale, aquí tú estás

01:14:53

comprometido, está realmente comprometida contigo hacer esa otra pregunta que tanto deseas,

01:14:57

¿vale? Entonces, ¿cuándo tienes dinero ahora? Pues bueno, mira, ahora yo quizás no tengo

01:15:04

lo dos mil euros. Tenía el apoyo de mi caso, tengo sistema así, la formación de consideraciones,

01:15:09

tengo sistemas por pagarlo en dos o tres puertas o en sistema entre espago. Ah, pues mira,

01:15:13

me interesa el detrás pago genial, entonces aquí está para multeórter los tres pago.

01:15:17

Ah, sí, una formación serrada que yo tengo vale, pero en su caso tiene mentorías, vale.

01:15:24

¿Cuánto? ¿Villaje? ¿Qué veo que tú estás comprometido tal? ¿Qué sé yo? ¿Cuánto estarías

01:15:29

tú? Ahora dispondrías para esto. Pues mira yo dispondría ahora, ahora, ahora de 200 dólares.

01:15:36

Tu ventoria vale en 500. Vale, 200 dólares. Es complicado.

01:15:42

y tienes que mostrar que te duele, que te duele,

01:15:49

dar de ese precio. No le digas, sí, no importa, no sé, no, no, no, no,

01:15:56

vaya que pena, pero es que claro, yo veo que tú estás muy comprometido, veo que

01:16:01

realmente quieres esto. A ver, no crees que pudiéramos empezar con 300 y luego cuando vayamos por

01:16:07

la segunda semana, no la última semana, cuando vayamos por la segunda semana, pago en el resto de los 200.

01:16:13

vale, me da los 300 ahora hacemos el esfuerzo 300 es que 300 no puedo porque es que claro

01:16:19

yo tenía mucho gasto no tenía estipulado tal y que se yo vaya bueno vamos a ni para

01:16:27

ti ni para mí 250 250 horas y 250 la segunda semana la persona mira así si puedo genial y aquí

01:16:38

está cerrado el negocio que sucede que la persona se lleva una sensación del óbono porque

01:16:45

negociado contigo, porque negoció, porque la gente le encanta ese tipo de negociación,

01:16:52

¿vale? Y nuestra vez siempre tenemos que negociar y cuando somos emprendedores más, ¿vale?

01:16:56

Entonces, la persona negociado, la persona visto y tú no les tenías que regalar

01:16:59

muego, ¿y un de cosas para que la persona te compre servicio? Porque así, cuando tú le

01:17:03

estás dando muntos de cosas para que te compre servicio al final, tú lo que estás

01:17:07

haciendo es regalando tu servicio, ¿vale? Yo sé que al principio cuando empezamos, bueno,

01:17:12

al final damos al principio servirís más barato pero ya si ustedes están aquí ya su mentalidad

01:17:19

se hayó transformando para que empiezan a cobrar más por esto porque ustedes saben están comprometidos

01:17:25

porque si como se comprometió cliente en su cambio en llegar al punto a al punto B y ustedes tienen

01:17:30

un sistema de que llegue el punto a al punto B él también está comprometido entonces compromete

01:17:37

ambos. Y eso es así tiene un éxito asegurado. Y así van a trabajar un cliente con la mentalidad adecuada.

01:17:44

Y ese cliente va a ser una maravilla, sin cliente va a tener encantado con su servicio,

01:17:48

porque un cliente comprometido. Si no, no es un cliente comprometido. Si un cliente, bueno,

01:17:53

yo lo lleve a pura y dura y lo hice con un favor, pero no decirme que no, no soy

01:17:58

ya porque la haberguen saber por el personadio un problema cuando decirles no, no sé, bueno, no supo

01:18:02

decirme no, pero se me compro. Entonces, ya tengo una patacoja, pero si ya yo lo llevo directamente

01:18:09

a comprometerse entonces puedo cerrar ese momento. Mira, yo tengo lo que pasa que no lo puedo tener

01:18:15

ahora, pero yo tengo que consultarlo con mi marido, ¿vale? Realmente tienes que consultarlo

01:18:19

con con tu marido, le consultas todas las cosas a tu marido, este, y es importante también

01:18:25

antes y una entrevista, por ejemplo, si ustedes venden servicio para adolescente, por ejemplo,

01:18:29

ustedes menden yo tenía una amiga que la mendería para adolescente, entonces todo su servicio, todo todo todo su servicio está dirigido a los

01:18:41

adolescentes, no sé, cuesta una es para adolescente, ese historio es para adolescentes de la que yo creo ver y siempre se lo digo para que era muy cerca, una es la cosa que

01:18:48

pasamos en la mitad de la vida, era muy cerca y jamás mi su caso, jamás mi su caso de la que yo creo que era cariño, un adolescente no te puede comprar a ti, quien te

01:18:56

compro la tí, son los padres, tu tienes que venderle a los padres, no a los adolescentes, los

01:19:01

adolescentes al final van a hacerlo que los padres digan, entonces tu tienes que venderle,

01:19:04

su público realmente objetivo, son los padres y tu tienes que dirigirte a ese público

01:19:08

realmente, pero no uniformen ni manera, y nunca me hizo caso, vale, de que realmente está

01:19:14

dirigiendo el público y todo su servicio, todas las cosas han hecha dirigido para adolescentes,

01:19:19

en ellos, mal pues y obviamente no le ha ido muy bien con el servicio que presta y respeto,

01:19:25

eso, ¿vale? Entonces lo que tengo que ver que todas las uniones son dudas que tenés

01:19:30

cliente y yo lo tengo que ayudar a que aclara esa estuda, ¿vale? Vale, pues mira, es tu marido

01:19:35

el que puedas, bueno, en este paré se viene, si este podemos conversar con tu marido o realmente

01:19:41

bajar a dejar si tú estás comprometido, realmente bajar que sean otras personas la que decían por

01:19:47

por ti con respecto a ese compromiso.

01:19:49

¿Vale? ¿Cuándo tiempo vas a estar?

01:19:52

Entonces, la persona, pues sí, otra vez, va a estar procrastinada.

01:19:55

Pues ese tipo de cosas, ¿verdad?

01:19:57

Porque a finales, es solamente una excusa que nos buscamos porque

01:20:01

hago bien, ¿no? Entonces son dudas que tengo y la idea es ayudar

01:20:05

a esa persona ya que vaya a lográndose auto liderazgo.

01:20:08

¿Qué es? ¿Vale?

01:20:09

Pregunta a comentarios, chicos, que le parece la estrategia de la venta.

01:20:16

a ver les veo un poquito las cara por aquí a veces de encaradera no no tienen

01:20:29

cara tienen cara de burrurio algunos suena suena maravilloso y imaginándolo

01:20:44

llevelo a la práctica y todo se te va a olvidar cuando llegues ahí tengas

01:20:50

gigante enfrente no va hasta lo me dijo pero tú me digo ya va voy a buscar el

01:20:55

la chulite que aquí de la inventa y a veces meten la pata porque son muy nesperto, vaya, pero

01:21:02

de verdad que es magnífico como lo has explicado de verdad. Mira Gustavo, yo tengo

01:21:11

haciendo una cosa, al principio, ¿cómo sacamos un servicio, nuestro primer servicio? Es una

01:21:15

miércoles, es una miércoles. La primera entrevista que hacemos es una miércoles.

01:21:20

Sí. Y la segunda entrevista seguramente también y la tercera entrevista también, pero

01:21:25

mientras más hagas más te vas curtiando, yo te digo que he hecho mil entrevistas a principios,

01:21:29

pues simplemente me daba como que corte, tal y que yo y al final cada vez más fácil, ya te digo,

01:21:34

yo tengo un índice de conversión muy fuerte en mente, si no persona viene entrevista conmigo,

01:21:40

seguro que se termina comprando, así es simple, al serano ya luz, ya pero eso es que esto práctica,

01:21:48

todo lo que practicamos todo todo todo todo es que vamos aprendiendo, perdemos que

01:21:55

vamos a ponerlo en práctica ya no dejarlo para después porque nosotros tenemos que

01:21:59

recurrir yo lo que pasa que tengo memoria de pollo vale y entonces al tener

01:22:02

memoria de pollo que tiene ventaja que tengo que aplicar la cosa rápido porque no se

01:22:06

morbieron vale entonces vale aplica a esos si quieres si no quieres que se

01:22:12

olvide pues pongo en práctica enseguida vale tres cosas de lo que he dicho pongo en

01:22:17

para que te canseguida a ver qué tal.

01:22:20

Y por lo que ustedes ven, mire, esta metodología que les

01:22:23

estoy dando en una metodología que funciona, el que no me

01:22:26

le he inventado yo, ni nada por las cilunas, una estrategia

01:22:30

que funciona por los mejores autores de venta y tu loma

01:22:33

y funciona.

01:22:34

Y todas las cosas que lo voy enseñando realmente funciona.

01:22:36

Y eso es lo que quiero que se convence, que no es que yo estoy

01:22:39

aquí porque al final ya yo no quiero venderla nada, ya

01:22:41

ustedes están vendido.

01:22:43

Vale, yo lo que quiero es que ustedes realmente tengan éxito,

01:22:46

que realmente logren eso que me dijeron que querían lograr cuando llegaron aquí este curso.

01:22:52

Y es lo que realmente quiero, como algunos ya están viniendo, como algunos tienen mentorizado,

01:22:56

como algunos ya están empezando a tener cuenta, gota todavía, ingresos pasivos, pero fíjense,

01:23:01

lo más difícil es este nivel donde ustedes están llegando a obtener a esos primeras ventas,

01:23:06

pero luego cuando vienen otros debajo de eso, ahí realmente donde van a ganar muchísimo dinero,

01:23:13

que la comisión sea menos pero se extiende. Entonces eso de lo que ustedes tienen que ver en ese

01:23:18

espacio, en sus mentorías también, vale, que pueda ir poquito a poco. Otra de las cosas que

01:23:24

quería hablar, bueno, no sé si alguna pregunta porque quiero aclarar unas cosas, le voy a dar la siguiente clase

01:23:33

viralidad como crecer en las redes y todo ese tipo de cosas, cómo hacerlo con las estrategias que

01:23:37

realmente funcionó muy bien. Pero, que os sabéis si tiene alguna pregunta, me quedaré

01:23:45

un poquito más, ¿vale? Porque lo va a decir, se lo diré como cinco, siete minutos,

01:23:49

porque ya les digo la parcasebilaridad va a ser en la siguiente, pero ahora quiero decir

01:23:53

algunas cosas con respecto a eso. Preguntas, antes de seguir a eso, para lo cambiarte más

01:23:59

cierre, ¿pre? En la pregunta, en la pregunta, en la pregunta, en la pregunta.

01:24:05

por mi parte no los vale genial, pues mira aquí hay una cosa vale lo primero que yo necesito

01:24:15

va a la empezar a atraer gente los siguientes yo he visto cuentas de verdad y ya les digo en

01:24:24

curso que estoy haciendo cuentas de gente que de verdad yo digo por favor si me estudiante

01:24:29

está muy muy onde preparado más que esto y muy un de gente con contenido virada mira hay un

01:24:35

problema que hacemos siempre, y es este, y le voy a hacer una cosa aquí, voy a hacer otra

01:24:40

pista aquí porque yo soy de esta de escribir la típica profesora y pica ticia de la

01:24:46

antiguo, lo siguiente, vale, y que era lo que iba a hacer que se hace, es una cosa de idea,

01:24:53

vale, miren, ya sabemos que un nicho por ejemplo, el nicho de, a ver, vamos aquí a hablar, vamos

01:25:05

a preguntarle a ustedes primero, ¿vale? La clase no estaba organizada si le clases

01:25:09

estaba para que practicáramos esto y todo lo demás, pero como no vino su disciente

01:25:13

gente pues nada. Cuénteme una cosa, ¿cuántos nicho hay? ¿Cuántos nicho hay?

01:25:24

¿A ver quién sabe de esto? ¿Que me sabe de saber Isabel, de saber Gustavo, seguramente

01:25:29

sabrás Catherine? ¿Cuántos nicho hay? Que son que ya han estado más metidos en esto?

01:25:35

Muchos hay muchísimos. Sí, como cuales? Parijas, relaciones, padres, bien estar,

01:25:47

deja a merecer que la que venía a venir todo.

01:25:51

Dinero, plantas, exacto, salud.

01:25:58

Vale, además, ah, pues bueno, ¿qué tal si digo que tal inerror? ¿Qué tal si digo que solamente hay tres

01:26:11

niños que lo han nombrado por cierto. ¿Qué tal si les digo que solamente tres niños?

01:26:17

Describete. Salud, relaciones y en él son los únicos tres niños que hay.

01:26:30

Entonces, cuando yo, si yo quiero viralizar un contenido a fíjense salud, por ejemplo salud,

01:26:35

yo puedo hablar de dieta, dieta quieto es un suh, un nicho. Siempre, recuerden siempre,

01:26:40

ustedes han leído el libro de los E.A.N.O.

01:26:42

azul, el misterio de las estrategias de los E.A.N.O.

01:26:46

azul se recuerdan en ese libro que es muy famoso, que está muy chulo.

01:26:50

Bueno, dicen que nosotros no podemos entrar en mercados saturados,

01:26:53

¿vale?

01:26:53

Cuando ayudamos a unos rojos, es que el mercado está saturado.

01:26:56

Entonces, por eso buscamos subnicho y las personas tienen éxito

01:26:59

buscando subnicho.

01:27:00

Eso está muy bien.

01:27:01

Pero ¿qué ocurre?

01:27:03

A ver, si yo tengo subnicho, ¿qué contenido tengo que hacer?

01:27:11

Ahí tendría, bueno, lo que yo creo que tendría

01:27:14

primero es ver hacia qué público les quieres dirigir.

01:27:18

Vale, imaginemos, vamos a ver tu caso, cátenle que tú estás por premio que

01:27:22

estás aquí de primerita, genial. ¿Cuál es tu nicho?

01:27:26

Mi nicho son mujeres, mujeres profesionales, entre 35, 50 años que quieran

01:27:32

mejorar su relación consigo mismo y con el dinero.

01:27:36

Mujeres profesionales de 30 de 30, 35.

01:27:40

30 y mire que me la ve llegan, me están borrando la esto me encanta, gusta, está jugando ahí,

01:27:48

50, 30 y 50, ah que más. No lo que va a ir a encerrar en circular

01:27:53

relación, que era su su nicho, vale, vale, vale, 30 y 50 años, ¿qué más?

01:28:02

¿Qué quieres mejorar su relación? Que son profesionales, que quieren mejorar su relación

01:28:07

consigo misma. Bueno, ahí Gustavo te estaba llevando algo, vale, algo importante. ¿Qué es esto?

01:28:13

Esto es tu prospecto, esto es tu cliente, pero no es tu nicho. ¿Cuál es tu nicho?

01:28:20

Bien, ¿qué es? Aquí entendemos por eso hay que tenerlo claro siempre, ¿vale? Estos son tu cliente

01:28:26

y de ad tu cliente objetivo. Vale, ese es el cliente objetivo genial, ¿vale? ¿Cuál sería tu nicho?

01:28:34

relaciones y dinero, vale, relaciones y dinero, vale. Estar en los nichos a veces se

01:28:45

complica mucho, entonces es importante estar en un nicho específico, por ejemplo, las

01:28:53

gilets, vamos por ejemplo, de publicidad, las gilets, las de barba y aquen nicho va dirigido,

01:29:05

la gile de las afeitadoras a que el nicho va a de aquí.

01:29:08

A los hombres directamente a los hombres.

01:29:11

Volvemos otra vez a confundir.

01:29:14

Al final, definiendo esto.

01:29:17

Esto, esto, esto.

01:29:19

Calte, te voy a tener claro que estoy hablando cliente objetivo y nicho.

01:29:23

Son dos cosas diferentes, ¿vale?

01:29:25

OK.

01:29:26

Entonces, cuando me estoy refriendo a la gile de afeitar aquí en

01:29:31

a que el nicho me estoy refriendo estos grandes nichos.

01:29:34

A saludo.

01:29:37

Yo diría que al dinero porque siempre te ponen la guileta,

01:29:41

te ponen con un tipo que anda en traje, que se hace así,

01:29:45

que tiene una tremenda pinta.

01:29:48

No saludable, sino muy bien parecido que, como se dice,

01:29:55

refleja que es millonario.

01:30:00

Alemos.

01:30:02

Alemos.

01:30:03

¿Sí, en una opinión?

01:30:06

yo vivía que ha saludo. Salud, alguien más se ha

01:30:10

atrapiñado? Yo le de también dice salud.

01:30:15

También salud. Pues no señor, las relaciones.

01:30:20

Se refieren relaciones, las relaciones,

01:30:23

quieres conseguir ese, ese trabajo ideal,

01:30:27

quieres conseguir esas chicas, no sé qué, no sé qué,

01:30:29

pues simplemente se están defendiendo las relaciones.

01:30:32

Los perfumes se ven de se atractiva, no sé qué,

01:30:34

a las relaciones, muy oye de cosas de productos que supuestamente no tendrían que ver con eso

01:30:42

se refene a esos grandes nichos, entonces todos están marcado en esos grandes nichos,

01:30:47

entonces le doy una clave aquí que es súper importante, que es un error que yo cometido también

01:30:52

durante mucho tiempo, para ustedes ver alizar tienen que dirigirse al subnicho, por ejemplo,

01:31:00

vamos a ver un sumito, sumito por ejemplo de salud, por ejemplo sería la dieta que

01:31:08

es su sumito, muy sumito, vale, por ejemplo, este es un sumito, ¿sí?

01:31:17

entonces ¿qué tipo de contenidos tendría que hacer yo? vamos vamos, tendría que hacer un

01:31:27

contenido de comida quieto, cómo se prepara la comida quieto, cuáles son los beneficios de la comida

01:31:32

de la queta, de verte saludable con la comida queta, ¿vale?

01:31:41

Usado.

01:31:41

Tú en la cocina dando la receta que bien, y a ver cómo me veo,

01:31:47

tal linda y guapa y este pelo, hay que ser grande que tengo,

01:31:51

los aquí, de esta receta que sale con la ojita, ¿eh?

01:31:57

¿Alguien más que tiene cocina?

01:31:59

¿Qué son las cosas de cocina?

01:32:01

Vale, alguien más me dice que contenido haría para que se hiciera viral, en este, en este,

01:32:09

su nicho de la dieta quieto, error, error, error, otra vez son la cammanina, la camfana,

01:32:23

se me va a tener que ponerle la camfana, no, vale, fíjense una cosa, si yo me dedico a vender

01:32:30

dieta esqueto que sucede que si yo me pongo como loca compartir la receta a compartir

01:32:36

las cosas, sí yo por conta de vez en cuando algún contenido de dieta

01:32:40

esqueto, es genial, pero aquí yo tengo que ir para yo viralizar un contenido señores,

01:32:45

a divinen qué, qué es el error que cometemos casi todos, yo tengo que dirigirme aquí muy grande al

01:32:53

nicho general, ¿por qué? Porque este nicho general el más grande es el que donde está la masa.

01:33:02

Eso sí, yo tengo que hablar de temas de aquí importantes, cuidar tu salud, tal que sé yo,

01:33:07

no sé qué, es que sabes que la alimentación tiene que ver con algunas enfermedades, es que sabes que

01:33:13

pero no la la la la la la dieta que te pongo, porque lo que yo vendo es la dieta que te pongo,

01:33:15

yo puedo poner un post de la dieta que te pongo, generico para que en general intriga y si quiero que me

01:33:21

llamar a la gente entrevista pues bueno pongo algo de la dieta quieto si quiero llamar a la gente

01:33:25

entrevista pero lo demás atrae igual público masivo me explico si yo quiero viralizar algo tengo

01:33:33

que llegar a esa gran masa que quiero hablar de salud en general por supuesto hay voy a traer

01:33:38

heiter a ver si es lo que son los heiter no que son estas gente que da caña que te critica de algo

01:33:43

si voy a traer heiter pero también voy a traer a personas que realmente les quieren están comprometidas

01:33:48

con su salud. Nos damos cuenta. Yo sé si en la llilera en lugar de estar vendiendo tal

01:33:52

y que sé yo no sé qué, cosa es salud directamente va a la más grande relaciones y porque la gente

01:33:57

está feita, pues si no andaran todo con una barba tal y que sé yo usamos de su grande, porque

01:34:01

todos nos interesa relacionarnos y olerbimos. Entonces por eso todos esas grandes marcas utilizan

01:34:06

esta manera de relacionarnos y todos los productos de belleza son, se dirige en su, su nicho

01:34:11

son las relaciones y la hay porque la salud ninguno no da salud, vamos a estar claro, todos son

01:34:16

relaciones. No vamos a contar eso. Vale, entonces yo tengo que dirigirme para yo hacer

01:34:22

vida al mi contenido, por ejemplo, si yo quiero ser, yo estoy en el sumito del

01:34:27

Fensuit, genial, yo puedo dar todos los días con sus defensu y esto está muy bien, pero

01:34:32

que pasa que yo acostumbro a la gente a consumir contenido mío, garatoito. Yo, por

01:34:37

ejemplo, les digo honestamente porque es un error que cometido yo muchos veces, que pasa,

01:34:44

que mi competencia es la leche porque y sobre todo yo me dirijo a Trabéutano,

01:34:48

entonces qué pasa? Que hay, tienes sobre ustedes ven un día les voy a enseñar

01:34:51

todas estas ísticos, pues yo voy a enseñar a estas ísticas ustedes de redes.

01:34:54

Entonces, es impresionante los guardados que yo tengo, yo tengo más guardados

01:34:59

que me gusta en esto, porque, porque gente que utiliza esa contenido para luego

01:35:04

darlo en su propia clase, para hacerlo su propia manera, lo que sea, pero

01:35:11

realmente no hay una interacción por eso. Entonces, ¿qué es el curso? Es

01:35:14

un como vampiros que están exormemoros que tú estás haciendo, pero y

01:35:18

tú estás recalando de una energía en el fondo porque estás dando contenido,

01:35:21

que tú puedes dar en un curso. Entonces, si ya lo interesa, o yo por lo menos que

01:35:25

tengo una entrevista contigo, no sé, tú quieres, Ávale, yo le voy a dar las cuatro

01:35:28

plaves para retener la casa, vale? Escribeme yo, paca y ahí lo llamo

01:35:33

entrevista, le doy el limán y lo llamo entrevista. Si nos damos cuenta, entonces

01:35:38

ahí sí merece, pero no doy contenido de verdad, de verdad, de verdad, de verdad,

01:35:43

era tuito, porque estoy regalando en mis servicios, esto es regalar mi energía, la

01:35:48

prosperidad, entonces si hago, por ejemplo, más o menos la importancia de la orden

01:35:52

nuestra vida, la importancia de decorar, por ejemplo, la importancia de la decoración,

01:36:01

como queda mejor mueble, como que yo voy a este nicho más en ando y en este caso, no sé

01:36:06

si tú lo dirige a dinero, no sé si lo quieres dirige a salud, lo que ya sé que abarca

01:36:10

muchas áreas, pero siempre es bueno, es coger una, ¿vale? Porque eso me lleva a saber

01:36:15

qué temas, con los temas más cómodos, con los que yo me cuya les siento hablando, eso es

01:36:20

mucho mejor para viralizar. Por ejemplo, si yo quiero unir relaciones dinero, oye, cómo

01:36:24

manejar el dinero a las elecciones de pareja, ¿vale? ¿Entiendes? Hoy es como cambiar la,

01:36:30

cómo dejar de discutir con tu pareja por dinero, entonces yo estoy allí manejando los

01:36:33

profiate que estoy atraído a los nichos grande, no estoy al micro nicho, en mis

01:36:38

un nicho que es lo que yo va a hacer en mis un nicho se voy a publicar, pero cuando

01:36:42

publicé en mis un nicho yo a esas gente me la quiero traer a entrevista, o sea

01:36:46

esa gente le digo pide una consulta ahora si quieres saber más de esto, una

01:36:50

consulta totalmente gratuita si quieres saber más de esto, acá hay lo tengo, tengo una

01:36:54

entrevista, si nos vemos las puertas y esa entrevista le pongo a mi

01:36:58

en mi historia, después le enseñaré para ir a viralizar. ¿Qué les parece? Pero no solamente

01:37:05

esa, hay mogo y hondepuntitos y lecositas que aprendí últimamente para ver el

01:37:09

ser, que son la lección. Yo he puesto como dos o tres cosas en práctica y la verdad que funciona.

01:37:14

Dos o tres cosas. Es solamente ahora porque son súper exigente la forma que estoy haciendo,

01:37:21

entonces es muy muy exigente dura tres meses intenso y es otro idioma de paz. No sé, esto

01:37:27

y como demasiado. Entonces es bien interesante que ustedes lo haga.

01:37:36

Apliquen esas tenias que funcionan bastante, bastante bien.

01:37:39

Entonces ya les digo que muchos comendemos este rol.

01:37:42

Yo durante mucho tiempo lo he hecho.

01:37:46

¿Alguna pregunta? Algo un comentario que es el chacalé la trompeta, señores.

01:37:50

No sé qué es el chacalé la trompeta.

01:37:53

Era algo un programa. Porque soy el chacalé la trompeta.

01:37:57

de este, así que acaba la cosa.

01:38:00

Ah, sí, sí, sí, sí, sí, sí, sí, sí, sí, sí, sí, sí, sí, sí, sí, sí,

01:38:07

estamos aquí reprobados todos, pero bueno, estamos todos aprendiendo que es la idea,

01:38:11

¿vale?

01:38:11

Entonces, para viralizar un contenido, tengo que ir de los general al principio, si quiero

01:38:18

los específicos, el día que metá los específicos señores es para directamente atacar y llamarlo

01:38:24

agendar una entrevista o darle un limán para tener sus datos de contacto, por ejemplo, también.

01:38:33

Pero hay preguntas, comentario, no lo voy a dar más que a any a meterlo a dos solas aquí,

01:38:36

ya lo siento muchísimo, gracias por estar, aunque estamos viendo un poquito que nos llevamos

01:38:40

el día de hoy, que dudas les quedan, cuénteme un poquito, porque, ya sé que yo me paso,

01:38:50

que nos llevamos el día de hoy, no sé qué pelucada.

01:38:55

Bueno, bueno, y se lo ha...

01:38:59

Y se lo ha...

01:39:00

Pero cada una debo allá a nosotros, yo no tengo pelo.

01:39:09

Mira, en era más efectiva para traer clientes en las redes sociales lo siguiente, videos cortitos, llamativos,

01:39:17

haciendo ustedes cosas, decía la que sea lo que sea, con frases, con cosas que no duren más de 30 segundos que

01:39:24

segundo problemes, tiene que hablar mucho, ¿vale? Yo voy a publicar varios en estos días,

01:39:30

ustedes van a ir viendo el estilo que no venta piezas que estoy haciendo para dejarla,

01:39:36

que se publican automático, no se van a ver el estilo que le voy enseñando ese tipo de cosas,

01:39:42

¿vale? Como yo le estoy diciendo, yo aprendo a lo y enseguida los ejecutos, entonces eso es lo que

01:39:46

quiero que usted haga, ¿vale? Que pongan prácticamente por realmente funciona, ¿vale? Y de verdad que,

01:39:52

que funciona he visto a mogennlón de gente que le funciona y le funciona bastante bien vale yo me quedo

01:39:57

sorprendida a ril de prueba los ril de prueba mire es que en el como tengo la cabeza yo que tengo la

01:40:04

cabeza la cabeza se me ha puesto así no porque hay una cosa que se llama ril de prueba con los

01:40:07

ril de pruebas pues mire los ril de pruebas la verdad es el secreto los ril bueno en la próxima que

01:40:13

hace lo vamos a ver no pero ril de prueba señores es lo siguiente recuerden que el contenido que ustedes

01:40:19

crean por ejemplo se le publica un porcentaje de sus seguidores, pero los

01:40:24

rils se prueban, se le publica solo y exclusivamente hagan no seguidores, o sea

01:40:31

ustedes saben el potencial que hay tiene allí, verdad, para crecer, saben cómo

01:40:37

podemos hacer un ril viral, podemos hacer remix de los rils de otros y es

01:40:45

simplemente lo tenemos que escribir un texto, hacerle algo, ponerlo en matar algo,

01:40:49

porque eso es muy vital pero tienen que ir a buscar, bueno, se lo enseñará a ser un remis que ya

01:40:54

sea viral, ahora estoy probando con algunos, esto, los, por ejemplo, los, los, los carroseles, los

01:41:06

carroseles, por ejemplo, si yo no tengo todavía público, si yo no tengo suficiente audiencia, si yo tengo 90

01:41:13

seguidores, nada más, no me sirva a ser carroseles, porque los carroseles solamente se muestran a mis seguidores,

01:41:21

fallan, chasano, entonces no me sirve, si me sirve pideitos cortos, pideitos cortos de remix, pideitos

01:41:30

cortos donde yo estoy hablando diciendo algo, pideo corto como el que publicé que estoy yo en la

01:41:34

playa con unos mensajes así, ese tipo de cosas, funciona, pero yo te voy a buscar videos que sean

01:41:39

villales, bueno la siguiente clase se lo va a enseñar, eso es que es pendiente para la siguiente clase,

01:41:42

pero empezo a mostrarme cada vez a lo menos, la gente considera que un video largo es de 40 segundos,

01:41:50

así que hay que chale fuera son pero bueno ya les enseñaré las técnicas que ha

01:41:55

aprendido que funcionan de maravilla para ese tipo de cosas. Bueno chicos ya

01:42:00

gustaba dicho que llevo despeinado vale que más se lleva a gustar.

01:42:06

Está hablando Catherine. Catherine continuará.

01:42:09

A cáterin cuéntame.

01:42:10

Uye, gustaba. Uye.

01:42:13

Este bueno yo me llevo lo de Kpeis, lo había escuchado hace mucho tiempo pero en verdad

01:42:20

que yo no lo había aplicado para mí, así que para mí esto es algo nuevo y bueno me llevó

01:42:26

también de que tengo en salada, tengo en salada con los nichos, con los nichos y con el pero ya más

01:42:34

clara, ya más clara con la explicación que nos dice, así que muchísimas gracias.

01:42:43

A ver, alguien más que se lleva, Silvia, saber el norma aquí en otra que está y

01:42:51

y el día de los años. Sí, yo me llevo a refrescar todo esto porque

01:42:55

los cosas de más que tengo que hice, pues todo esto se dio. No, lo del

01:42:59

café, el café no sabía que se llamaba sí, pero sí que no, sí que

01:43:03

lo conocía luego. Entonces lo decía, pero el hombre no me quede con el

01:43:07

hombre, pero tampoco lo he recorregido.

01:43:10

Pero lo japonén práctica, ahora sí te vas a acordar, ¿verdad?

01:43:13

¿A la torrato va a estar hablando? Bueno, mi café y por esta semana, eh.

01:43:17

El contenido va a ser el siguiente. Mi café y el dinero de esta semana

01:43:20

más sería escuchar esa velorando así. Así que gracias por darnos nombre y por

01:43:27

refesar. Y lo de la venta. Que es importante. ¿Y lo de la venta?

01:43:33

Como tú lo lo explicaste evidentemente. Si también nos lo dijeron un poco en el curso

01:43:40

que dice. De ir a esa persona a conocerla, dejarla hablar, pero lo sube, se o y venderle

01:43:46

lo que ella quiere, no lo que necesita. Entonces, bueno, ahí sí que un poco sí que me ha

01:43:51

resonado todo eso. De fara si me he visto y te hayan sentado cómoda con las entrevistas,

01:43:56

no tengo problema cuando caso me las pidan. Claro, pero tú se como hace que me las pidan,

01:44:03

cariño, tengo que empezar a mostrarme las reales. Es muy bien.

01:44:06

Vale. Mira, que es sucede que el aboro, un vídeo de 90, el aboro con 90 videos en

01:44:15

una hora. ¿Por qué? Porque la ventaja que los videos es que no tienen que ser videos

01:44:20

largos, son videos de 30 segundos. Y como has hago para hacer los 30 segundos, pues

01:44:25

bueno, ustedes tienen un GPT buenísimo que le hace el contenido del contenido del video

01:44:29

viral y directamente se los dice y ustedes simplemente con un telepronter, bueno, tengo

01:44:36

un telepronter físico, pero aquí no lo lo utilizo, sino que tengo un teleprontero online

01:44:40

y directamente, que no parece que estoy leyendo por supuesto, ¿no? Entonces directamente

01:44:44

lo voy haciendo con el telepronter directamente digital, el telepronter se le llaman

01:44:48

telepronter online, ahí meten su guión, tacate a que lo van pasando la velocidad que ustedes

01:44:52

quieran y están viendo la cámara y estén haciendo y le quedan a maravillón, videocortito,

01:44:56

ya saben que dura 30 segundos, que no puede durar más y puede hacer y bueno ya después

01:45:01

en la edición de vídeo ya le enseñaré, pero por lo menos eso, no lo tienen.

01:45:09

la idea ponente el gran porque te pregunte que en donde ha apartado estánme pero pongo el telegram

01:45:15

vale vale no te puesto la apartado donde está vale Gpt cual era el gpt

01:45:19

de ese del video porque aquí es que hacer un video corto viral sí vale corto viral le dije que

01:45:28

le voy a hacer una una área para que puedan vender automáticamente se venda solo su servicio vale

01:45:35

en un web en el que ya he preparado para que ustedes lo compartan directamente.

01:45:39

Entonces ya me ven a mi hablando, yo no yo lo explico todo el proceso al cliente,

01:45:43

donde fue a toco su punto de lor, tal que sí un web en el de diez minutos,

01:45:47

directamente y luego agendan su entrevista con ustedes.

01:45:50

Entonces ustedes se lo entregan al cliente con su código y directamente convierten

01:45:54

ustedes con partir de eso.

01:45:56

Entonces, esto es una de las cosas que estoy pendiente que sí sé que se lo

01:45:59

toca dar esta semana de mañana y pasado a lo hago.

01:46:02

¿Vale?

01:46:03

Genial, ¿qué más nos llevamos?

01:46:10

Hola, bueno, ¿no es normal que tal?

01:46:13

Les he estado un poco perdida la verdad.

01:46:16

Este bueno, nada, yo me llevo en cuanto a las ventas, pues me he reflejado bastante,

01:46:23

yo he hecho cursos de venta, a partir de su vivienda de horas desde pequeña.

01:46:27

Y si desde muy pequeña soy buena vendedora, mi gran maestra, mi madre,

01:46:36

cuando he recidrado a bendicurso,

01:46:38

he hecho de 20, en 20 son muy buenas.

01:46:43

Me he refrescado bastante y eso siempre,

01:46:46

todo esa estrategia que tu explicaste,

01:46:49

siempre, siempre, siempre es punto clave.

01:46:54

¿Qué te faltas?

01:46:56

Lo que me falta es mostrarme,

01:46:58

me hace falta mostrarme,

01:47:00

no se falta poner un poco más de peño en lo que son las redes y empezar. No tienen que ser las

01:47:09

redes, a lo mejor puede ser una sola, ¿no? Sí, puede ser una sola. Mira, yo te va a decir, yo una clave

01:47:16

enorme, una clave aquí sencilla, ¿vale? Tú que estás en muchos grupos de Facebook, ¿vale? En muchos

01:47:21

grupos de Facebook, por ejemplo, si estoy en un grupo de Facebook de espiritualidad, ¿vale? Pues veo

01:47:27

una persona que ha compartido comentarios de no sé qué no sé qué de qué bueno tiene un problema de lo que sea.

01:47:35

Entonces yo a esa persona yo puedo enviarla, pues mira qué bien yo también pase por esta situación, no sé qué no sé qué no sé qué,

01:47:42

si quieres saber más, es de hablar de un privado. El grupo la gente deja movillón de información interesante que no

01:47:51

tienen imagina y si estás en mucha grupo de febos, es una manera de traer entrevistas,

01:47:55

por ejemplo. Sí, los grupos de febos, como yo te había comentado que sí, yo estoy metida

01:48:01

en grupos de febos, pero realmente esos grupos de febos lo llevan mi marido, mi esposo.

01:48:07

No los llevo yo, ¿sabe? Pero es que no se falda que tibas tu el grupo

01:48:11

de febos, te lo digo en cualquier otro grupo de febos que lo lleves tu o no lo lleves tu o nadie

01:48:16

conocido que son los comentarios que escriben la persona tu responde a otra persona,

01:48:21

tu respondas a esos comentarios. Me explicó. Ya ya, sí, te entiendo,

01:48:26

te entiendo perfectamente. No tengo que llevar yo la página,

01:48:29

vale, sino que simplemente yo lo que quiero agendar con esas personas

01:48:32

entre vistas, porque si yo sigo enavendiendo, pues yo lo que necesito es arrager gente,

01:48:36

no sé, oye, una persona que veo que tiene tal problema, no sé qué, pues

01:48:39

simplemente le comento, oye, yo este problema lo se luce nada, no sé qué, no sé qué,

01:48:43

y tengo la solución para esto, se gustaría saber el no ya lo tienes por

01:48:47

descontado y tenemos que ser una piel dura, decirnos bueno todos los que

01:48:50

sabemos de venta, sabemos que tenemos que ser una piel dura de que nos

01:48:54

digan que no, vale, y pues bueno ya no lo tenemos por descontado, pero así hacerlo

01:48:59

con diferentes personas y tardó temprano alguna por lo menos a

01:49:03

hacerte la idea de programar por lo menos cinco entrevistas humanas,

01:49:08

si eres buena vendiendo y más que se vas a lograr vender pero eso, cómo lo

01:49:13

no tengo que ser por real social, yo he votado los grupos,

01:49:16

que ya han formado y empiezo a comentar, empiezo a comentar,

01:49:19

voy a comentar en lugar en cosas de otras personas y simplemente

01:49:22

le digo, oye, mira si te interesa ver cómo lo se luce nada,

01:49:25

pues simplemente hablo en mi propiedad, ¿verdad?

01:49:29

De hecho, yo con Lucía en las ventas, pues,

01:49:36

¿Le vendí? Le vendí, le vendí así.

01:49:40

A Lucia, o sea, pero lo que queremos es que se enjende real.

01:49:46

Ahora queremos que se come.

01:49:47

Exacto, mi lo que me hace falta es los compactos.

01:49:51

Conseguirlo.

01:49:52

Vale, entonces.

01:49:54

Bueno, manera de conseguir los hermosos.

01:49:55

Los grupos de Facebook, estas me metiden grupos de Facebook,

01:49:59

todas esas cosas, me dedico a responder situaciones problemas.

01:50:01

grupo, mira eso lo pongas en grupos de Facebook lo pongas en YouTube en videos de la competencia

01:50:06

en lo que sea, y ustedes responden porque la persona que tiene mucha viralidad no tiene,

01:50:12

no, muchas veces no responde, ¿vale? Entonces que sucede a ustedes a aprovechen,

01:50:16

oye mira, yo tengo mi contacto tal que si yo no sé qué, yo solo uso en esta problema,

01:50:20

te puedo ayudar, no sé qué, ¿ex? Y bueno, de 100 que deje a lo mejor día, un contacto.

01:50:26

y no se puede hacer eso. Se puede hacer eso porque no se podría hacer. Yo puedo comentar en un comentario

01:50:33

otra persona en cualquier comentario y cualquier gente de hecho, una de las claves, por ejemplo,

01:50:38

para tener viralidad es la siguiente. Por ejemplo, vamos a poner yo quiero ser buscada en mis cuentas

01:50:43

en relaciones de pareja. Yo soy yo pongo, busco, como les enseñé en otra vez los contenidos viral

01:50:50

de relaciones de pareja y me voy a las personas que tienen más que son más virales, ¿vale?

01:50:55

Y me pongo a comentar directamente en esas en esas cosas de esa persona, por ejemplo,

01:51:01

puedo decir, ah, yo saludo por aquí, puedo decir cualquier chorrada, cualquier rotón

01:51:05

tería, ¿vale? O puedo responder realmente algo que aporte y que va a pasar allí entonces,

01:51:11

primero, ya Instagram, conoce que ese es tu tema de interés que va a pasar. Tu contenido

01:51:19

lo va a asociar a ese contenido donde tú estás comentando, eso se va a tener ya de por

01:51:24

sí más viralidad, ¿de parece? él dijo que aprendió muchos trucitos, entonces si quiero

01:51:30

posicionarme en un área pues entonces simplemente lo hago, pero yo puedo comentar tu vez tu si tú puedes

01:51:36

comentar ninguna publicación que yo hago, lo puedes comentar en una publicación de cada hace cualquier

01:51:40

persona de cualquier seguidor que tú tengas y puedes decir a mira si te interesa yo solucionado,

01:51:45

oye mira, este programa lo he tenido yo tal que soy yo no sé qué y lo he logrado solucionar,

01:51:49

vale, sí que me hablas para cuidar hoy te cuento, punto, qué lo que te puede, qué no puedo

01:51:55

que te puede pasar, porque tú estás comentando, tú estás haciendo un comentario público, vale,

01:52:01

tú no estás directamente hablando de la persona propiedad que a veces o si esto no sin que te

01:52:06

abre en antitu, estás diciendo, oye mira si te interesa pues si unamente con un verse

01:52:10

han por viven, a mí me llegan mogollón de cosas diariamente de gente que me quiere vender cosas,

01:52:17

mogollón, diaria y... me imagino que usted también le llega pues simplemente de eso y si lo

01:52:22

siguen haciendo es porque le funciona porque se empuerta que tu toca, casi seguro que se te

01:52:30

abran en cuenta de a día. Me refiero a respecto a la persona que publica ese contenido. Pero es que la

01:52:36

persona que publica ese contenido ni se entera a los comentarios, una persona muy viral, tú crees que esa

01:52:40

persona va a estar reponiendo los 500 comentarios que tiene.

01:52:46

No la da la vida. No le da la vida. No le da la vida para responder a todos los

01:52:51

comentarios. Entonces lo que puedes hacer es responderlo y decir la persona,

01:52:54

oye, mira, yo tengo yo de verdad que también tenía ese problema, tenía problemas de

01:52:59

razones de pareja. No sé que está en una relación muy tos y que no sé qué, y logre salir.

01:53:03

Entonces pues bueno, yo te puedo hablar un poquito acerca de eso. Si quieres, si diente

01:53:07

¿Te crees?

01:53:07

A lo mejor.

01:53:09

Tienes un mensaje de tu tipo, lo pega, y listo.

01:53:14

No, en la de tu vida, mi pendiente, como decimos, venen su de la pendiente perrocaliente,

01:53:19

que eso se podía hacer.

01:53:20

Pues, mire, eso es lo que pueden hacer.

01:53:22

Yo también.

01:53:23

Es que ya lo digo que los clientes están ahí, están desciosos de sonocionar su problema.

01:53:27

Y la gente comparte, esa es la ventaja que lo que para, esta que no entendemos muy bien, es

01:53:31

ilustrado de los que son las redes sociales, las redes sociales justamente para compartir, para

01:53:35

conocer si para eso es una ventaja que tenemos nosotros fenomenales, yo todo lo que soy, se lo

01:53:40

devuelas redes sociales señores. La verdad yo no hubiera sido absolutamente en la

01:53:44

Ucésula, no hubiera sido muy bien en una colación, ninguno se hubiera sido por las redes sociales,

01:53:47

los ustedes vean el poder que tiene las redes sociales. Lo sea, aprovechemos todavía que podemos

01:53:52

esas redes sociales. No tengo vida, le hago, bueno, busco los clientes donde donde está mis

01:53:58

clientes, quién nos tiene, pues simplemente voy para allá y empezó a comentar y que sucede

01:54:02

de que eso lo premia el lo robó de Instagram porque ya socian mi contenido con el contenido

01:54:09

de esa persona. Ahora si yo estoy publicando, por ejemplo, yo tengo un problema con Instagram

01:54:16

por eso ahora me he puesto a comentar en en en mi competencia, porque que sucede que

01:54:22

yo soy Fernándica me encanta la danzara, pero yo sé claro, la pocas veces que entraba a Instagram

01:54:26

o era para publicar, me ponía por poner cosas de danzara, pero claro, entonces con que van

01:54:30

no, se me han contenido con cosas de danza, a veces podrá imaginar, no? Entonces, entonces

01:54:35

él tiene que comentar en lugares que sean tú mismo nicho, que sean los más famosos

01:54:42

de tu nicho que no van a leer dinado en su comentario y preguntar a la gente allí y listo.

01:54:47

Lo peor que puede pasar es que no te dejes en comentar más nunca su nicho, bueno, da igual.

01:54:51

¿Qué me da? ¿Qué mentira? Porque si es una persona tiene mucha viralidad, que tiene

01:54:56

500 o 16, si no comentar no es valer eso comentar.

01:55:00

Y les parece.

01:55:03

Bueno chicos, más claves, a ver quién más que se lleva, Silvia y Dios mío como me

01:55:07

he tardado, hoy ya lo siento, chicos, Silvia que te llevas, que está más...

01:55:11

Bueno yo creo que no puedes hablar que está malita.

01:55:13

Juliet ya se fue.

01:55:14

Ay voy, voy.

01:55:16

Con mucha formación y algo confundida, pero bueno, ir así.

01:55:21

Algo confundida, algo confundida con lo que hablé.

01:55:25

No, no, no de lo que hablé.

01:55:26

sino bueno no confundir, que en esta parte de me dio mucha luz,

01:55:34

me diéndole mucho, mucho luz, como estoy cansada,

01:55:38

me estoy dando cuenta de no hablabas de la consulta uno a uno,

01:55:42

pues así estoy y estoy muy a otra, estoy viendo ocho pacientes al día,

01:55:49

descansó los viernes y estoy en ese pero...

01:55:54

Pero tú eres una de las personas que apenas querido aumentar tu servicio

01:55:58

uno a uno te haz cuenta no? No pasbienes al revés, no creo que de uno no, yo creo que quiero

01:56:05

pesar de ser como grupos cambiar de mi cánplilo a uno, pero también es... Ya pero es que yo

01:56:11

tengo que ser una cosa, sí, cuando yo he dormido en mis servicios de uno a uno y el aumento

01:56:15

del doble precio que tengo que va a pasar, va a tener menos cliente, pero va a estar más descansada.

01:56:22

Eso por un lado y segundo que bueno, obviamente, pueden realizar para grupos, pero ya ahora hay que

01:56:27

empezar. Sí, sí, sí, gracias. Y una de las cosas que te pregunté ahora en

01:56:36

privado, ¿no? Aquí que hacemos, ¿qué está pasando con

01:56:39

Tigo? ¿No? Que me estoy haciendo mi mismo. ¿No? Porque esta cosa de

01:56:43

cosa que pasa, cosa que pasa, cosa que pasa, lo external no siempre es un

01:56:48

síntrome de algo interno. Entonces, ¿qué está pasando con mí? ¿Qué es lo que

01:56:53

realmente pasa? ¿Qué me estoy haciendo? Entonces, este uno a uno, también es

01:56:57

una manera de a veces darme caña. Gracias. Gracias, vale. Pues nada chicos me

01:57:07

despido, muchas, muchas gracias por estar aquí. Los que quieran la semana y la siguiente

01:57:12

voy a la cuando nos veamos, no me acuerdo cuando nos reciente clase, vamos a hablar de

01:57:16

viralidad y pues, ni a todas las técnicas, vamos a ver cómo servir a la realidad de

01:57:21

Intel, clavas para viralizar una cosa, clavas para viralizar, variar esa lequís y todas

01:57:25

esas cosas, vale, pero verles a dar con ejemplos de reales de que funciona, vale, entonces

01:57:30

pues nada, no tienen que ocupar mucho tiempo, una hora de su tiempo pueden grabar un

01:57:35

gollón de contenido, que usted va ya, tiene que ser los deditos, así que estas en el

01:57:38

sol, también tienen que ponerse una hora de su tiempo, que un telepronter de esto es un

01:57:41

like, que si llámate le prontero un like, directamente le ven a su contenido, lo se los

01:57:45

hagan a chave, pete el esto y a directamente con el hook y todo y directamente se los hace,

01:57:55

no tenemos más encuentros en el grupo puesto me rejaró, tengo que

01:58:01

degarlo, vale, vale, vale, vale, genial, sí, sí, sí, sobre todo, porque fíjate que

01:58:06

estamos al principio que no podía, no había casinadio, si bueno, no habrá

01:58:10

clas de hoy, no había casinadio, pero bueno, sí, entonces lo pongo, vale, pongo las

01:58:15

fechas y ya, entonces, cuál es cosa nueva? Sí, que no hay ninguna más allá, para yo, para yo

01:58:20

también y dejar libre.

01:58:22

Genial, genial, las pongo entre mañana y esa tarde, vale?

01:58:25

Mañana los pongo.

01:58:27

Vale, genial.

01:58:27

Pues nada, chico, un besito, nos vemos en la siguiente.

01:58:30

Nos vemos en la siguiente.

01:58:30

Chau, chau, chau.

01:58:31

Chau, chau.